
СОЮЗ «МАГНИТОГОРСКАЯ ТОРГОВО-
ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
ФГБОУ ВО «МГТУ ИМ. Г.И. НОСОВА»

**Сборник тезисов докладов
конференции
«Проблемы и перспективы развития
малого и среднего бизнеса»**

Выпуск 1

Магнитогорск
2018

В электронном издании «Сборник тезисов докладов конференции «Проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса» публикуются работы, представленные в рамках научно-практической конференции с международным участием «Проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса», которая состоялась 23 марта 2018 года в Магнитогорской торгово-промышленной палате.

Научно-практическая конференция с международным участием «Проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса» является площадкой для диалога студентов, преподавателей вузов и представителей бизнеса и власти, на которой обсуждаются основные точки роста и тормозящие факторы малого бизнеса, анализируются меры господдержки субъектов МСП, происходит знакомство с актуальными бизнес-практиками и научными изысканиями.

Союз «Магнитогорская торгово-промышленная палата»,
2018

Адрес редакции: 455000, Россия, г. Магнитогорск, ул. Чапаева, 12. Тел.: (3519)22-63-44. E-mail: mtp@mtpp74.ru

Содержание

Бердникова Г. И.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ САМОЗАНЯТОСТИ
И МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....стр.4.

Сухоруков С.В.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЧЕЛЯБИНСКОЙ
ОБЛАСТИ.....стр.13

Тлеубердиева С.С.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ
ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ
КАЗАХСТАН.....стр.18

Сапаралиева К.С.

СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В
КАЗАХСТАНЕ.....стр. 29

Зарубина В.Р., Зарубин М.Ю.

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ОБЛАЧНОЙ ERP-СИСТЕМЫ ДЛЯ
МАЛОГО БИЗНЕСА КАЗАХСТАНА.....стр. 33

Олейник Л.В.

ЖЕНСКИЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....стр. 40

Марков Д. Д.

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕРАБОТКИ МАКУЛАТУРЫ В ГОРОДЕ М.....стр.47

Часник Л.В.

ВОЗМОЖНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ
ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ.....стр.51

Бердникова Г. И.

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Южно-Уральский
государственный гуманитарно-
педагогический университет»

г. Челябинск

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ САМОЗАНЯТОСТИ И МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. В настоящее время одной из актуальных проблем экономики нашей страны является экономический кризис, моноструктурная занятость и гипертрофированное развитие сырьевых групп отраслей. А в условиях экономического кризиса, роста безработицы и снижения занятости возрастает интерес к samozанятости и малому предпринимательству. В рамках данной статьи проанализированы институциональные факторы развития малого предпринимательства и samozанятости на базе эмпирического материала, характеризующий потенциал samozанятости и малого предпринимательства. Перечислены перспективные направления samozанятости и малого предпринимательства, в том числе рассмотрены традиционные и характерные виды хозяйственной деятельности на селе, возрождаемые на новой рыночной основе.

Ключевые слова: домохозяйства, институциональные факторы, занятость, малое предпринимательство, samozанятость, экономика села.

В Послании 2018 года Федеральному собранию Президент РФ В.В. Путин отметил, что к 2025 году вклад малого предпринимательства в валовой внутренний продукт страны должен стать 40 процентов, а численность занятых вырасти до 25 млн. человек [5]. Данный тезис предполагает необходимость разработки эффективных механизмов развития и регулирования малого предпринимательства и samozанятости, что обуславливает актуальность темы нашей статьи. Исследованием рынка труда, в частности на селе, посвящены труды Е.Г. Антосенкова, А.А. Барлыбаева, Л.И. Бондаренко, Р.И. Капелюшника, Ю.П. Кокина, И.С. Масловой, Т.Г. Нефедовой, В.В. Пациорковского, И.А. Ситновой, М.С. Токсанбаевой, Р.А. Яковлева. Некоторыми

асpekтами занятости в традиционных видах деятельности тех или иных народов занимаются В.Я. Ахметов, Г.И. Бердникова, Ю.С. Колесников, И.М. Рахматуллин, Л.Х. Узденова, А.Х. Тамбиев. Труды вышеперечисленных авторов составили теоретическую и методологическую базу нашего исследования, а цель заключается в раскрытии перспективных направлений развития малого предпринимательства и самозанятости.

Современная экономическая наука характеризуется существованием трех основных теоретических концепций, определяющих подходы к экономическому анализу на всех уровнях экономики: концепции неоклассики, рассматривающая экономическую систему как совокупность взаимодействующих агентов, которые осуществляют в рыночной экономике процессы производства, обмена и потребления, исходя из собственных интересов, главным образом максимизации прибыли от своей деятельности; концепции институциональной экономики, согласно которой к побудительным мотивам действий экономического агента относятся достижение соответствия данного агента институциональным нормам и правилам, а также стремление к улучшению своего положения в рамках этих институтов; концепции эволюционного развития, которая опирается на динамическое представление о деятельности экономического агента и наследовании основных особенностей его поведения в рамках эволюции рода, вида, генотипа, популяции агентов, общества в целом [4, С. 5-6].

В неоклассической "теории экономического равновесия" нет инструментов изучения механизма выбора, осуществляемого индивидом в условиях неопределенности, которая является неотъемлемым элементом системных преобразований, когда главными ориентирами для принятия решений становятся традиции, привычки, неформальные нормы. Таким образом, без учета влияния отдельных институтов и институциональной среды в целом невозможно рационально объяснить мотивацию экономического поведения человека, реалистично описать механизм выбора, осуществляемого им в повседневной хозяйственной практике.

Институциональные факторы являются ключевыми элементами для любой формы социально-экономического

взаимодействия. Среди институциональных факторов, оказывающих значительное влияние на изменение приоритетов в системе отношений субъектов сельской экономики в постсоветский период в рамках переходной сельской экономики и социально-экономическом положении жителей села, которое повлекло за собой активизацию и распространение сельской самозанятости, необходимо отметить следующие:

1) *экономические*: социально-экономические реформы 1990-х гг., которые привели к спаду сельскохозяйственного производства, банкротство многих сельских предприятий, рост невыплаты заработной платы, изменения в структуре занятости, которые привели к оттоку части населения в сферу торговли, обслуживания, строительства и др., развитие малого и среднего сельского предпринимательства, природные ресурсы (земля, лес, водоемы), наличие личного подсобного хозяйства, как первоначального капитала;

2) *социальные*: провозглашение постулата о добровольной, свободно избранной занятости, законы рыночной экономики, личная инициатива, предприимчивость, заинтересованность, свобода труда и предпринимательства, рост сельской направленности федеральных программ образования и здравоохранения;

3) *экологические*: производство экологически чистых продуктов и спрос на нее;

4) *правовые*: повышение уровня правовой грамотности жителей села, рост сельских жителей с высшим и средне-специальным образованием, развитие самозанятости, закрепление в Гражданском кодексе РФ различных форм хозяйственной и предпринимательской деятельности;

5) *этноэкономические (социокультурные)*: национальная культура, традиции, самобытность народов, компактно проживающих на той или иной территории, интеграция традиционных для данного народа форм и способов экономической деятельности в рыночную экономику [2, С.15-17].

По данным Федеральной службы государственной статистики РФ на 2016 год в экономике нашей страны трудится 76636,1 млн. человек. На сектор крупных и средних предприятий приходится 32,6 млн. рабочих мест, то есть меньше половины всех

занятых. При этом количество занятых на крупных и средних предприятиях с 2005 года сократилось на 5,6 млн. человек, в том числе в промышленности — на 3,7 млн. человек. Это устойчивый тренд — всего за период с 2000 по 2016 год сектор крупных и средних предприятий потерял 7 млн. рабочих мест (с 1992 года — 24 млн.), тогда как совокупная занятость выросла на 4 млн. человек. Львиная доля прироста пришлась на так называемый некорпоративный, или неформальный, сектор экономики, в котором по состоянию на конец 2015 года трудится 22 млн. человек, или каждый третий занятый в экономике. К этой категории относятся 3 млн. индивидуальных предпринимателей, включая фермеров; 6,9 млн. человек, занятых по найму у физических лиц и индивидуальных предпринимателей; 1,8 млн. занятых в личном подсобном хозяйстве, производящих продукцию с целью продажи или обмена. Оставшиеся 10,3 млн. человек приходились на предприятия без образования юридического лица (ПБОЮЛ), самозанятых и занятых в формальном секторе экономики без оформления трудового контракта [6]. Наиболее активны в процессе создания рабочих мест торговля, строительство, добывающая промышленность, финансы, гостиницы и рестораны. Эти же отрасли, за исключением финансового сектора, а также сельское хозяйство лидировали по интенсивности ликвидации рабочих мест (свыше 15% среднегодового числа). В итоге за последние годы занятость увеличилась только в торговле, государственном управлении, финансовом секторе и — совсем немного — в здравоохранении.

Таким образом, общий прирост занятости в годы подъема обеспечивался исключительно рабочими местами в некорпоративном секторе. Это предприятия без образования юридического лица (ПБОЮЛ) и занятые в них, индивидуальные предприниматели, самозанятые (например, свободные художники, журналисты-фрилансеры, таксисты-бомбилы, ремонтники квартир, частные уборщицы и няни в городах, а на селе и в малых городах — миллионы людей, занятых в личных подсобных хозяйствах, на своих огородах и дачах) [3].

В условиях экономического кризиса, роста безработицы и снижения занятости возрастает интерес к самозанятости и малому предпринимательству. Становлению, а также развитию

самозанятости и малого предпринимательства способствовали сложившиеся в стране неблагоприятные экономические условия 1990-х годов. Самозанятость имеет как положительные, так и отрицательные черты. К негативным чертам относят такие, как незащищенность трудовых прав, отсутствие социальных гарантий со стороны государства в части пенсионного, медицинского обеспечения вследствие сложившихся неформальных трудовых отношений, ее существование в нестабильных экономических условиях оправдано. Но, безусловно, необходимо подчеркнуть, что такая самозанятость – это лишь паллиативная мера. К позитивным сторонам самозанятости относятся повышение самосознания, ответственности вследствие того, что человек самостоятельно организует процесс труда, сам отвечает за положительные или отрицательные его результаты, что может способствовать активизации малого и среднего предпринимательства.

Одним из главных факторов, развития самозанятости сельского населения, остается низкий уровень доходов, не позволяющий обеспечивать приемлемое качество жизни. По результатам проведенных нами исследований ¹ основным источником дохода сельских жителей на протяжении всего анализируемого периода остается заработная плата по основному месту работы (50-65%). Следующее место занимают поступления от подсобных хозяйств, причем доля опрошенных трудоспособного возраста, отметивших доходы от них в качестве основного источника дохода, возросла в два раза (с 16,1 % до 31,6%), третье – социальные выплаты, значение которых выросло в восемь раз (с 3,6% до 25,5%) [1, С. 80-83].

В условиях роста доли поступлений от деятельности в рамках личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств в структуре доходов сельские жители специализируются по видам хозяйственной деятельности. К основным направлениям специализации сельских домохозяйств в обследованных автором районах можно отнести: скотоводство (54,2% опрошенных), картофелеводство (53,6%), овощеводство (51,8%), птицеводство

¹ Исследование с участием автора проводилось в рамках мониторинга социально-экономического положения сельских районов Башкирского Зауралья, Челябинской и Оренбургской областей, осуществляемого лабораторией социально-экономического развития регионов ГАНУ «Институт региональных исследований» Республики Башкортостан с 1994 г. по 2016 г.

(31,6%), овцеводство (18,8%)². Часть респондентов в качестве приоритетного направления специализации выбрала традиционные для башкир виды деятельности (пчеловодство как вариант самозанятости отметили 29%, кумысоделие – 20%, войлоковаление – 9%). Значительная часть опрошенных готова предоставить услуги агротуризма (67%). Поэтому, можно констатировать, что по мере развития сельской экономики и диверсификации занятости усиливается этноэкономический аспект данного процесса, все большее значение приобретают такие отрасли, как туризм, народные промыслы и ремесла, этнопредпринимательство, производство уникальных товаров и услуг, характерных для культуры того или иного этноса.

При этом систематизация институциональных факторов и условий развития самозанятости, определяющих механизмы взаимодействия субъектов экономики села, направления реализации человеческого потенциала, мотивационный комплекс приобщения сельчан к новым для себя видам занятости, позволяет определить перспективы малого и среднего предпринимательстве на селе.

В аспекте вышеизложенного можно отметить, что взаимообусловленные факторы и условия развития самозанятости определяют механизмы взаимодействия субъектов экономики в рамках формирующейся многоукладности сельскохозяйственной деятельности, направления реализации человеческого потенциала, мотивационный комплекс приобщения сельчан к новым для себя видам занятости, традиционные виды хозяйственной деятельности народов, компактно проживающих на той или иной территории. По мере развития сельской экономики и диверсификации занятости, усиливается этноэкономический аспект данного процесса, все большее значение приобретают такие отрасли, как туризм, народные промыслы и ремесла, этнопредпринимательство, производство уникальных товаров и услуг, характерных для культуры того или иного этноса и другие.

Другой ключевой фактор, в настоящее время, влияющий на развитие самозанятости сельского населения – это осуществление государственной политики на рынке труда, где все большее

² Сумма некоторых ответов превышает 100%, т.к. респонденты могли отметить несколько пунктов

значение приобретают программы содействия развитию самозанятости, реализуемые федеральными, региональными и местными органами власти по обучению предпринимательским навыкам и созданию различных форм бизнеса населением, нацеленные, в том числе, на формализацию нелегальных видов предпринимательской деятельности. По данным мониторинга реализации региональных программ, предусматривающих дополнительные мероприятия, направленные на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации, проводимого Федеральной службой по труду и занятости и территориальными Центрами занятости населения одно из наиболее успешно выполняемых мероприятий, осуществляемых с 2009 г., – содействие самозанятости безработным гражданам.

Подробный анализ результатов реализуемых в настоящее время государственных целевых программ, позволяет утверждать, что интересы, мотивы сельских домохозяйств, их имеющиеся земельные, финансовые, и материальные ресурсы при их разработке учитываются не в полной мере. Так по результатам наших исследований подавляющее большинство опрошенных нуждаются в налоговых льготах, дешевых банковских кредитах, юридических и финансовых консультациях, помощи при покупке техники, семян, скота и т.д. (рис. 1).

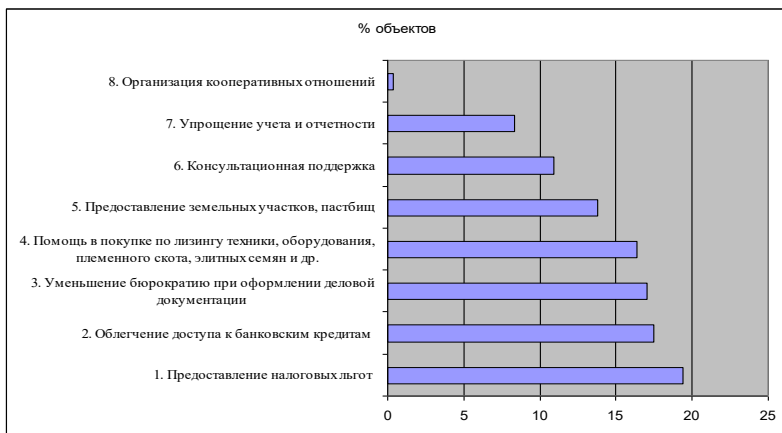


Рисунок 1. Распределение ответов респондентов на вопрос: «В каких формах государственной поддержки Вы нуждаетесь для осуществления самостоятельной деятельности?»

Все эти формы поддержки самозанятости и малого предпринимательства в государственных целевых программах, так или иначе, прописаны, но по большинству направлений требуется наличие разработанного бизнес-проекта, знание бухгалтерского учета, налогового и иного законодательства, регистрация в качестве индивидуального предпринимателя или главы КФХ. Закладываемые размеры субсидий (не более 0,5 млн. руб.) и кредитов (не более 1 млн. руб.), малые сроки кредитования (3-36 месяцев) не отражают картину реальных расходов на организацию собственного дела.

Результаты мониторинга реализации программных мероприятий по совершенствованию механизмов регулирования рынка труда на селе, в том числе по содействию самозанятости, на федеральном, региональном и муниципальном уровнях управления позволяют сделать вывод, что предпринимаемые государством шаги по созданию условий для повышения занятости сельского населения не в полной мере обеспечены механизмами реализации. Осуществляемая в настоящее время государственная политика должна включать не только разработку целевых программ развития малого и среднего предпринимательства, самозанятости и выделение соответствующего объема средств, а предполагать также целый комплекс мер по учету интересов граждан, предпосылок, возможностей и тенденций развития тех или иных видов деятельности на конкретных территориях.

Источники

1.Ахметов В.Я, Бердникова Г.И., Салихова З.М. Этноэкономика и ее роль в устойчивом развитии сельских территорий России. // Экономика сельского хозяйства России. 2012. № 2. С. 78-86

2.Бердникова Г.И. автореферат диссертации кандидата экономических наук / Научно-исследовательский институт труда и социального страхования. Москва.2013. 32 с.

3.Ивантер А., Обухова Е. За работу, товарищи! [Электронный ресурс] //Эксперт. №5(837). 2013. Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2013/05/zarabotu-tovarischi> (режим доступа – свободный).

4.. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. //М.: Наука, 2004. 240 с.

5.Послание Президента РФ Федеральному Собранию [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/56957>. (режим доступа – свободный).

6.Труд и занятость в России, 2017г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_36/Main.htm (режим доступа – свободный).

Сухоруков С.В.

магистрант ФГБОУ ВО «Российская академия
народного хозяйства и государственной службы
при президенте РФ»

(Научный руководитель –

к.э.н., доцент Лаврентьева И.В.)

ФГБОУ ВО «Российская академия народного
хозяйства и государственной службы при
президенте РФ»

г. Магнитогорск

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье приведем анализ положительных, ресурсных и отрицательных тенденций развития субъекта Российской Федерации – Челябинской области; оценка конкурентноспособности предприятий, отраслей региона и имиджевая привлекательность для отечественных и зарубежных инвесторов.

Ключевые слова: Регион, Челябинская область, инвестиции, имидж, конкуренция.

В настоящее время актуальной темой исследования в экономике является всестороннее изучение понятия инвестиционного имиджа, формирование конкурентоспособности региона для развития инвестиционной привлекательности и экономической устойчивости региона. Теоретическую и методологическую основу исследования составляют классические и современные работы следующих авторов: М. Портера, О.Г. Дмитриевой, А.З. Селзнева, А.А. Абишева, Д.Сепика, Л.С. Шеховцевой и других.

Несмотря на многочисленные и разнообразные определения инвестиционного имиджа, каждый регион по своей природе уникален, а соответственно отличителен инвестиционным потенциалом и положительными, отрицательными факторами

экономического развития [6]. Поэтому для формирования комплексного понимания инвестиционного имиджа в системе факторов, определяющих конкурентоспособность региона в данном случае субъекта Российской Федерации - Челябинской области, необходимо решить ряд задач, которые отражают в себе направления исследования, такие как: нормативно-правовая база, регулирующая стратегию инвестиционного имиджа и государственную поддержку инвестиционной деятельности; имидж региона как ключевой фактор привлечения инвестиций; стратегия по обеспечению устойчивого благоприятного инвестиционного климата в регионе; особенности инвестиционного потенциала региона; выявление факторов оценивающих инвестиционную привлекательность региона.

При выявлении факторов, определяющих инвестиционную привлекательность региона, анализируется инвестиционный потенциал и риск в соответствии с разработанными и утвержденными методическими рекомендациями по оценке инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации [4].

Управление инвестиционной привлекательностью экономики субъектов Российской Федерации это, прежде всего, управление тенденциями функционирования и развития. По мнению отечественных авторов Круглова В.Н. и Александрова Е.Л., регион может стать привлекателен для инвестора лишь в случае повышения надежности, ответственности и уровня доверия системы управления [2].

Существуют различные способы повышения инвестиционной привлекательности, например:

- анализ и оценку причин сокращения иностранного участия, совместный поиск решения проблем;
- укрепление доверия между партнерами;
- активное информирование потенциальных инвесторов о регионе через разные источники;
- анализ импорта и внутренних региональных возможностей и другие.

По сути, оценка инвестиционного климата региона – процесс творческий ввиду того, что каждый регион (равно как и бизнес) индивидуален и в зависимости от ситуации его имидж,

привлекательность (стоимость) может существенно варьироваться [7]. По мнению экспертов, за последние три года наблюдается ускоренный рост практически всех видов инвестиционных рисков. При этом бизнес начал адаптироваться к кризису, и как следствие ожидается снижение рискованности вложений на местах. В настоящее время главной зоной ответственности региональных властей остается создание сначала приемлемой, а затем и привлекательной инвестиционной среды. Рейтинговые показатели инвестиционной привлекательности всех российских регионов за 2016 год демонстрируют тенденцию к повышению. Интегральный инвестиционный риск составляет 3,7%. Теперь он значительно выше по сравнению с предыдущими годами, 2015г. – 2,9%; 2014г. – 1,3%. Это значит, что факторы, ранее поддерживавшие региональное развитие, сейчас носят негативный характер[4].

В настоящее время решить эту важнейшую из проблем и обеспечить экономический рост в регионах, можно только повышением инвестиционной привлекательности, устраняет дефицит инвестиционных ресурсов[5].

Челябинская область имеет высокий уровень деловой, культурной и общественной активности, входит в пятерку самых привлекательных для инвестирования регионов России.

Область имеет много положительных тенденций в социально-экономическом развитии: регион занимает 8-е место в России по объему продукции обрабатывающих производств (доминирующее положение занимают металлургическое - 57% и машиностроительное - 13,4%); внешнеторговый оборот Челябинской области имеет тенденцию к росту. В товарной структуре экспорта преобладают черные и цветные металлы (86,1%) и продукция машиностроения (6,6%); действуют атомные предприятия; активно развивается сельское хозяйство и агроиндустрия: растениеводство, птицеводство и животноводство; Челябинская область занимает 9-е место в России по вводу жилых домов в эксплуатацию; в регионе имеется сильная научная база (действуют 2 аккредитованных инновационных технопарка и 4 бизнес-инкубатора, где развиваются 60 стартовых инновационных компаний);.

В то же время имеют место быть и отрицательные тенденции в развитии области: среднемесячная заработная плата в

Челябинской области по данным министра экономического развития области на второе полугодие 2017 года составила 31,5 тысяч рублей (четвертое место по УрФО), что не только значительно ниже, чем в других экономически развитых регионах, но и в соотношении с инфляцией имеет меньший процент роста, уже более трех лет; сложная демографическая ситуация, уменьшение работоспособного населения и отток молодежи; значительные проблемы с экологической ситуацией, высокий уровень заболеваемости, низкий уровень продолжительности жизни [8]; снижение объема и качества социальных услуг, большая их часть становится платной; высокий уровень безработицы [9]. Устранение этих проблем или снижение их остроты, безусловно, сделает регион более привлекательным для отечественных и зарубежных инвесторов, позволит ему интенсивней развиваться, снизить риски и эффективно использовать свои ресурсы.

В области есть перспективные направления, которые набирают скорость развития и входят в категорию имиджевых сфер, интересных для инвесторов – это культурно-историческая, природная, спортивная, деловая инфраструктура региона [1].

По результатам детального исследования стратегии по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в Челябинской области до 2020 года можно прийти к выводу, что государственная поддержка инвестиционной деятельности и инфраструктуры без сомнений направлена на привлечение инвестиций в реальный сектор экономики региона. С учетом вышеизложенного инвестиционного потенциала правомерно утверждать, что несмотря на принятие ряда целенаправленных изменений, улучшающих инвестиционный климат в регионе и повышающих его инвестиционную привлекательность, основной проблемой остается недостаточное количество инвесторов, что говорит о незащищенности имущественных интересов российских и зарубежных инвесторов.

Источники

1. Карасева А.Е., Русякова Е.Е. Социальная активность студентов XXI века // Психологическая компетентность личности как условие построения успешной карьеры Материалы Международной научно-

практической конференции. Костанайский государственный университет имени А.Байтурсынова. 2017. С. 14-17.

2. Круглов В.Н., Александров Е.Л. Достижение параметров устойчивого экономического развития территорий на основе инновационных преобразований /Sustainable economic development of regions: Monograph, V. 4. Vienna: "East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2014. - С.120-131.

3. Методические рекомендации по оценке инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации, утверждённые Министерством экономического развития и торговли РФ 11 мая 2001 г.

4. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России. RAEX (Эксперт РА) // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://raexpert.ru/project/regcongress/2016/ranking/>. (Режим доступа – свободный)

5. Родионова И.А. Метаморфозы в пространственной организации мировой экономики в начале XXI века: монография / М.: «Университетская книга», 2016 – 296 с.; Ерохина Е.В. Инновационная активность региона: проблемы, оценка и возможности стимулирования // Общество: политика, экономика, право // - Краснодар: 2015. - №2. – С. 22-28.

6. Русякова Е.Е., Махнева М.Е. Проблемы формирования внутреннего имиджа предприятия // Имиджелогия - 2005: Феноменология, теория, практика Материалы Третьего Международного симпозиума по имиджелогии. Под редакцией Е.А. Петровой. 2005. С. 275.

7. Reutskaya I.V., Savkina R.V., Ruslyakova E.E., Mezentseva L.V., Gribova O.V. Technologies of company's internal management // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. Т. 15. №11. С. 255-263.

8. Ruslyakova E.E. Bronchial asthma psychological correction in large industrial city // The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences EpSBS 2017. С. 844-850.

9. Ruslyakova E.E. Psychological peculiarities of the teenagers, suffering from bronchial asthma, peculiarities and methods of psychological correction // Applied and Fundamental Studies Proceedings of the 3rd International Academic Conference. Publishing House Science and Innovation Center, Ltd.. 2013. С. 324-328.

Тлеубердиева С.С.
к.э.н., ст. преподаватель
Евразийский Национальный университет
им. Л.Н. Гумилева
г. Астана

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация. В статье рассмотрены реализация комплекса мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан. В целом можно отметить, что в республике государственная поддержка малого и среднего бизнеса носит многоуровневый характер: осуществляются мероприятия в области снижения налогового бремени. В статье также приведены важнейшие направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, такие как формирование инфраструктуры поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, создание льготных условий использования субъектами малого и среднего предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий, установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого и среднего предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации продукции, предоставления государственной статистической и бухгалтерской отчетности, поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, включая содействие их торговым, научно-техническим, информационным и производственным связям с зарубежными государствами, организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых и средних предприятий.

Ключевые слова: бизнес-среда, предпринимательство, финансовые инструменты, финансовые гарантии, кредитование микро-бизнеса, бизнес-инкубаторы, научно-технические разработки.

Создание многочисленных программ поддержки малого бизнеса способны объединить не только усилия властей на республиканском уровне, но и так же охватывают региональные

структуры. Эта стратегия может и должна привести к созданию устойчивой бизнес-среды в стране. Грамотная финансовая государственная поддержка малого бизнеса является неотъемлемой частью фактора для его развития и процветания[7].

Программа "Дорожная карта бизнеса 2020" разработана для реализации послания Президента Республики Казахстан народу Казахстана "Новое десятилетие - Новый экономический подъем - Новые возможности Казахстана" и Стратегического плана развития Казахстана до 2020 года. [6].

В настоящее время порядка 2,3 тысяч предприятий малого и среднего бизнеса Казахстана получают финансовую поддержку по программе « Дорожная карта бизнеса – 2020» и около 30 тыс казахстанских предпринимателей получают нефинансовую государственную поддержку в виде обучения, в виде сервисной поддержки и услуг, проходя стажировку за рубежом.

По состоянию на 1 июля 2017 года за счет субсидирования ставки вознаграждения 1 024 предпринимателей смогли улучшить условия финансирования своих проектов. Сумма удешевленных кредитов составила 90,1 млрд тенге. Общий объем выданных субсидий составил 17,5 млрд тенге.

505 предпринимателей смогли получить гарантии по кредитам на сумму 17,1 млрд тенге. Общий размер гарантий составил 6,8 млрд тенге.

Подведена недостающая инфраструктура к 25 проектам субъектов малого и среднего предпринимательства на сумму 15 млрд тенге. Для реализации новых бизнес-инициатив выдано 114 государственных грантов на сумму 221,4 млн тенге.

К получению финансовой поддержки в моногородах, малых городах и сельских населенных пунктах допускаются проекты предпринимателей, способных обеспечить увеличение выплаты налогов, выпуска продукции и количества рабочих мест на 10% по истечении 2 лет со дня получения господдержки.

В целом «Дорожная карта бизнеса 2020» — это не только программа выдачи государственных грантов и займов, снижения выплат процентов по кредиту, гарантирования кредитов и обучения предпринимателей, направленная на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса в РК.

Главным условием их реализации является транспарентность. Так, наименьшая сумма кредитования была выдана в Карагандинской области- 390 тысяч тенге, а самая крупная сумма субсидирования была в Костанайской области - 4,5 млрд тенге.

Также реализация субсидирования обеспечила сохранение 136 тыс рабочих мест и создание 34,7 тыс новых рабочих мест. До конца 2014 года планируется создать еще 8 тыс новых рабочих мест.

Принимаются законодательные меры по дерегулированию бизнеса. В данном направлении правительством проделана большая работа. Количество лицензий и разрешений сокращено более чем в три раза. Сокращены более 17,6 тыс. требований по проверке субъектов МСБ. Таким образом количество требований по проверке предпринимателей сокращено на 57%.

Фондом "Даму" в настоящий момент используются финансовый и нефинансовые инструменты поддержки МСБ: субсидирования кредитов банков и лизинговых компаний; гарантирования субъектов частного предпринимательства (СЧП) банков; нефинансовые проекты, такие как "Деловые связи" и "Старшие сеньоры".

Основная цель инструментов - поддержание действующих и создание новых постоянных рабочих мест в регионах, развитие и рост действующих субъектов предпринимательства. Активное использование и реализация всех программа дало большой толчок в развитии предпринимательского сектора в РК.

Так, анализ общего количество участников сервисной поддержки показал, что за отчетный период сервисные услуги получили в общем количестве 17 322 субъекта МСП. Из них наибольшее количество субъектов МСП приходится на Южно-Казахстанскую область–2583 участника или 15% от общего количества. Самый низкий показатель по количеству субъектов МСП, охваченных сервисными услугами отмечен в Северо-Казахстанской области –всего 388 субъектов или 2% от общего количества.

При этом, необходимо отметить, что средний показатель по количеству субъектов МСП составляет свыше 1000 участников.

Однако, в Южно-Казахстанской области данный показатель почти в 2,5 выше среднего, а в Северо-Казахстанской в 2,5 ниже среднего.

Доля МСБ в ВВП РК по итогу прошедшего года оказалась на показателе 23.1 процента. Занятость на предприятиях МСБ составила 3 миллиона человек. На душу населения в Казахстане приходится продукции МСБ на 1 миллион тенге. Предприятия в основном находятся в ЮКО и Алматы.

Очень радует тот факт, что сегодня со стороны государства оказывается всесторонняя поддержка для предпринимателей. К примеру, сейчас внесены изменения и дополнения в законодательные акты в области электроэнергетики. Несомненно, упрощение процедуры подключения к сетям электроснабжения станет хорошим подспорьем для предпринимателей.

Во многих зарубежных странах малому бизнесу оказывается серьезная финансово-кредитная поддержка со стороны государства через специальные структуры и фонды, например, через Администрацию по делам малого бизнеса (США), Корпорацию страхового кредитования малого бизнеса (Япония), «Кредит для средних и мелких фирм» (Франция)[1, с. 18].

Особого внимания заслуживает американский опыт государственной поддержки малого и среднего бизнеса. США - страна не только гигантских корпораций, но и малых предприятий, на которых трудится более 50% наемных работников частного сектора. Получается, что главным работодателем является отнюдь не крупный, а именно малый и средний бизнес. Примерно одна из каждых трех американских семей вовлечена в малый бизнес. То есть малый и средний бизнес в США - не просто один из видов предпринимательства, а, в сущности, образ жизни[2, с.16].

В стране ежегодно регистрируется около 600 тыс. малых предприятий и ликвидируется около 500 тыс. Однако никого это не ужасает. Дело в том, что владельцы малых предприятий очень чутко и гибко реагируют на динамику спроса. Поняв, что в другой сфере или на другом месте их дела пойдут лучше, они сворачивают свой старый бизнес и открывают новый. Американцы в этом смысле очень адаптивны и умеют быстро перестраиваться. Даже если их бизнес попросту прогорел, они не теряют энтузиазма и считают конец старого бизнеса началом нового. 90% жителей США позитивно оценивают роль малого бизнеса. Малые и средние

предприятия действуют и в торговле, и в производственной сфере, и в финансовом секторе, и в консалтинге, и в сфере инноваций, и в области социальных услуг[5, с. 14].

Для исполнения этой задачи реализуются основные направления деятельности, к которым относятся такие как:

1. Разработка стратегии финансового участия отечественного и международного банковского капитала, а также других финансовых учреждений под государственные гарантии Правительства РК обеспечить развитие малого бизнеса в РК.

2. Содействие формированию льготного налогового режима для работающих в сфере малого бизнеса.

3. Формирование системы лизинга как одной из наиболее перспективных возможностей производственного базиса предпринимательства.

4. Содействие развитию активности субъектов малого предпринимательства.

5. Подготовка и переподготовка кадров для работы в структурах малого предпринимательства.

6. Создание условий для успешного развития предпринимательской деятельности путем формирования благоприятной инфраструктуры.

7. Информационное и нормативно-правовое обеспечение деятельности малых предпринимателей.

8. Развитие инновационной деятельности в предпринимательских структурах, содействие в освоении новых технологий и изобретений[3, с. 9].

Увеличение масштабов малого бизнеса, расширение их вклада в экономику и формирование социальной стабильности требует систематической и всесторонней поддержки развития малого бизнеса как на республиканском, так и на региональном уровнях.

Государственные органы и органы местного самоуправления должны координировать работу различных организаций в области малого бизнеса, разрабатывать предложения по развитию малого бизнеса для анализа и оценки программ в этой сфере, организовывать, и исследовать новые формы предпринимательства, разрабатывать рекомендаций для привлечения иностранных инвестором[4, с. 7].

Учитывая необходимость стимулирования развития малого и среднего бизнеса «Атамекен» предлагал обеспечить поэтапный и безболезненный переход с предоставлением мотивирующих мер для добровольного перехода. То есть наряду с действующими специальными налоговыми режимами в качестве альтернативы предложила ввести режим фиксированного вычета (режим роста).

В условиях отсутствия «должной дисциплины» документирования расходных операций, а также для стимулирования выплаты официальной заработной платы сотрудников, предложила предусмотреть следующие послабления:

право выбора (добровольность);

дополнительный вычет в размере 100% от ФОТ, если заработная плата работника превышает 4 МЗП или 97,8 тыс. тенге;

условно-фиксированный вычет в размере 30%, но не более 70% от СГД;

ускоренная амортизация в размере 25%;

упрощенный порядок налогового учета.

В проекте Налогового кодекса данный режим предусмотрен как специальный налоговый режим с использованием фиксированного вычета. Действующие специальные налоговые режимы (СНР) сохранены:

1. СНР на основе патента сохранен с включением в перечень видов деятельности торговли со ставкой 2%, для остальных 1%.

2. СНР на основе упрощенной декларации сохранен, пересмотрены пределы по численности (30 человек) и доходу (100 млн в год). В настоящее время для ИП 25 человек, доход 68,5 млн, юрлицо 50 человек, доход 136,9 млн.

3. СНР для крестьянских хозяйств на основе единого земельного налога до 2020 года сохранен. С 2020 года в связи с ведением всеобщего декларирования предлагается по ЕЗН пересмотреть объект обложения, отойти от оценочной стоимости земельного участка, установив обложение от оборота по ставке 0,5 %.

4. СНР для производителей сельхоз продукции сохранен, взамен 70% льготы по НДС (в связи с вступлением в ВТО) будет предусмотрена корректировка зачета по НДС.

«Атамекен» окажет максимальную поддержку отечественным товаропроизводителям. Глава государства поставил

задачу развивать несырьевые секторы в экономике, и, конечно, это будет идти через наших товаропроизводителей. Любой инвестор, когда открывает объект, становится отечественным производителем. Таким образом, решается вопрос занятости, и поступают налоги.

Далее рассмотрим АО «Фонд развития малого предпринимательства» приступило к работе 18 августа 1997 г. 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.

Сегодня Фонд «Даму» - это национальный институт развития, 100% акций которого принадлежат АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек».

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

Сегодня у «Даму» есть инструменты по субсидированию процентной ставки, есть гарантирование для тех, кто нуждается в залоговом обеспечении, а также предоставляем льготное кредитование через банки второго уровня (БВУ). Первые два инструмента – фонд стимулирует банки кредитовать, льготным кредитованием мы обуславливаем их на определенные условия. То есть в первую очередь, это низкая ставка и это длинный период кредитования. Это определенные отрасли. Выезжая в регионы практически с каждой областью, с городами сегодня фонд заключает отдельные совместные программы льготного кредитования.

За последние два года средняя ставка кредитования заемщиков по линии фонда «Даму» составляла 14%, что является очень высокой в силу того, что рентабельность многих проектов варьируется в районе 12-14% и по сути у предприятия ничего не остается, как только гасить проценты, то поэтому фонд поставил себе задачу снизить ставку кредитования. И за счет партнерства со всеми акиматами существенно достиг снижения до 8%. К примеру, с городом Алматы фонд заключил соглашение на совместное

финансирование и паритетное выделение средств на программу «Жибек жолы». Эта программа предусматривает финансирование всех субъектов, которые не попали в список приоритетных по «Дорожной карте бизнеса 2020». То есть это услуги по проживанию, питанию, торговля, то что занимает большую долю в валовом региональном продукте города.

Все регионы Казахстана составляют 26 млрд тенге в 2016 году с конечной ставкой до 8-8,5% на заемщика, на 5-7 лет. Это длительный период, можно за счет этих средств финансировать инвестиционные проекты: новые цеха, заводы и так далее.

«Даму» в 2016 году станет годом инноваций технологий, тем самым фонд повышает производительность. Фонд внедрил программу факторинга, франчайзинга, микрокредитования и государственно-частного партнерства. Если раньше у «Даму» было субсидирование и гарантирование, то сейчас финпродуктов стало больше.

Использование франчайзинга все банки очень осторожно подходят к стартапам, но в данном случае это самый безопасный стартап, потому что во франчайзинге все пошагово: что нужно делать, когда покупаешь зарубежную франшизу или отечественную. Просто предприниматель должен следовать этим шагам и реализовывать проект – в рамках франчайзинга Фонд оказал поддержку 7 проектам. 1 млрд тенге в этом году на этом направлении будет освоено. Микрокредитование – в нем большая необходимость и потребность.

По государственно-частному партнерству – это очень интересно нашим предпринимателям в плане того, что по закону, когда бизнесмен вводит объект в эксплуатацию, то ему вся господдержка полагается – госзаказ и субсидии, но как найти начальный капитал, чтобы довести объект до ввода в эксплуатацию? Этот первичный капитал сейчас фонд предоставляет через льготное кредитование с льготной ставкой, варьирующейся в районе 6-8%, с помощью субсидий. Бизнесмен получает возможность финансировать свой проект, начинает реализовывать и вводить в эксплуатацию его, после этого он получает госзаказ. В списке лидеров отраслей, где такое практикуется чаще всего – это здравоохранение и дошкольное

образование. Все клиники, детские сады по этому принципу ГЧП создаются.

3 июля 2017 года на очном заседании Совета директоров АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» утверждена Стратегия развития Фонда «Даму» на 2014-2023 годы в новой редакции.

Стратегия Фонда нацелена на реализацию следующих направлений развития и задач:

1. Поддержка и развитие начинающих и действующих предпринимателей:

- Расширение кредитования микро-бизнеса, разработка и реализация инструментов поддержки МФО и кредитных товариществ;
- Увеличение доли охвата действующих ММСП финансовыми программами Фонда;
- Обеспечение повышения экономической эффективности поддерживаемых предприятий ММСП.

В рамках данного направления Фонд предполагает расширение кредитования микро-бизнеса, разработку и реализацию инструментов поддержки микрофинансовых организаций и кредитных товариществ. За счет расширения сотрудничества с микрофинансовыми организациями предполагается увеличение доли микро и малых предпринимателей в структуре клиентов Фонда. Для выполнения этих показателей Фонд предлагает ввести:

- супермаркет Digital Damu - платформу по принципу «одного окна» для всех инструментов Фонда;
- доступ к продуктам Фонда через портал EGOV;
- новую продуктовую линейку - финансирование сделок по приобретению интеллектуальной собственности, финансирование электронной коммерции, цифровых платформ и их экосистемы, портфельные гарантии, гарантирование кредитов/микро кредитов в рамках массового предпринимательства, оптимизация условий программ для обеспечения большего доступа для микро предприятий, поэтапное внедрение кредитных технологий и сопутствующих IT-решений, дистанционное обучение, пакетные решения для начинающих предпринимателей («Стартап Академия»), переформатирование стандартов работы Центров обслуживания предпринимателей.

-
1. Устойчивое институциональное развитие Фонда:
 - Привлечение средств дополнительных источников финансирования;
 - Достижение запланированного уровня финансовых результатов деятельности;
 - Автоматизация бизнес – процессов;
 - Повышение уровня корпоративного управления.

В рамках этого направления Фонд нацелен на привлечение дополнительных негосударственных источников финансирования микро, малого и среднего бизнеса. Среди которых – привлечение кредитных средств от Международных финансовых институтов, привлечение фондирования посредством выпуска облигаций и средств корпоративного бизнеса, а также автоматизация бизнес-процессов, повышение уровня корпоративного управления и достижение запланированного уровня финансовых результатов деятельности.

Делая выводы можно отметить, что в Республике Казахстан государственная поддержка малого и среднего бизнеса носит многоуровневый характер. А именно осуществляются мероприятия в области снижения налогового бремени, проводится легализация собственности и активов, реализуется комплекс мер по облегчению доступа к кредитным ресурсам, упрощаются административные процедуры и разрешения, организуются региональные центры поддержки малого и среднего бизнеса как в городах, так и на селе.

Источники

1. Жарасбай А. Влияние налогообложения на развитие малого и среднего бизнеса в Южно-Казахстанской области // Транзитная экономика. - 2006. - №4.
2. Жатканбаев Е.Б. «Малое предпринимательство: теория, мировой опыт и Казахстан», Алматы, 2004г.
3. Жунисова Л.Р. Развитие и поддержка малого бизнеса в Республике Казахстан // Вестник КазНУ, Алматы, 2012
4. Курс экономики : Учебник . Основы предпринимательства . - М.,1997
5. Мурзин Д.А. Феномен корпоративной прессы. М.: Издательский дом «Хроникёр», 2005. 192 с.

6. Программа "Дорожная карта бизнеса 2020". Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 13 апреля 2010 года № 301.

7. Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана. Назарбаев Н.А. Новое десятилетие — новый экономический подъем — новые возможности Казахстана // Казахстанская правда, №32 от 30.01.2010.

Сапаралиева К.С.
к.э.н., и.о. доцента
Евразийский Национальный университет
им. Л.Н. Гумилева
г. Астана

СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. Тема развития малого и среднего бизнеса является очень актуальной в условиях модернизации существующей экономики. В Казахстане малый и средний бизнес играет важную роль: он обеспечивает занятость населения, порождает здоровую конкуренцию, насыщает рынок новыми товарами и услугами и обеспечивает нужды крупных предприятий.

Учеными и исследователями уже было написано немало работ по развитию малого и среднего предпринимательства в стране и предложены различные меры по его модернизации. Но следует отметить, что уровень развития малого и среднего бизнеса в Казахстане очень существенно отстает от экономически развитых стран. И господдержка малых и средних предприятий у нас находится еще на довольно слабом уровне. В статье исследованы сущность государственного управления развитием малого и среднего предпринимательства в Казахстане

Ключевые слова: фонд «Даму», малый и средний бизнес, государственное управление, развитие национальной экономики, финансовые организации, индикаторы развития малого и среднего бизнеса.

На данном этапе развития Республики Казахстан, институтом развития, оказывающий реальную государственную поддержку малому предпринимательству, является АО «Фонд развития предпринимательства «Даму».

Акционерное общество «Фонд развития предпринимательства «Даму» создан на основании постановления Правительства РК от 26 апреля 1997 года №665 «О создании Фонда развития малого предпринимательства».

В соответствии с Указом Президента РК «О некоторых мерах по оптимизации системы управления институтами развития, финансовыми организациями и развития национальной экономики» №571 от 22.05.2013г., Единственным акционером Фонда «Даму» является АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» (далее – АО «НУХ «Байтерек», Холдинг).

Фонд «Даму» разработал стратегию своего развития на 2014-2023 гг. в соответствии с Государственной программой по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010-2014 годы, Стратегическим планом развития РК до 2020 года, Посланиями Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана: «Через кризис к обновлению и развитию», «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана», «Построим будущее вместе!», «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана», «Стратегия «Казахстан-2050» - Новый политический курс состоявшегося государства», «Казахстанский путь - 2050»: Единая цель, Единые интересы, Единое будущее», Стратегией развития АО «НУХ «Байтерек» на 2014-2023 гг. и определяет миссию, видение, стратегические направления, цели и задачи Фонда на 10-летний период[2].

В основе концепции Стратегии развития Фонда «Даму» на 2014-2023 гг. лежит реализация комплекса мер и программ, направленных на содействие повышению качественных индикаторов развития МСБ, в частности уровня инвестиций в основные средства, доли выпуска продукции МСБ в ВВП, занятости населения, уровня квалификации кадров в МСБ.

Основной целью Стратегии развития является преобразование Фонда в эффективного национального института, реализующего государственную политику по поддержке и развитию МСБ.

Миссией Фонда является содействие качественному развитию МСБ Казахстана посредством комплексной поддержки, включающей широкий спектр финансовых инструментов и программ по развитию компетенций.

Для реализации своей миссии Фонд действует по двум основным стратегическим направлениям:

1. Обеспечение финансовой поддержки субъектов МСБ.

2. Развитие компетенций субъектов МСБ.

Согласно Закону РК «О частном предпринимательстве», направления государственной поддержки частного предпринимательства, включают совершенствование регулирования, развитие инфраструктуры, учебно-методологическое, научно-методическое и информационное обеспечение деятельности и финансовую поддержку[1].

К предпринимаемым государством мерам по улучшению бизнес-климата в Казахстане относятся меры по упрощению процедуры регистрации предприятий, системы налогообложения и отчетности.

Но все же, в отличие от более конкурентоспособных экономик стран Западной Европы, Северной Америки и Юго-Восточной Азии, роль МСБ в экономике Казахстана остается незначительной. Если в странах с высоким уровнем ВВП на душу населения сектор МСБ является основой экономики и обеспечивает более 50% ВВП страны, то в Казахстане МСБ обеспечивает только порядка 17-18% ВВП.

Согласно данным Всемирного банка, если в развитых странах в МСБ работает порядка 50-70% всех занятых, то в Казахстане на долю МСБ приходится лишь 30% занятого населения. При этом в структуре активных субъектов МСБ Казахстана более 90% занимают индивидуальные предприниматели (далее – ИП), которые обеспечивают работой 51% всех занятых в секторе МСБ и выпускают лишь 16% общего выпуска продукции сектора МСБ. При этом в среднем на одно такое ИП приходится не более 2 рабочих мест. В секторе МСБ наибольший потенциал обозначен в торговле, туризме, профессиональных услугах и строительстве.

Сравнение темпов роста основных фондов и ВВП в разрезе основных отраслей экономики показывает, что рост ВВП практически во всех отраслях, за исключением электроэнергетики и образования, значительно превышал рост основных фондов. В этом случае рост ВВП может объясняться загрузкой ранее недогруженных мощностей, повышением производительности труда и увеличением доли ручного труда.

Актуальным остается вопрос финансирования МСБ. Только 8,2% всех источников финансирования экономики Казахстана

направляется в МСБ. При этом сектор МСБ в большей степени финансируется из собственных накоплений предпринимателей и только на четверть за счет банковского кредитования. Несмотря на восстановление роста выдаваемых кредитов МСБ в 2011-2012 годах, их доля в портфеле БВУ ежегодно снижается. Все эти факты свидетельствуют о недостаточном удовлетворении потребности предпринимателей в финансовых средствах.

Для реализации поставленных задач государственные программы поддержки предпринимательства должны отвечать сформировавшимся на рынке вызовам, а именно:

1) обеспечить адекватные объемы финансирования для МСБ на доступных условиях,

2) сократить дефицит квалифицированных кадров с предпринимательским и бизнес опытом.

Обеспечение адекватных объемов финансирования для МСБ на доступных условиях подразумевает стимулирование финансовых институтов к финансированию сектора МСБ в достаточных объемах для увеличения темпов роста экономики Казахстана в ближайшее десятилетие. Согласно оценке Фонда «Даму» размер потребности субъектов МСБ в долгосрочном финансировании оценивается на уровне 118 млрд. долл. США. Очевидно, что часть этой потребности будет удовлетворена за счет кредитования, доступного на рынке, из которых в среднем не более 15% кредитов БВУ направляется на приобретение основных средств. Для удовлетворения же рыночного спроса на кредиты, направляемые на инвестиционные цели, возникает необходимость в фондировании со стороны государства и институтов развития.

Источники

1. Закон о частном предпринимательстве (с изменениями и дополнениями по состоянию на 04.07.2013 г.)

2. Закон Республики Казахстан от 4 июля 2013 года № 129-V «О Национальной палате предпринимателей Республики Казахстан».

Зарубина В.Р.,
к.э.н., доцент,
Рудненский индустриальный институт,
г. Рудный, Республика Казахстан Зарубин
М.Ю.,
к.т.н., доцент,
Рудненский индустриальный институт,
г. Рудный, Республика Казахстан

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ОБЛАЧНОЙ ERP-СИСТЕМЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА КАЗАХСТАНА

Аннотация. В статье проведен анализ перспективности создания ERP-системы для малого бизнеса. Проведенный анализ конкурентов на рынке информационных технологий ПК, позволяет сделать выводы о том, что возникла острая необходимость появления недорогих решений автоматизации процессов бизнеса не зависящих от сервисного обслуживания сторонних организации и состояния информационной инфраструктуры компаний.

Ключевые слова: малый бизнес, ERP-система, облачные технологии.

Развитие и управление бизнесом, тем более эффективное, в современном мире без использования средств компьютеризации является нереальной задачей. Повышение эффективности предприятий, в том числе и малого бизнеса, а также импортозамещение остается одной из основных задач для Республики Казахстан, которую выделил в Стратегии индустриально-инновационного развития РК в своем Послании Президент Республики Казахстан (РК) Н. Назарбаев от 12 марта 2015 года.

Однако для малого бизнеса в связи со значительными затратами на постоянно устаревающую вычислительную технику, дорогостоящее лицензионное программное обеспечение и недешевые услуги сервисного обслуживания использование этих достижений становится значительной нагрузкой на небольшие бюджеты компаний и индивидуальных предпринимателей.

Одним из вроде бы явных способов решения данных проблем является внедрение систем автоматизированного управления ресурсами предприятия малого бизнеса.

Одним из первых подходов по автоматизации бизнес-процессов стал подход, предложенный APICS (American Production and Inventory Control Society). APICS были сформулированы основные принципы управления материальными запасами предприятия, которые легли в основу концепции MRP (Material Requirement Planning - планирование материальных потребностей). На основе этой концепции были разработаны первые MRP системы. Они предназначались для производственных предприятий с дискретным типом производства. MRP системы обеспечивали оптимизацию управления запасами предприятия на основе производственного плана.

Дальнейшим развитием концепции MRP явилась концепция MRP II (Manufacturing Resource Planning - планирование производственных ресурсов), которая появилась в конце 70-х годов. Системы, построенные на основе этой концепции, обеспечивали прогнозирование, планирование и контроль производства по всему циклу: начиная от закупки сырья и заканчивая отгрузкой товара потребителю. В отличие от MRP системы, этот тип систем (MRP II системы) ориентирован на эффективное планирование всех ресурсов производственного предприятия, в том числе и финансовой составляющей.

Третий подход - ERP системы - появился в конце 80-х годов, как результат эволюционного развития MRP II систем и роста мощностей средств вычислительной и информационной техники. Эти системы еще больше расширили область управления предприятием на основе автоматизации процессов. Они интегрировали как внутреннюю, так и внешнюю информацию, необходимую для работы организации. В частности, добавились функции управления человеческими ресурсами, финансами, продажами, маркетинга, сервисного обслуживания и др.

Концепцию ERP (Enterprise Resource Planning) разработала и предложила как управленческий стандарт международная аналитическая компания Gartner Group. Основой теоретико-методологической базы в вопросах, посвященных применения ERP-систем, являются фундаментальные работы Л.Уайли [1],

Д.Джеймса, М.Л. Вульфа [2], Ч.Треппера [3], М.Шроэка, Д.Зинна, Б.Берга [4], Дж. Ву [5], С. Строкера [6] и многих других.

Структурно типовую ERP-систему для предприятия можно разделить на следующие компоненты:

- планирование продаж и производства;
- управление спросом;
- планирование потребностей в материалах;
- управление закупками, запасами, продажами;
- управление финансами;
- управление затратами;
- управление персоналом.

Типовая структура ERP-системы представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Структура ERP-системы

В РФ теме ERP-систем посвящены публикации таких авторов, как А.Ставрюгин [6], А. Баринов, О. Шматалюк [7]. В Республике Казахстан исследования по разработке и применению ERP-систем ведутся под руководством Куламбаева Б.О. [8], Амирова А.Ж. и других. В Белоруссии основной центр – корпорация «Галактика».

Рынок ERP систем ЕврАзЭС представлен продуктами в основном 5 крупнейших производителей программного обеспечения: SAP, Microsoft, Oracle, 1С и корпорации «Галактика».

По мнению экспертов Orange Business Services, например, для Российской Федерации, рост рынка облачных сервисов только в 2017 году может составить более 30%. Аналогичная ситуация и для ИТ-рынка Казахстана.

Последние тенденции развития ИТ-рынка характерны и для ERP-систем, которые, по прогнозу аналитиков, со временем должны полностью уйти в "облака".

Относительно тенденций развития ERP-систем, значимо следующее: исследовательская компания Panorama Consulting в своем ежегодном отчете по рынку ERP-систем указывает, что, несмотря на активное продвижение в СМИ облачных ERP-решений, заказчики остаются достаточно консервативными и, пока что еще чаще используют локальную установку систем (61% респондентов) либо в качестве сервиса (26%), в то время как в "облака" в настоящий момент решились уйти порядка 12% пользователей.

При этом анализ работы компаний, перешедших на облачные технологии показал следующее:

- размещение ИТ-инфраструктуры в облаке позволяет удешевить совокупную стоимость владения ИТ на 30% – 70%;
- капитальные затраты при закупке оборудования на 70% меньше;
- повышение ресурсов использования и обслуживания оборудования до 70% ежемесячно;
- экономия ресурсов центров обработки данных (ЦОД) (электричество, охлаждение, площади) до 50% ежемесячно;
- сокращение затрат на резервирование оборудования на 50-70% при аналогичном уровне доступности ежемесячно;
- сокращение затрат на лицензирование на 30% ежемесячно;
- сокращение времени развертывания новых сервисов до 90%.

То есть облачные технологии позволяют расширять возможности бизнеса, оптимизировать ИТ-инфраструктуру и при этом экономить. Но кроме экономических выгод, "облака" дают и качественные преимущества:

- доступность – вы получаете доступ к ресурсам из любой точки, где есть Интернет;
- отказоустойчивая работа компании (при условии наличия надежного провайдера Интернет-услуг);
- повышение безопасности за счет консолидации вычислительных ресурсов;

- повышение качества предоставляемых ИТ-услуг при меньшем количестве задействованных высококвалифицированных специалистов;

- десятикратное сокращение затрат времени на внедрение и оперативное перераспределение ресурсов.

С учетом этого и активного развития облачных технологий напрашивается закономерный вывод о тотальном переходе к использованию облачных технологий для управления бизнесом в том числе и переходе к облачному хранению информации и для ERP-систем.

Целевой аудиторией облачной ERP-системы являются предприятия малого бизнеса Республики Казахстан.

Первой особенностью целевой аудитории системы, в отличие от предприятий среднего и крупного бизнеса, является то, что подавляющая часть предприятий либо состоит из одного человека (индивидуальные предприниматели), либо это предприятия с численностью сотрудников менее 10 человек, которые не могут себе позволить услуги и бухгалтера и ИТ-специалистов. Как правило, при возникновении потребности в таких услугах они прибегают к услугам аутсорсинговых компаний.

Маркетинговые исследования по востребованности системы проводились на территории Костанайской области. Исследования проводились в виде устного опроса предприятий малого бизнеса на предмет перехода на предлагаемое SaaS решение. Опрос проводился среди индивидуальных предпринимателей, а также товариществ с ограниченной ответственностью, применяющих налоговый режим, как на основе упрощенной декларации, так и на основе патента. Всего опрошено 290 предприятий. Результаты показывают, что 80% (231 предприятие) опрошенных фирм проявили заинтересованность в создании проекта и перехода с имеющихся решений (в большинстве своем с решений фирмы 1С) на предлагаемое решение.

Эффективная деятельность фирмы в условиях рыночной экономики непосредственно связана с необходимостью постоянного анализа фирм-конкурентов. Для анализа конкурентов, кроме выполненных в предыдущих разделах исследований, приведено исследование, приведенное в таблице 1.

Таблица 2 – Анализ конкурентов

ЭЛЕМЕНТЫ ХАРАКТЕРИСТИКИ	СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНА СИЛЬНЕЙШЕГО КОНКУРЕНТА 1С	СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ ВТОРОГО СИЛЬНОГО КОНКУРЕНТА РАЛОМА 365
Целевой рынок	Предприятия малого бизнеса	Предприятия малого бизнеса и ИП
Товар	1С Управление небольшой фирмой 8	Ралома 365
Продвижение на рынке (дистрибуция)	Франчайзи	Реклама посредством сайта
Барьеры конкуренции	Ограничения на минимальный уровень цены продукции от 1С для фирм-дистрибьютеров (франчайзи)	Малая информированность бизнеса, Отсутствие заинтересованности бизнеса в целенаправленном поиске данного продукта (услуги)
Вероятная реакция конкурентов на стратегию фирмы	В связи с емкостью рынка на первичном этапе возможно незначительное пересечение с фирмами-франчайзи. На втором этапе возможно использование фирмами-франчайзи методов неценовой конкуренции.	В связи с территориальной разнесенностью и емкостью рынка на первичном этапе маловероятно пересечение интересов

Внедрение ERP-систем позволит решить следующие задачи:

- разработать отечественный программный продукт;
- повысить эффективность управления малым бизнесом;
- повысить прозрачность налоговой отчетности малого бизнеса;
- снизить затраты на аутсорсинг/

Источники:

1. Wylie, Lee A. Vision of Next Generation MRP II // Gartner Scenario. – 1990. – Т. S-300-339.
2. Джеймс Д., Вулф М. Л. Второе дыхание ERP. – The McKinsey Quarterly, 2000, вып. 2, С100-107
3. Треппер Ч. Управление проектами ERP — ключ к успеху их реализации, <http://www.interface.ru/>, 09 /03
4. Шроэк М., Зинн Д., Берг Б. Интегрированная аналитика. Как извлечь максимальную выгоду из ERP-систем. Перевод InterSoftLab.
5. Wu J. Business Intelligence: Technical Considerations When Business Intelligence Applications Access ERP Databases. — DM Review Online, May 2003
6. Стокер С. Умелое управление данными. - www.olap.ru
7. Савтюгин А. Особенности использования и внедрения ERP — систем в России. - www.bkg.ru
8. Кожалиев Е. Б. Развитие ERP-систем в Казахстане. - www.ccm.kz

Олейник Л.В.
магистр экономики и бизнеса
Рудненский индустриальный институт
г.Рудный, Республика Казахстан

ЖЕНСКИЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. Уровень активности женщин в экономике Казахстана выше, чем у мужчин. В республике продолжается качественный и количественный процесс становления предпринимательства, в котором сегодня активно участвуют и женщины. Сегодня государство активно реализует стратегию продвижения женского предпринимательства, оказывая необходимую помощь и поддержку.

Ключевые слова: предпринимательство, малый и средний бизнес, гендерные аспекты, женское предпринимательство.

На повестке тысячелетия - фундаментальная трансформация гендерных структур на основе идеологии равных прав и возможностей, подключение в процессы устойчивого развития громадного неиспользованного потенциала женского населения планеты.

Стратегия «Казахстан - 2050», как политический курс состоявшегося государства, определила главные направления развития страны, где особо отмечена роль женщин в обществе: «Мы и дальше будем создавать все условия, чтобы роль женщин в жизни страны повышалась. Современная казахстанская женщина должна стремиться делать карьеру. Следует активно вовлекать женщин в государственное и общественное управление, особенно на местном уровне в регионах. Создавать благоприятные условия для открытия и ведения бизнеса женщинами»[2]. Предпринимательский класс выступает неотъемлемым атрибутом рыночной экономики, самостоятельным субъектом экономических отношений. На 1 января 2018 года доля малого и среднего предпринимательства в ВВП Казахстана составила 17,8%. Численность занятых составила 2,5 миллиона человек, количество активных субъектов перевалило уже за 760 тысяч, а выпуск продукции - около 8 триллионов тенге [3].

Исследование предпринимательства в рамках гендерного аспекта позволяет говорить о мужском и женском предпринимательстве. Активное вовлечение женщин в сферу малого и среднего бизнеса необходимо в целях улучшения экономического положения женщин, с целью сокращения безработицы среди женщин, а так же формирования устойчивого среднего класса общества. По статистике, нерыночный багаж человеческого капитала женщин, в виде домашнего труда и воспитания детей, превышает мужской на 46,8%. Соответственно, специфичность репродуктивных и традиционных социокультурных обременений в семье, а также отсутствие или недостаток квалификации становятся барьерами для трудоустройства женщин [1].

Активная роль женщин в экономике Казахстана подтверждается показателями малого и среднего бизнеса (далее – МСБ). В настоящее время вклад женщин в ВВП страны составляет 40% [3]. Женщины Казахстана проявляют активность в экономике немного больше мужчин: так по данным Агентства по статистике РК в 2016 году уровень их экономической активности составил 65,0%, а в 2017 году – 66,1%. На сегодняшний день в среднем по стране **более 41,5% субъектов МСБ страны возглавляют женщины**. В абсолютном выражении это 640,5 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства. При этом в таких регионах, как Костанайская и Карагандинская области доля субъектов МСБ под управлением женщины доходит до 48%. Отдельно **среди всех индивидуальных предпринимателей доля женщин составляет ровно половину (50%)**: из 1086,5 тысяч индивидуальных предпринимателей 542,9 тысячи – это женщины. При этом в 8 областях и в городах Астана и Алматы количество женщин-предпринимателей преобладает над мужчинами. **Количество субъектов МСБ, возглавляемых женщинами, растет опережающими темпами** по сравнению с общим количеством субъектов МСБ. Если за 2013-2016 годы общее количество субъектов МСБ выросло на 26%, то количество субъектов МСБ под руководством женщин – на 28% . Немаловажно отметить вклад субъектов МСБ под руководством женщин в занятость населения. По последним данным **женщины в**

секторе МСБ обеспечивают 794,5 тыс. рабочих мест или 30% всех рабочих мест в МСБ Казахстана [3].

«Женское предпринимательство» – это стратегия выживания, стремление современной женщины самореализоваться, приобрести экономическую независимость, заняться «делом», которое подчас становится смыслом жизни. Сегодня женщиной освоены многие сферы проявления деловой профессиональной активности, но именно бизнес с его динамикой способен в сравнительно кратчайшее время обнаружить способность или неспособность вести организацию к успеху. А это означает, что интеграция женщины в бизнес позволит ей проявить деловой потенциал, вселит уверенность и поможет преодолеть устаревшие представления.

Развитие женского предпринимательства неразрывно связано с общим деловым климатом страны, что подтверждается все возрастающей долей женщин в МСБ в нашей стране. Женщины составляют 52% населения Казахстана, среди экономически активного населения их доля составляет 49%. Активная роль женщин проявляется в первую очередь в секторе малого и среднего бизнеса. По состоянию на 1 января 2017 года в стране количество действующих субъектов МСБ составляло 1 186 тысяч единиц, из них в среднем более 43 процентов (или 513 тысяч субъектов) возглавляются женщинами. По активности женщин в бизнесе выделяются такие регионы, как Костанайская (48%), Западно-Казахстанская (47%), Павлодарская (47%) и Акмолинская (47%) области [3].

Следует отметить, что в некоторых регионах страны наблюдается дальнейшее расширение предпринимательской активности и самостоятельной деятельности женщин. Хотя официальной статистики распространенности женского предпринимательства нет, все же можно проследить общую тенденцию устойчивого роста числа предприятий, возглавляемых предпринимательницами, особенно в малом бизнесе. Так, порядка 86% активных субъектов МСБ, возглавляемых женщинами, являются индивидуальными предпринимателями. На предприятиях МСБ, возглавляемых женщинами, работает 30% всех занятых в сфере МСБ. В основном возглавляемые женщинами субъекты МСБ действуют в отраслях оптовой и розничной торговли (их доля

составляет 51% общего числа таких предприятий), сельского хозяйства (15,5%), предоставляют прочие услуги, в т.ч. услуги по проживанию и питанию (13%) [5].

Женщины идут в те сферы бизнеса, по которым получили образование и в которых обладают определенными знаниями. В Казахстане много женщин-врачей, которые имели свою клиентуру и стали создавать свои собственные стоматологические центры, специализированные медицинские центры. Очень много женщин-педагогов, которые стали создавать свои образовательные центры. Каждый третий кредит, получивший гарантию фонда «Даму», выдан женщине-предпринимателю. Необходимо отметить то, что женщины реализуют свои предпринимательские инициативы в таких отраслях, как образование (68% от общего количества действующих субъектов МСБ), услуги по проживанию (61%), операции с недвижимым имуществом (60%), оптово-розничная торговля (58%) и здравоохранение и социальные услуги (53%) [4].

Можно выделить следующие критерии приоритетности сфер женского предпринимательства: концентрация преимущественно в отраслях, технология которых не претендует на многочисленность работников, где у женщины есть баланс между работой и домом, контроль за своим временем. Женщины имеют следующие преимущества в деловой сфере перед мужчинами: они менее амбициозны; проявляют большую ответственность в разработке стратегии фирмы; аккуратнее в финансовых обязательствах; лучше строят отношения с людьми; активнее используют свою интуицию; более социально ответственны.

Основными препятствиями на пути развития женского предпринимательства в Казахстане являются:

- массовому притоку женщин в бизнес мешают сегодня не только экономические и юридические барьеры, но и не изжитые предрассудки, извечная готовность женщин быть на вторых ролях. Оптимальная, с точки зрения эффективности, демографическая структура частного предпринимательства предусматривает одинаковое (50/50) количество женщин и мужчин;

- в Казахстане актуальна проблема неравных условий для равного доступа мужчин и женщин к общественным ресурсам;

- особенно трудно организовывать занятость женщин в сельском хозяйстве, в том числе и в сфере переработки сельхозпродукции;

- недостаточно учитываются гендерные аспекты при разработке государственных программ различного уровня;

- слабая информированность женщин-предпринимателей о государственных программах поддержки бизнеса, о программах кредитования женского бизнеса. Так, согласно опросу, женщины, занятые бизнесом почти не знали о моратории по налогам, о кредитных линиях иностранных банков, о бизнес-инкубаторах при акиматах и о работе ассоциаций предпринимателей;

- недостаточно развита инфраструктура подготовки женщин

предпринимателей;

- Программа поддержки женского предпринимательства была разработана скорее для выживания женских бизнесов, чем для их полноценного участия в реализации планов форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана, поэтому взаимоотношения с банками изначально сводятся к микрокредитованию.

В Казахстане существует система государственных органов и организаций, осуществляющих поддержку женского предпринимательства, это Национальная комиссия по делам женщин и семейно-демографической политике при Президенте РК, Центральные исполнительные органы.

В Казахстане реализуется **Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы Жол» на 2015-2019 годы**, где определены основные направления, в которых ожидается активное участие женщин: **во-первых**, на сегодня в рамках **первого транша** 13 казахстанскими банками профинансировано 457 проектов субъектов МСБ, в том числе **72 проекта, возглавляемых женщинами**, при этом женщинами-предпринимателями создано 401 рабочее место; **во-вторых**, в рамках проектов, реализуемых с МФО, совместно с ЕБРР предусмотрена **Программа «Женщины в бизнесе»**. На реализацию данного проекта будет направлено 49,2 млн. долларов США (или 9,2 млрд. тенге), из которых вклад ЕБРР составляет 41 млн. долларов США, в том числе кредитные линии для

предприятий, возглавляемых женщинами, на общую сумму до **30 миллионов евро**.

Одной из наиболее важных программ поддержки предпринимательства является программа «Дорожная карта бизнеса-2020», в рамках которой субсидирование ставки вознаграждения получают 1103 проекта женщин-предпринимательниц, что составляет 34% общего количества субсидируемых проектов. Кроме того, фондом «Даму» выдано 239 гарантий по кредитам женщин-предпринимательниц, что составляет 23% общего количества прогарантированных кредитов.

Весьма интересным является проект «Деловые связи», который направлен на установление деловых связей с иностранными партнерами. Проект состоит из двух этапов: первый – бизнес-тренинги в Казахстане и второй – стажировка на иностранном предприятии аналогичного профиля. За период реализации проекта «Деловые связи» участниками проекта стали 2253 руководителя МСБ, в том числе 924 женщины. Кроме обучения для предпринимателей созданы мобильные центры поддержки предпринимательства в селах и аулах. На сегодня в таких центрах оперативную консультационную поддержку получили более 131 тысячи человек, из них женщины составляют 44% [6].

С учетом роста доли женской занятости (49,8 % по состоянию на 1 января 2018 года) в общей структуре занятого населения и тенденции увеличения выпускников вузов среди девушек с техническим образованием (39 % в 2018 году) ожидается участие женщин практически во всех направлениях Программы «Нурлы жол». По прогнозам только в сфере строительства ожидается участие порядка 55 тысяч женщин [2]. В дальнейшем, по итогам ежегодного мониторинга Программы будет возможным провести анализ участия женщин в реализации инфраструктурных проектов страны в рамках данной Программы.

Предложения по развитию МСБ среди женщин:

- создать департамент по развитию женского предпринимательства;
- для женщин-предпринимательниц открыть в регионах обучающие центры;

-
- на постоянной основе организовать телевизионную программу о женском бизнесе;
 - организовать льготное микрокредитование женщин-предпринимательниц
 - предоставить налоговые льготы для начинающих предпринимательниц.

Таким образом, в Казахстане созданы все условия для эффективного использования имеющегося практического опыта предпринимателей, в том числе женщин.

Источники

1. Бактыгулова, Ж. Крепнет женское предпринимательство./ Ж. Бактыгулова - «Казахстанская правда». 2015
2. Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы Жол» на 2015-2019 годы.
3. Институт экономических исследований <http://www.economy.kz/>
4. Ибрагимов Л. Более трети казахстанского ВВП создают женщины. 27.02.2015. Литер. Официальный сайт Президента Республики Казахстан.
5. Участие женщин в МСБ и крупном бизнесе. По данным Фонда «Даму» Официальный сайт Президента РК. <http://www.akorda.kz/ru/osnovnie-napravleniya-nacionalnoi-komissii/uchastie-zhenshin> 11.2015
6. Фонд развития предпринимательства «Даму» <http://www.damu.kz/>

Марков Д. Д.
ФГБОУ ВО «Магнитогорский
государственный технический университет
им. Г.И. Носова»
Многопрофильный колледж
г. Магнитогорск

«ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕРАБОТКИ МАКУЛАТУРЫ В ГОРОДЕ М»

Аннотация: Данный проект направлен на создание юридического лица, деятельностью которого будет сбор макулатуры в городе Магнитогорске с дальнейшей ее переработкой, путем установки контейнеров по приему макулатуры в торговых центрах. Собранные материалы можно собирать, перерабатывать и изготавливать вторичное сырье или же сразу готовую продукцию. Эти меры помогут очистить город от грязи, положить основу раздельного сбора и сортировки мусора, а также приучить жителей города к любви и поддержанию чистоты в своем городе.

Ключевые слова: раздельные сбор, макулатура, сортировка мусора, переработка, экологические контейнеры.

В настоящий день существует огромная проблема с переработкой мусора, в частности с утилизацией макулатуры. Каждый день в мире выкидываются миллионы тонн макулатуры, которые просто гниют, а ведь ее - макулатуру можно перерабатывать [1, 4, 5].

В связи с тем, что в конце 2018 года на территории города Магнитогорска планируется запуск завода по переработке и утилизации ТКО (твердые коммунальные отходы) Переработка макулатуры на территории магнитогорского кластера будет не только актуальной, но и поможет в развитии завода по утилизации ТКО, а также откроет новые перспективы сотрудничества и взаимодействия [2, 7].

В июне – июле 2017 года в городе Магнитогорске был запущен экологический проект «#ЭкоЧел». Только в Магнитогорске, в рамках данного проекта было собранно порядка 100 килограмм макулатуры, учитывая, что пункт приемки работал 4 дня, по 2 часа. В городе Челябинск данный проект помог собрать за неделю работы около 450 килограмм макулатуры [3,9].

В городе достаточно большое количество компаний по сбору макулатуры, но никто из них не перерабатывает её. Для ощутимых глобальных изменений необходимо разбудить сознание каждого разумного человека и способствовать принятию конкретных мер для решения этой проблемы. Компании не могут позволить себе принять больше 10 тонн на утилизацию. Собранную макулатуру (до 10 тонн) собирают и отправляют в г. Челябинск для утилизации[6].

Мной разработан проект, который позволяет очистить город от бумажного мусора (бумага, буклеты, макулатура, картон и т.д.). Для реализации этого проекта планируется открыть собственное производство по переработке, утилизации вышеперечисленного и реализации переработанной продукции.

При реализации данного бизнес проекта, одна из первоочередных проблем будет найти источники сбыта готовой продукции по доступной цене для жителей города, индивидуальных предпринимателей. Установка импорт- замещения китайских изделий на изделие местного, российского производства. Также первостепенной задачей стоит улучшение общей экологической обстановки в городе, что позволяет считать данный бизнес – социально ориентированным бизнесом.

Данный бизнес-проект направлен на решение не только экологических проблем, но и помочь крупным магазинам розничной торговли, жителям и гостям города Магнитогорска, покупать и популяризовать экологически переработанную готовую продукцию, что зарождает основы отдельного сбора мусора.

В результате реализации проекта будет улучшена экологическая обстановка в городе посредством повышения процента сбора макулатуры (на сегодняшний день лишь 7% предпринимателей сдают макулатуру на переработку, остальные ее выкидывают); отрегулирован механизм утилизации, с последующей переработкой макулатуры за счет установки экологических контейнеров по приему макулатуры на территории Магнитогорска с перспективой ее дальнейшей переработкой, снижение актуальности проблемы экологического загрязнения в городе в течение ближайших 5 лет [6].

При реализации проекта возникают следующие сложности:

На сбор, утилизацию, переработку и перевозку макулатуры требуется лицензирование. На сегодняшний день на каждый вид деятельности требуется своя лицензия. Стоимость лицензии от 100 000 рублей до 1 500 000 рублей, в зависимости от срока лицензии (от полугода до 5 лет). Только благодаря помощи Министерства Экологии Челябинской области, мне удалось получить договоренность о субсидировании и помощи в получении лицензий, а также получить контакты «Регионального оператора», что позволит работать в тандеме и упростить проблему со сбором макулатуры и ее хранением[8].

Выбор помещения. Оно должно соответствовать многим параметрам (высота потолков, вентиляция, пожарный выход, обязательно наличие пандуса и загрузочно-разгрузочной зоны, стены должны быть обработаны специально жидкостью, квадратура помещения должна составлять не менее 110 м²).

При выборе статуса своего бизнеса, приходится рассматривать вариант только «Юридическое лицо», а не индивидуального предпринимателя, так, как организации, с которыми придется вступать в правоотношения отдают предпочтение именно юридическим лицам. Для меня это проблема, так как нужно иметь уставной капитал, штат сотрудников.

Для того что бы начать этот бизнес, требуется большая сумма денег, что не посильно без спонсорской поддержки студенту нашего города.

Не многие спонсоры хотят выступать в лице «первопроходца», так как не верят в положительный исход данного мероприятия, и здесь возникает вопрос необходимости государственной поддержки развития малого и среднего бизнеса в России. На практике большинство потенциальных спонсоров опасаются вкладываться в подобные бизнес-проекты, видя, что у истоков стоит представитель молодежи, имеющий малый опыт работы в сфере бизнеса, даже если видят в таком бизнесе гарантированных успех.

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что на сегодняшний день требуется механизм поддержки регулирования малого и среднего бизнеса в России при помощи государственных мер[5].

Источники:

1. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://ac.gov.ru/events/012039.html>
2. Городская газета: Магнитогорский металл-[Электронный ресурс] Режим доступа: <http://magmetall.ru/contribution/23396.htm>
3. ГТРК «Южный Урал»- Магнитогорск, эфир от 08.06 17 г. «Сдал макулатуру - улучшил экологию» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://mgntv.ru/vesti/news/society/11700-sdal-makulaturu-uluchshil-ekologiyu.html>
4. Информационное агентство "Znak" - [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.znak.com/2017-04-20/ekologi_poznakomilis_s_sozdatelem_proekta_musornogo_klastera_v_magnitogorske_i_tut_zhe_possorilis_s
5. КонсультантПлюс Справочная правовая система. Рекомендации Совета при Президенте Российской Федерации по развитию гражданского общества и правам человека по итогам специального заседания на тему: "Обеспечение права населения на охрану здоровья и благоприятную окружающую среду при утилизации отходов потребления", 30 августа 2017 г. (приняты 25 октября 2017 года) [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/51263.html/>
6. Магнитогорский рабочий от 22-09-2017-[Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.mr-info.ru/19245-razdelyay-i-sobiray-magnitogorsk-vneset-vklad-v-reformu-obrascheniya-s-tko.html>
7. Новости на Верстов.Инфо [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.verstov.info/news/society/66450-novyiy-musornyy-poryadok-zarabatyvat-na-magnitogorskih-othodah-budut-moskvichi.html> / (режим доступа - свободный)
8. Правительство Челябинской области. Официальный сайт - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://pravmin74.ru/novosti/vchelyabinskoy-klastere-vybran-regionalnyy-operator-po-obrashcheniyu-s-othodami-43535>
9. Челябинское областное общественное социально-правовое движение «За возрождение Урала»; «В Магнитогорске стартует проект «#ЭкоЧел» - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.zvu-74.ru/news/osnovnayaenta/02229>

Часник Л.В.
Директор по продажам
ООО «ППФ Страхование жизни»
г. Магнитогорск

ВОЗМОЖНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Аннотация. В данной работе освещаются перспективы развития рынка страхования жизни и возможности реализации амбиций начинающих предпринимателей в сфере финансового консультирования.

Ключевые слова. Проникновение страхования жизни, формирование инвестиционного портфеля семьи, налоговые льготы.

Бизнес страхования жизни для многих граждан России на текущий момент является неизведанным, из-за низкой финансовой грамотности населения. Не смотря на это, общий объем страховой премии жизни по итогам 12 месяцев 2017 года вырос по сравнению с аналогичным периодом 2016 года на 53,3% и составил 331,5 млрд. рублей. Сбор премии по иному личному страхованию уменьшился на 16,2% и составил 27,8 млрд. рублей, против 33,1 млрд. руб. за 12 месяцев 2016 года. Об этом сообщил президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс.

Впервые за весь постсоветский период развития страхования в России (если, конечно, не учитывать годы работы так называемых зарплатных схем) сегмент страхования жизни оказался на 1 месте по размеру собираемой премии, обогнав и рынок ОСАГО, и рынок ДМС.

Не смотря на столь внушительный рост, доля страхования жизни к ВВП России составляет менее 1,5%, на текущий момент, а в Европейских странах от 10 до 30%.

Проникновение страхования жизни в прочих странах БРИК также выше, чем в России (2014 год Бразилия - 2%, Индия - 2,6%, Китай - 1,7%).

Максимальное влияние на рост в 2017 году, как и за последние 7 лет с момента возникновения, оказал сегмент инвестиционного страхования жизни, достигнув, по оценке экспертов, объема привлечений в 210 млрд. рублей.

Продажи полисов страхования жизни в Магнитогорске показывают аналогичную динамику развития.

В настоящий момент в Магнитогорске работает три представительства страховых компаний (занимающихся жизнью), а также четыре банка, предлагающие данные программы.

Через банки в прошлом году было собрано 88% премий по страхованию жизни по сравнению с 56% в 2012 году.

Что же касается классического страхования жизни - договора, заключаемого страхователем на 10 и более лет, не связанного с каким-либо банковским продуктом, то здесь развитие идет медленно, и до сих пор классическое страхование занимает небольшую долю и так небольшого рынка страхования жизни. А ведь именно оно должно привлечь новые ресурсы в систему и стать источником “новых” длинных денег. Поскольку, большая доля премии полисов накопительного страхования жизни инвестируется в государственные и корпоративные долгосрочные облигации. Но пока такой сегмент находится в начальной стадии своего развития и перспективы его развития сильно зависят от поддержки государства. Немаловажна и совместная работа страховщиков жизни в одном направлении – умение договориться, выработать приоритеты и т.д.

Банк России планирует проработку изменений налогообложения в отношении договоров по страхованию жизни с Минфином России. Об этом говорится в итогах общественных консультаций по докладу Банка России «О предложениях по развитию страхования жизни», который был представлен общественности и участникам рынка в октябре 2017 года. Итоги опубликованы на сайте Банка России.

Участники обсуждения считают важным и актуальным для обеспечения дальнейшего развития страхования жизни изменения в систему налогообложения. В частности, предлагается уравнивать определение налогооблагаемой базы при заключении договора ИСЖ и при открытии индивидуального инвестиционного счета. Участники обсуждения видят необходимость в рассмотрении не только перевода налоговых вычетов при заключении договоров долгосрочного страхования жизни в разряд инвестиционных налоговых вычетов или выделить их в отдельную категорию, но и

рассмотрении варианта увеличения размера социального налогового вычета.

Кроме того, необходимо унифицировать подходы к налогообложению при заключении договора страхования жизни и при открытии банковских вкладов; рассмотреть возможность предоставления налогового вычета по договору страхования жизни со сроком действия от 3-х лет, и увеличить налоговую базу до 3-х млн.руб.; отменить уплату социальных налогов со взносов, которые работодатели делают за своих сотрудников по программам долгосрочного страхования жизни, включая пенсионное страхование.

Объем рынка страхования жизни РФ к 2021г может превысить 900 млрд. рублей. С таким прогнозом выступил руководитель инвестиционного страхования СК "Сбербанк страхование жизни" Сергей Егоров в ходе конференции ИД "Коммерсантъ" "Страхование 2.0. Новый этап развития отрасли".

Он отметил, что премии по инвестиционному страхованию составят 580 млрд. рублей.

Премии страховщиков жизни в 2018 году могут вырасти примерно до 450 млрд. рублей, в 2019 году - до более 600 млрд. рублей, прогнозирует С.Егоров.

В 2017 году премии компаний, специализирующихся на страховании жизни, по данным ЦБ РФ, составили 331,5 млрд. рублей.

Также, для успешного продвижения продуктов страхования жизни, необходимо появление большего числа финансовых консультантов, которые бы смогли обеспечить качественной информацией население, а также, «вели» данные длинные полисы на протяжении всего длительного периода их действия.

Не многие знают, что данный вид деятельности может принести высокие комиссионные, и быть хорошим драйвером развития малого бизнеса. Доходы успешных консультантов достигают уровня 300000 рублей, что вполне удовлетворит потребности в доходе большого числа жителей России. Важно, также, понимать, что данный вид деятельности почти не требует первичных инвестиций, пожалуй, большая инвестиция – это время. Пока еще, обучение данной профессии в России происходит за счет компаний привлекающих консультантов. Но так будет не всегда,

впереди нас ждет государственное лицензирование и обучение консультантов, аналогично тому, как это происходит сейчас во всем мире, т.е. платно.

Сама профессия финансового консультанта является социально значимой, и те, кто решили стать консультантами могут получить льготы при налогообложении. По данному виду деятельности можно встать на Упрощенную систему налогообложения и оплачивать лишь 6% от полученного дохода.

Обычно, консультант предлагает рассмотреть семейный бюджет с точки зрения доходов и расходов, а также, по целям и задачам семьи на многие годы вперед, вплоть до «золотого возраста». Далее, в зависимости от полученной информации, консультант может сделать вывод о возможностях инвестиций для будущего, а также, для покрытия возможных рисков, связанных с потерей здоровья и прочими событиями. Также, предлагается дифференцированный подход к инвестиционному портфелю семьи, ведь в каждом конкретном случае ситуация разная, и возможности по инвестированию тоже. Например, если семья может позволить себе откладывать от дохода 35% и более, только в этом случае, возможно, использование рискованных инструментов, таких как, инвестиции в фондовый рынок. Не многие люди знают, что самое важное при начале инвестиций – это формирование подушки безопасности, которая обеспечивается продуктами страхования жизни.

Что не маловажно, государство поддерживает граждан, которые приобретают данные программы. И население может воспользоваться возможностью получения налогового вычета 13%.

Источники:

1. Банк России
2. Всероссийский Союз Страховщиков
3. ПАО «Сбербанк Страхование Жизни»
4. <http://www.insur-info.ru/comments/1198/>
5. <http://www.korins.ru/>