



Глобальный мониторинг предпринимательства



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОКЛАД: Казахстан 2017/2018

Доклад «Глобальный мониторинг предпринимательства: Казахстан 2017/2018» - это отчет, основанный на данных, собранных в Республике Казахстан под руководством Высшей школы бизнеса Назарбаев Университета совместно с Национальной палатой предпринимателей «Атамекен». Задача настоящего доклада – оценить состояние предпринимательства в Казахстане в сравнении с различными группами стран. Мы надеемся, что доклад поможет государственным органам улучшить структурные условия предпринимательства в Казахстане и будет способствовать повышению благосостояния населения страны.

Благодарность

Научно-исследовательская группа GEM выражает благодарность администрации Назарбаев Университета, Министерству национальной экономики Республики Казахстан, Национальной палате предпринимателей «Атамекен», Центру развития торговой политики, Институту экономических исследований и Фонду развития предпринимательства «Даму» за оказанную поддержку и представленные рекомендации при реализации настоящего проекта. Также мы хотели бы поблагодарить координационную группу в рамках «Глобального мониторинга предпринимательства» за постоянные рекомендации и проявленное терпение в ходе всего проекта.

Редакционная коллегия:

Д-р. Дмитрий Ханин, Высшая школа бизнеса, Назарбаев Университет
Д-р. Венката Субрамаян, Высшая школа бизнеса, Назарбаев Университет
Асель Увалиева, Высшая школа бизнеса, Назарбаев Университет
Д-р. Еркен Турганбаев, Высшая школа бизнеса, Назарбаев Университет
Д-р. Бакыт Оспанова, Высшая школа бизнеса, Назарбаев Университет
Нурлан Кулбатыров, Центр развития торговой политики
Чингиз Турез, Институт экономических исследований

Научно-исследовательская группа:

Д-р. Дмитрий Ханин, Высшая школа бизнеса, Назарбаев Университет
Д-р. Венката Субрамаян, Высшая школа бизнеса, Назарбаев Университет
Асель Увалиева, Высшая школа бизнеса, Назарбаев Университет
Д-р. Еркен Турганбаев, Высшая школа бизнеса, Назарбаев Университет
Д-р. Бакыт Оспанова, Высшая школа бизнеса, Назарбаев Университет
Айман Едигеева, Высшая школа бизнеса, Назарбаев Университет
Нурлан Кулбатыров, Центр развития торговой политики
Чингиз Турез, Институт экономических исследований

При написании доклада использовались данные GEM, при этом ответственность за интерпретацию данных и содержание отчета несут авторы. При использовании данных доклада, ссылка на отчет обязательна. Все права на доклад принадлежат авторам, запрещается копирование, распространение или любое иное использование информации и объектов без предварительного письменного согласия правообладателя.



Ежегодно проект глобального мониторинга предпринимательства (GEM) изучает состояние предпринимательства в более чем 50 странах мира. Высшая школа бизнеса Назарбаев Университета гордится тем, что вносит свой вклад в этот глобальный проект в качестве представителя консорциума в Казахстане.

Национальная исследовательская группа проводит интервьюирование более 2000 человек и собирает данные о предпринимательской деятельности в ведущей экономике Центральной Азии, а также проводит сравнительный анализ показателей Казахстана с соседними странами, регионами и глобальными параметрами.

Это четвертый ежегодный доклад, подготовленный казахстанской командой в Назарбаев Университете, который анализирует данные до 2017 года. В докладе излагаются сильные и слабые стороны процесса развития предпринимательства в Казахстане. Республика достигла значительных успехов в определенных областях, тем не менее остаются проблемы, над которыми необходимо работать. Основные результаты представленного анализа можно свести к следующим ключевым положениям: (а) с 2014 года улучшился доступ предпринимателей к финансированию; (b) политика правительства в области поддержки предпринимательства в целом оценивается положительно, однако, бюрократия и коррупция продолжают ограничивать предпринимательство в стране; (с) трансфер НИОКР в малый и средний бизнес остается на недостаточном уровне; (d) в Казахстане значительное количество людей имеют предпринимательские намерения, и при этом они планируют увеличивать количество сотрудников в ближайшие 5 лет с момента начала бизнеса; (е) оценка предпринимательских возможностей и мотивы предпринимательской деятельности значительно варьируется в разных регионах Казахстана.

Мы надеемся, что результаты этого ежегодного исследования будут полезны тем, кто участвует в процессе принятия решений и формирования политики в области предпринимательства, в частности, государственным органам, отраслевым ассоциациям и объединениям, а также корпоративным лидерам, при разработке мер по улучшению предпринимательского климата в Казахстане.

Профессор Патрик Дюпарк
Декан
Высшая школа бизнеса
Назарбаев Университет

Национальный доклад «Глобальный мониторинг предпринимательства», анализируя имеющиеся данные, помогает сформулировать выводы для последующего усиления предпринимательской активности, выявить имеющиеся проблемы в развитии бизнеса на территории Казахстана.

Национальная Палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен», представляющая интересы бизнес-сообщества, рассматривает проект глобального мониторинга предпринимательства как механизм, влияющий на определение имеющихся проблем и задач для улучшения условий предпринимательства.

Надеемся, что Национальный доклад позволит продемонстрировать реальную картину развития предпринимательства в нашем государстве, обратит внимание государственных органов, бизнес-ассоциации на имеющуюся проблематику, что в свою очередь должно способствовать скорейшему устранению существующих недостатков как в законодательной, так и в правоприменительной практике.

Национальная палата предпринимателей «Атамекен» готова и дальше принимать активное участие в проекте глобального мониторинга предпринимательства, совместно применять его результаты на практике в целях поддержки и развития бизнеса!

Рустам Журсунов
Заместитель Председателя Правления
Национальной палаты предпринимателей
Республики Казахстан «Атамекен»

СОДЕРЖАНИЕ

Благодарность	2
Предисловие.....	3
КРАТКИЙ ОБЗОР.....	7
1 ВВЕДЕНИЕ	9
1.1 НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ «ГЛОБАЛЬНЫЙ МОНИТОРИНГ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»	11
1.2 КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ GEM	13
1.3 МЕТОДОЛОГИЯ GEM	16
2 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ	19
2.1 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАЗАХСТАНА В 2017 ГОДУ	21
2.2 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КАЗАХСТАНЕ	22
2.2.1 Отношение к предпринимательству в обществе	24
2.2.2 Восприятие предпринимательства	26
2.2.3 Индекс ранней предпринимательской деятельности в Казахстане	28
2.2.4 Мотивы предпринимательской деятельности	31
2.2.5 Завершение предпринимательской деятельности	33
2.3 ПОРТРЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ	35
2.3.1 Распределение по возрастным группам	35
2.3.2 Гендерное измерение	37
2.4 РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	38
2.5 РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ.....	42
3 АНАЛИЗ СТРУКТУРНЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	47
3.1 НАЦИОНАЛЬНОЕ ЭКСПЕРТНОЕ ИНТЕРВЬЮ (NES)	49
3.2 СТРУКТУРНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	49
3.2.1 Доступ к финансированию	50
3.2.2 Государственная политика	52
3.2.3 Государственные программы	55
3.2.4 Образование и профессиональная подготовка	57
3.2.5 Передача НИОКР	60
3.2.6 Коммерческая инфраструктура	62
3.2.7 Внутренний рынок	64
3.2.8 Физическая инфраструктура	66

3.2.9 Культурные и социальные нормы	68
3.3 КОМПЛЕКСНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О СТРУКТУРНЫХ УСЛОВИЯХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОСИСТЕМЫ	70
3.4 МЕЖДУНАРОДНАЯ ПОЗИЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОСИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА.....	72
3.5 ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ СДЕРЖИВАНИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	76
3.6 ОСНОВНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СТРУКТУРНЫХ УСЛОВИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОСИСТЕМЫ	77
4 ЗАКЛЮЧЕНИЕ И РЕКОМЕНДАЦИИ	81
Примечания	84

КРАТКИЙ ОБЗОР

Казахстан принимает участие в проекте «Глобальный мониторинг предпринимательства (GEM)» с 2014 года. В этом докладе мы анализируем данные GEM по Казахстану, собранные в 2017 году, сравнивая их с данными за трехлетний период (2014 - 2016 года). Кроме того, мы провели сравнения данных Казахстана, с данными стран БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южная Африка), средними показателями GEM и средними показателями по региону Азия и Океания. Как и страны БРИКС, Казахстан активно работает над тем, чтобы повысить свою конкурентоспособность в мире. Кроме того, Казахстан также уделяет большое внимание развитию предпринимательства, ставшее приоритетом для правительства страны в последние несколько лет. Проект GEM позволяет оценить в каких областях развития предпринимательства Казахстан преуспевает, а каким сферам необходимо уделить внимание, чтобы стимулировать создание и рост новых предприятий, тем самым способствуя общему экономическому росту страны и благосостояния казахстанцев.

Наш анализ данных показывает, что к предпринимательству в Казахстане относятся с большим уважением. Выдающимися предпринимателями восхищаются, а многие граждане имеют предпринимательские устремления и могут рассматриваться в качестве потенциальных предпринимателей. Опасения провала, наблюдавшиеся ранее в Казахстане, рассеялись. Это очень положительные сдвиги. Однако, большинство новых предприятий создаются из необходимости – либо потому что нет другой возможности трудоустройства, либо для увеличения своего дохода дополнительно к основному заработку. Казахстану необходимо больше предпринимателей, которые могут воспользоваться выгодными возможностями, которые могут позже привести к созданию новых отраслей и новых рынков с огромным коммерческим потенциалом. Предприниматели должны мыслить масштабно и использовать самые передовые технологии.

Многие казахстанские предприниматели планируют открыть бизнес, который создаст большое количество новых рабочих мест. Это очень многообещающе, так как новые крупные предприятия, созданные отечественными предпринимателями, могут положительно повлиять на возможности трудоустройства в стране и модернизировать ее экономику. К сожалению, передача НИОКР предприятиям МСБ в Казахстане по-прежнему недостаточна. Несмотря на то, что государственная политика и программы, направленные на поощрение предпринимательства, работают хорошо, им необходимо стать более прозрачными, последовательными и системными. Число научных парков и инкубаторов растет, но они также должны повысить эффективность своей работы. Национальные эксперты отмечают, что коррупция остается основным препятствием развития предпринимательства в Казахстане. Малые предприятия также нуждаются в более серьезной защите от крупных предприятий и квазигосударственных организаций, которые могут воспользоваться своим масштабом и влиянием для предотвращения появления и роста новых предприятий. Кроме того, предпринимательское образование должно стать приоритетом государства. Важно также формировать культуру предпринимательства, основанную на социальных и культурных нормах, поощряющих частную инициативу и смелость, ответственность и чувство гражданского долга.

Мы надеемся, что содержание этого доклада, основанного на данных GEM и содержащего наши выводы о предпринимательстве в Казахстане, будет полезным для исследователей и политиков, в том числе государственных учреждений. Мы ожидаем, что наши выводы помогут улучшить бизнес-климат и развитие малых и средних предприятий в Республике Казахстан. Мы также надеемся, что этот доклад будет способствовать дальнейшей экономической либерализации казахстанской экономики и росту благосостояния ее граждан.

ВВЕДЕНИЕ



1 ВВЕДЕНИЕ

1.1 НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ «ГЛОБАЛЬНЫЙ МОНИТОРИНГ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»



Исследовательская программа «Глобальный мониторинг предпринимательства» (GEM) была инициирована в 1997 году в качестве совместного проекта между ведущими учеными Лондонской школы бизнеса и Колледжа Бабсон в США. Цель этой программы заключалась в оценке вклада предпринимательства в экономический рост страны путем ежегодного установления групп актуальных данных, координируемых в межстрановом разрезе. Традиционный анализ экономического развития и роста, главным образом, сосредоточен на вкладе со стороны ведущих корпораций. С другой стороны, GEM учитывает и анализирует вклад в экономику со стороны новых и небольших субъектов предпринимательства.

Первое исследование GEM было проведено в 1999 году, с подготовкой отчета в том же году. В исследовании принимали участие 10 стран. В последующем десятилетии проект GEM

вырос до консорциума, состоящего из свыше 100 национальных групп, и на сегодняшний день по праву считается одним из важнейших долгосрочных исследований предпринимательства в мире.

В 2017 году «Глобальный мониторинг предпринимательства» проводился в 54 экономиках, в которых проживает около 68% населения Земли и создается 86% мирового ВВП. Страны и экономики, принявшие участие в исследовательском цикле GEM в 2016 году, приводятся в **таблице 1.1**. Они сгруппированы по географическим регионам и уровню экономического развития. С 2008 г.¹ GEM стал использовать типологию стран Всемирного экономического форума на основе определений Портера², которыми были охарактеризованы уровни экономического развития: ресурсно-ориентированная, эффективностно-ориентированная и инновационно-ориентированная экономика. В соответствии с классификацией

Всемирного экономического форума (ВЭФ), на стадии ресурсно-ориентированной экономики доминирующее положение занимает предпринимательская деятельность, связанная с натуральным сельским хозяйством и добычей природных ресурсов, характеризующаяся высокой степенью зависимости от (неквалифицированной) рабочей силы и природных ресурсов. На эффективно-

ориентированной стадии экономика становится более конкурентоспособной, и ее дальнейшее развитие сопровождается индустриализацией и большей опорой на экономию от масштаба с преобладанием крупных капиталоемких организаций. В дальнейшем экономика переходит к инновационно-ориентированной стадии развития, предпринимательская деятельность становится более наукоемкой, а сектор услуг расширяется.

Таблица 1.1 Страны, участвовавшие в проекте GEM, по географическим регионам и уровню экономического развития, 2017

	Ресурсно-ориентированные экономики	Эффективно-ориентированные	Инновационно-ориентированные экономики
Африка	Мадагаскар	Египет, Марокко, ЮАР	
Азия и Океания	Индия, Иран, Казахстан, Вьетнам	Индонезия, Китай, Ливан, Малайзия, Саудовская Аравия, Таиланд	Австралия, Израиль, Катар, ОАЭ, Республика Корея, Тайвань, Япония
Латинская Америка и страны Карибского бассейна		Аргентина, Бразилия, Гватемала, Колумбия, Мексика, Панама, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор	Пуэрто-Рико
Европа		Болгария, Босния и Герцеговина, Латвия, Польша, Словакия, Хорватия	Великобритания, Германия, Греция, Кипр, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Словения, Финляндия, Франция, Швеция, Швейцария, Эстония
Северная Америка			Канада, США

Источник: Глобальный отчет GEM 2017/2018

1.2 КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ GEM

Концептуальная модель GEM включает многомерное измерение предпринимательства, признавая активное, инновационное и основанное на риске поведение индивидов, которые всегда взаимодействуют с окружающей средой. Исследование GEM было задумано с учетом взаимозависимости между предпринимательством и экономическим развитием, в следующих целях:

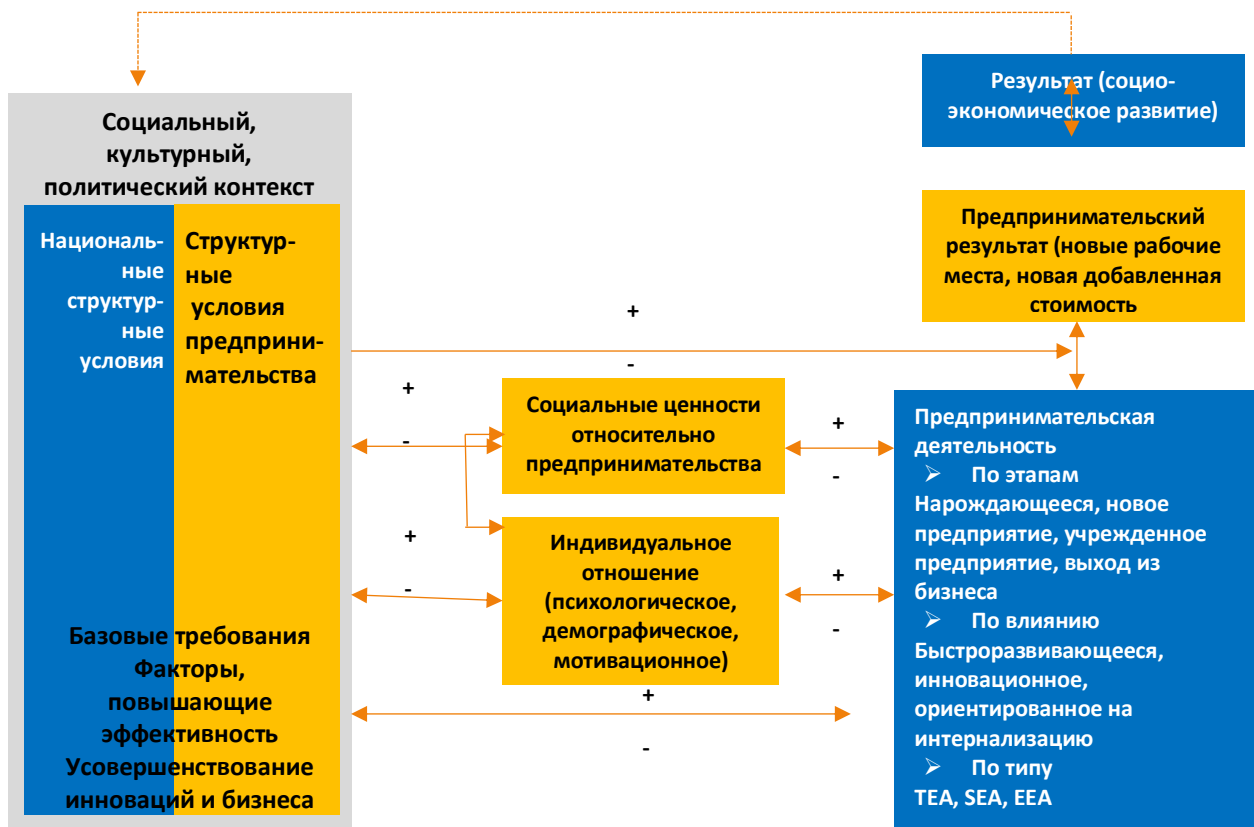
- Раскрыть факторы, которые способствуют или препятствуют предпринимательской деятельности, особенно в отношении общественных ценностей, личностных качеств и предпринимательской экосистемы.
- Обеспечить платформу для оценки степени, в которой предпринимательская деятельность влияет на экономический рост в отдельных странах.
- Раскрыть политическую составляющую с целью повышения предпринимательского потенциала в экономике.

Концептуальная модель GEM вытекает из основного предположения, что рост национальной экономики является результатом личной способности индивида определять и использовать возможности, и что этот процесс происходит во взаимодействии с окружающей средой, когда индивиды

принимают решение о реализации бизнес возможности. На **рисунке 1.1** показаны основные компоненты и отношения, на которые GEM делит предпринимательский процесс и то как он классифицирует предпринимателей в соответствии с уровнем их организационного развития.

Социальный, культурный, политический и экономический контекст определяется посредством Национальных структурных условий (NFC), которые принимают во внимание трансформацию общества при трех этапах экономического развития (ресурсно-ориентированная, эффективно-ориентированная и инновационно-ориентированная экономика), и структурных условий предпринимательства (EFC), которые характеризуют качество предпринимательской экосистемы и включают в себя следующие параметры: финансирование предпринимательства, государственная политика, государственные программы поддержки предпринимательства, предпринимательское образование, трансфер НИОКР, доступ к коммерческой и профессиональной инфраструктуре, динамика и регулирование внутреннего рынка, доступ к физической инфраструктуре, а также социальные и культурные нормы.

Рисунок 1.1 Концептуальная модель GEM



Источник: Глобальный отчет GEM 2017/2018

Как показано на **рисунке 1.1**, концептуальная модель GEM признает, что предпринимательство является частью сложной системы с обратной связью. Она определяет отношения между социальными ценностями, личными качествами и различными формами предпринимательской деятельности. Она также признает, что предпринимательство может опосредовать влияние национальных структурных условий на создание новых рабочих мест и создания новой добавленной стоимости или социальной ценности. Предпринимательская деятельность, таким образом, является результатом взаимодействия между восприятием индивидом своих возможностей и способностей (мотивации и навыков) действовать и различных условий

соответствующей среды, в которой человек находится. Кроме того, в то время как предпринимательская деятельность находится под влиянием структурных условий в конкретной среде, в которой она происходит, в конечном счете, эта деятельность приносит пользу этой среде за счет социальной ценности и экономического развития.

Социальные ценности по отношению к предпринимательству: насколько общество считает предпринимательство хорошим выбором в качестве карьеры; имеют ли предприниматели высокий социальный статус; и как внимание со стороны СМИ к предпринимательству способствует (или не способствует) развитию культуры национального предпринимательства.

Индивидуальные признаки: несколько демографических факторов (пол, возраст и географическое расположение), психологические факторы (имеющиеся навыки и способности, имеющиеся возможности, страх провала и неудачи) и мотивационные аспекты (вынужденные или высокопритязательные предприниматели, создание новых предприятий для улучшения своего дохода и т.д.).

Предпринимательская деятельность: определяется в соответствии с этапами жизненного цикла предприятий

(нарождающееся, новое предприятие, учрежденное предприятие, вышедшее из бизнеса), типами деятельности (высокий рост, инновации, интернационализация) и сектором деятельности (ранняя предпринимательская активность—TEA, социальная предпринимательская деятельность—SEA, предпринимательская деятельность работников—EEA).

Определения жизненных циклов предприятий и характеристики предпринимательства представлены на **рисунке 1.2**.

Рисунок 1.2 Этапы предпринимательства и определения GEM



Источник: Глобальный отчет GEM 2017/2018

Принимая во внимание цель проекта GEM, направленного на формирование комплексного представления о предпринимательстве в мире, проект оценивает отношение населения, а также свойства и деятельность индивидов, вовлеченных в различные типы и этапы предпринимательской деятельности. Исследовательские группы в каждой участвующей стране

ежегодно проводят Опрос взрослого трудоспособного населения (APS), включающего случайную репрезентативную выборку минимум 2 000 взрослых (в возрасте от 18 до 64 лет). Опрос взрослого населения дополняется Опросом национальных экспертов (NES), который позволяет собрать мнения национальных экспертов о факторах, оказывающих

влияние на структурные условия предпринимательства в стране. Опрошено должно быть по четыре эксперта из каждой категории предпринимательской модели, что в итоге составляет 36 экспертов на одну

страну. В целях получения полной картины о структурных условиях предпринимательства эксперты выбирают из числа предпринимателей, представителей государственных органов, исследователей и практиков.

1.3 МЕТОДОЛОГИЯ GEM

GEM оценивает участие на **индивидуальном уровне** в разрезе многочисленных этапов предпринимательской деятельности, позволяя понять степень участия на каждом этапе. Это очень важно, поскольку степень участия на разных этапах в предпринимательской деятельности отличается в зависимости от страны; тем не менее, полноценное предпринимательское общество нуждается в людях, проявляющих активность на всех этапах. Например,

чтобы в стране появлялись новые компании, в обществе должны быть потенциальные предприниматели. На более поздней стадии процесса, люди, которые начали бизнес, должны обладать способностью и поддержкой, которая позволила бы им довести бизнес до состояния расцвета.

Многоэтапные категории предпринимательства согласно исследованию GEM представлены ниже:

Таблица 1.2 GEM Этапы предпринимательства

<i>Потенциальные предприниматели</i>	те, кто видит возможности во внешней среде, обладает потенциалом для создания собственного дела, и не останавливается перед страхом неудачи.
<i>Лица, имеющие предпринимательские намерения</i>	те, кто планирует начать свой бизнес в будущем (в ближайшие 3 года).
<i>Нарождающиеся предприниматели</i>	те, кто предпринял шаги по созданию своего бизнеса, но все еще не выплачивал заработную плату и другие виды вознаграждения более чем три месяца.
<i>Новые предприниматели</i>	те, кто имеет новый бизнес, действующий от 3 до 42 месяцев.
<i>Устоявшиеся владельцы бизнеса</i>	те, кто управляет развитым бизнесом, действующим более 42 месяцев.
<i>Предприниматели, прекратившие свой бизнес</i>	те, кто по каким-либо причинам закрыл свой бизнес в прошлом.

Подход в рамках GEM к изучению данных на индивидуальном уровне предпринимательства позволяет получить более полные данные о предпринимательской деятельности, чем могут дать показатели на уровне компаний, официально зарегистрированных как коммерческие предприятия. Другими словами, в процессе GEM происходит сбор данных как об официальной, так и о неофициальной деятельности. Это имеет большое значение, так как во многих обществах большинство предпринимателей занимаются коммерческой деятельностью в неофициальном секторе. Кроме того, акцент на отдельных предпринимателях в рамках GEM позволяет понять, кем именно они являются, например, определить их демографический профиль, мотивацию при создании коммерческих предприятий, а также предпринимательские устремления. В рамках GEM также оценивается отношение к предпринимательству в обществе в более широком плане, отражающем в какой степени люди осуществляют или хотели бы осуществлять предпринимательскую деятельность, а также уровень общественной поддержки их усилиям. База данных GEM позволяет изучать индивидуальные и деловые особенности, а также причины и последствия создания новых коммерческих предприятий.

Основной единицей измерения, используемой GEM, является индекс ранней предпринимательской активности (ТЕА). Коэффициент ТЕА указывает на преобладание новых стартапов (или нарождающихся предпринимателей) и новых компаний среди взрослого населения (18 – 64 лет). Другими словами, ТЕА фиксирует

уровень ранней предпринимательской активности в стране.

Каждый человек, поведение которого в той или иной степени связано с созданием новых коммерческих предприятий, каким бы скромным не был его вклад, оказывает таким образом влияние на уровень национального предпринимательства. Вместе с тем, очень важно отдавать себе отчет, что предприниматели могут различаться по своему профилю и вкладу. По этой причине в рамках GEM представлена система показателей, характеризующих многоаспектные специфические особенности, проявляющиеся в каждом конкретном обществе. Поэтому важно учитывать не только число предпринимателей в каждой стране, но и другие аспекты, например, количество создаваемых ими рабочих мест, их устремления касательно развития своего бизнеса, а также в какой степени в предпринимательской деятельности участвуют различные группы, такие как молодежь и женщины.

Для обеспечения надежного сравнения по странам, данные GEM собираются с помощью схемы исследования, согласованной в разрезе всех участвующих стран. Далее представлены два основных источника данных, собираемых на ежегодной основе.

Опрос взрослого трудоспособного населения (APS)

Этот набор данных представляет собой опрос взрослого населения, а именно людей в возрасте от 18 до 64 лет. Каждая из участвующих стран проводит опрос случайной репрезентативной выборки. Минимальный размер выборки составляет 2 000 взрослых. Опросы проводятся в одно и то же время года (как правило, с апреля по

июнь) с помощью стандартной анкеты, предоставляемой консорциумом GEM. Для обеспечения максимальной однородности и контроля, международная проектная группа GEM заключает договор непосредственно с выбранным поставщиком услуг APS в каждой стране. Исходные данные отправляются напрямую аналитикам Лондонской школы бизнеса для проверки и равномерного статистического расчета до того, как такие данные станут доступны участвующим странам.

Опрос взрослого трудоспособного населения в Казахстане в 2017 году проводила национальная палата предпринимателей «Атамекен». Палата провела опрос 2100 респондентов в июле - сентябре 2017 года. Вопросники были переведены на казахский и русский языки. Также были проведены личные интервью с респондентами, которые сами выбирали язык проведения таких интервью. Для обеспечения репрезентативности выборки использовалась стратифицированная вероятностная выборка по областям. Выборка была стратифицирована по половой принадлежности и группам населения, затем по размерам области и населенных пунктов. Все 14 областей Казахстана, а также два крупнейших города Астана и Алматы были включены в выборку. Использовались три обозначения размера населенных пунктов, а именно города и крупные города, небольшие города и деревни, и поселки.

Опрос национальных экспертов (NES)

Опрос национальных экспертов – это важный компонент GEM, поскольку

дает нам представление об условиях для открытия бизнеса в каждой стране. GEM предусматривает ряд критериев, которые необходимо соблюдать при отборе экспертов для формирования сбалансированной и репрезентативной выборки. Опрошено должно быть по четыре эксперта из каждой категории предпринимательской модели, что в итоге составляет 36 экспертов на одну страну. Число предпринимателей или представителей деловых кругов должно составлять не менее 25%, а профессионалов – 50%. Такие дополнительные аспекты, как географическое распределение, пол, государственный сектор или частный сектор и уровень опыта также необходимо учитывать при формировании выборки.

Опрос национальных экспертов Казахстана в 2017 году проводился исследователями и сотрудниками Назарбаев Университета. Экспертами выступили профессионалы, представляющие девять разных сфер деятельности, которые напрямую или косвенно влияют на развитие бизнеса в Республике Казахстан. В эти сферы входят образование, финансирование, государственная политика, научные исследования, коммерческая и физическая инфраструктуры. Часть экспертов составляют выпускники программы «Обучение топ-менеджмента малого и среднего бизнеса» единой государственной программы «Дорожная карта бизнеса – 2020», реализуемой на базе Высшей Школы Бизнеса Назарбаев Университета.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ



2 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ

2.1 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАЗАХСТАНА В 2017 ГОДУ

За последние 5 лет средний рост ВВП составил 3,3%. В целом, за этот период рост основывался на расширении объема производств ненефтяного сектора, доля которого увеличилась с 70,2% в 2013 до 76,0% в 2017 году, составив 2/3 ВВП.

Наблюдавшаяся в 2015 и 2016 годах тенденция спада в промышленном секторе (-1,6% и -1,1%) в 2017 году перешла в положительную зону с ростом на 7,3%. При этом, обрабатывающая промышленность оставалась в положительной динамике, показывая (рост за последние 3 года на 6,4%) опережающие темпы над горнодобывающей промышленностью (3,7%).

Опережающий рост обработки обусловлен увеличением темпов в основных перерабатывающих отраслях. Это фармацевтика (рост за последние 3 года на 53,7%), металлургия (на 29,6%) и производство продуктов питания (на 10,4%).

В 2017 году рост реального ВВП составил 4%, в значительной степени превышая предыдущий прогноз в 3,4%. Основными катализаторами роста стали расширение производства в торгуемых секторах, повышение инвестиционной активности и постепенное восстановление внутреннего спроса.

Благодаря предпринимаемым мерам по диверсификации экономики произошли качественные изменения в структуре ВВП. Если доля горнодобывающей промышленности в 2014 году составляла 15,2%, то в 2017 году она снизилась до 13,6%.

В 2017 году было объявлено о начале Третьей модернизации страны, которая охватывает три важных процесса обновления: модернизация экономики через технологическое развитие; политическая и институциональная модернизация и модернизация общественного сознания, призванная повысить открытость и конкурентоспособность населения.

Запущена Государственная программа «Цифровой Казахстан», направленная на перевод всей экономики и госсектора на цифровую основу. Стоит отметить, что Программа имеет значительный потенциал создания добавленной стоимости и сокращения издержек в экономике, что позволит достичь темпов роста ВВП страны на уровне 4,5% в год на горизонте с 2025 года.

В рамках программы «Нұрлы жол» сформирована эффективная транспортно-логистическая инфраструктура, направленная на развитие экспортных и транзитных возможностей страны. В целях укрепления развития межрегионального торгово-экономического сотрудничества с начала реализации Программы построено и реконструировано порядка 1,8 тыс. км. автодорог. Полностью открыто движение по транзитному коридору Западная Европа – Западный Китай. Построены новые логистические хабы. Построен сухой порт «Хоргос – Восточные ворота» на границе с Китаем. Это первый наземный порт в Казахстане и самый крупный логистический парк в Центральной Азии.

На Западе страны для обеспечения бесперевалочной отгрузки транзитных грузов и развития мультимодальных перевозок на Каспии реализован проект по строительству паромного комплекса в порту Курык.

В целом, реализация Государственной программы «Нұрлы жол» позволила увеличить объем транзитных грузов до 18 млн. тонн. Доходы от транзитных перевозок составили порядка 1 млрд. долл. США.

Вместе с тем, в целях диверсификации экономики и экспортного потенциала страны начата реализация Национальной экспортной стратегии,

которая выявит новые экспортные продукты, новые ниши на внешних рынках для увеличения объемов экспорта. Выстроена комплексная система поддержки экспорта от производства до доставки конечному покупателю. Для поддержки экспортеров функционирует единый оператор «KazakhExport».

Для привлечения ведущих мировых технологий и инвестиций реализуется Национальная инвестиционная стратегия до 2022 года, ориентированная на привлечение иностранных инвестиций в несырьевые секторы, ориентированные на экспорт.

2.2 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КАЗАХСТАНЕ

Развитие предпринимательства является важным фактором, влияющим на благосостояния экономики страны.

Правительством на постоянной основе проводится системная работа по снижению административных барьеров, улучшению бизнес-климата и поддержке предпринимательства. Благодаря этим мерам в Казахстане малое и среднее предпринимательство развивается относительно динамично.

Так, в стране на сегодня (на 1 июля 2018 года) работает более 1,2 млн. субъекта МСБ, число которых, выросло на 3,8% по сравнению с прошлым годом. В секторе МСБ заняты свыше 3 млн. человек (на 1 апреля 2018 года), объем выпуска продукции увеличился на 18,2% и составил 4,6 трлн. тенге (за январь-март 2018 г).

Доля МСБ в ВВП по предварительным данным в 2017 году составила 25,6%. Главой государства поставлена задача

довести этот показатель к 2050 году до 50%.

Для достижения этих целей Правительством выработаны системные меры, направленные на снижение административного давления на бизнес и кардинальное улучшение условий для предпринимательской деятельности.

Проведена масштабная ревизия контрольно-надзорной сферы, разрешительной системы, информационных инструментов, а также всего законодательства на предмет выявления и сокращения административных барьеров, издержек бизнеса и норм, препятствующих конкуренции. Результаты проведенной работы нашли свое отражение в подписанном Главой государства Законе от 24 мая 2018 г. «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования регулирования предпринимательской деятельности».

Всего законом внесены порядка 1000 поправок в 14 кодексов и 109 законов.

Закон направлен на реформирование государственной контрольно-надзорной деятельности, совершенствование регулирования информационных инструментов и механизма анализа регуляторного воздействия, реформирование обязательных услуг, оказываемых субъектами естественных монополий и

квазигоссектором, а также исключение норм, препятствующих конкуренции.

В этом году, в докладе «Ведение бизнеса 2019: Тренинг и реформы» Казахстан вошел в топ-30 стран мира по легкости ведения бизнеса.

По результатам рейтинга Всемирного Банка «Doing Business 2019», опубликованного 31 октября 2018 года, Казахстан занял 28 место, повысив свой рейтинг на 8 пунктов по сравнению с прошлым годом.

Таблица 2.1 Казахстан в рейтинге “Doing Business” Всемирного банка

Индикатор	2018 г.	2019 г.	Ухудшение/ улучшение
Открытие предприятий	41	36	+5
Получение разрешений на строительство	52	35	+17
Присоединение к электрическим сетям	70	76	-6
Регистрация собственности	17	18	-1
Получение кредитов	77	60	+17
Защита миноритарных инвесторов	1	1	
Налогообложение	50	56	-6
Международная торговля	123	102	+21
Обеспечение исполнения контрактов	6	4	+2
Разрешение неплатежеспособности	39	37	+2

Источник: Отчет Всемирного банка “Doing Business 2019”

Казахстан опередил в рейтинге такие страны, как Испания (30), Франция (32), Польша (33), Португалия (34), Швейцария (38), Япония (39), Турция (43). Среди стран Евразийского экономического союза Казахстан занимает лидирующую позицию, ниже по рейтингу располагаются Россия (31),

Беларусь (37), Армения (41) и Кыргызстан (70).

Возглавляет рейтинг Doing Business 2019 Новая Зеландия. В десятку лидеров рейтинга также вошли Сингапур, Дания, Южная Корея, Гонконг, Грузия, Норвегия, США, Великобритания, Македония.

Всемирный Банк отметил Казахстан в числе стран, реализовавших регуляторные реформы в разрезе более трех индикаторов легкости ведения бизнеса в 2017-2018 годах.

Всего Казахстан оценивался по 10 базовым индикаторам. Из 10 базовых индикаторов Казахстан улучшил позиции по 6 индикаторам.

По индикатору «Защита миноритарных инвесторов» Казахстан второй год подряд признан мировым лидером.

Казахстан продемонстрировал значительный рост по индикаторам «Международная торговля» (+21), «Получение кредитов» (+17), «Получение разрешения на

строительство» (+17), «Открытие предприятий» (+5), «Обеспечение исполнения контрактов» (+2) и «Разрешение неплатежеспособности» (+2).

Вхождение Казахстана в 30-ку стран по легкости ведения в рейтинге «Doing Business» стало возможным благодаря проводимой системной работе Правительства по реформированию действующего законодательства, совершенствованию разрешительной системы, упрощению процедур создания бизнеса, оптимизации государственной контрольно-надзорной деятельности, улучшению бизнес климата в стране и позиции Казахстана в международных рейтингах.

2.2.1 Отношение к предпринимательству в обществе

Показатели отношения к предпринимательству в обществе определяют, как жители определенной культуры рассматривают статус или престиж предпринимательства, оценивают карьерную привлекательность бизнеса и измеряют уровень внимания СМИ к предпринимательству. Очевидно, что в тех культурах, где предпринимательство высоко ценится, предпринимательские намерения, вероятно, будут выше. Тем не менее, воспринимаемая привлекательность владения малым бизнесом также может быть связана с нехваткой и низкой оплатой труда, что может повысить вероятность того, что отдельные лица будут заниматься предпринимательством. В 2016 году в Казахстане предпринимательство рассматривалось как хороший выбор

карьеры примерно 75% опрошиваемых. В 2017 году показатели были значительно ниже (59,7%). Это может быть связано с тем, что экономическая ситуация в стране улучшается. Это сделало малый бизнес менее привлекательным как выбор карьеры по сравнению с получением работы в существующей компании. Однако это может также отражать тот факт, что владение малым бизнесом рассматривается с некоторой снисходительностью как не очень привлекательное занятие. Вот почему успешные предприниматели, как правило, владельцы инновационных предприятий или крупных компаний, в отличие от владельцев малого бизнеса, рассматриваются как лица, имеющие высокий статус в Казахстане (80,1%).

Таблица 2.2. Общественное восприятие предпринимательства в Казахстане

	2014	2015	2016	2017
Хороший выбор карьеры	78.6*	76.9	74.3	59.7
Имеет высокий статус в обществе	74.4	83.9	82	80.1
СМИ хорошо освещают	83	80	75	50.1

**Примечание: интерпретировать как 78,6% опрошенных считают предпринимательство хорошей карьерной перспективой*

Наконец, наше исследование показывает, что средства массовой информации в Казахстане могут не уделять достаточного внимания предпринимательству (50,1%). По сравнению со средними показателями GEM, результаты Казахстана по предпринимательству в качестве хорошего выбора карьеры наиболее близки к инновационно-ориентированным экономикам (59,7% против 57%). Результаты Казахстана по статусу успешных предпринимателей (80,1%) намного выше, чем средние показатели GEM. Среди стран БРИКС

они наиболее близки к Китаю и ЮАР. Наконец, результаты Казахстана по вниманию СМИ к предпринимательству намного ниже, чем все средние показатели GEM. Среди стран БРИКС только Индия имеет более низкий показатель внимания средств массовой информации к предпринимательству. Разница в низкой оценке предпринимательства как хорошего карьерного выбора с одной стороны, и высоким мнением о статусе успешных предпринимателей с другой, заставляют задуматься.

Рисунок 2.1 Отношение к предпринимательству в обществе: сравнительные показатели, 2017

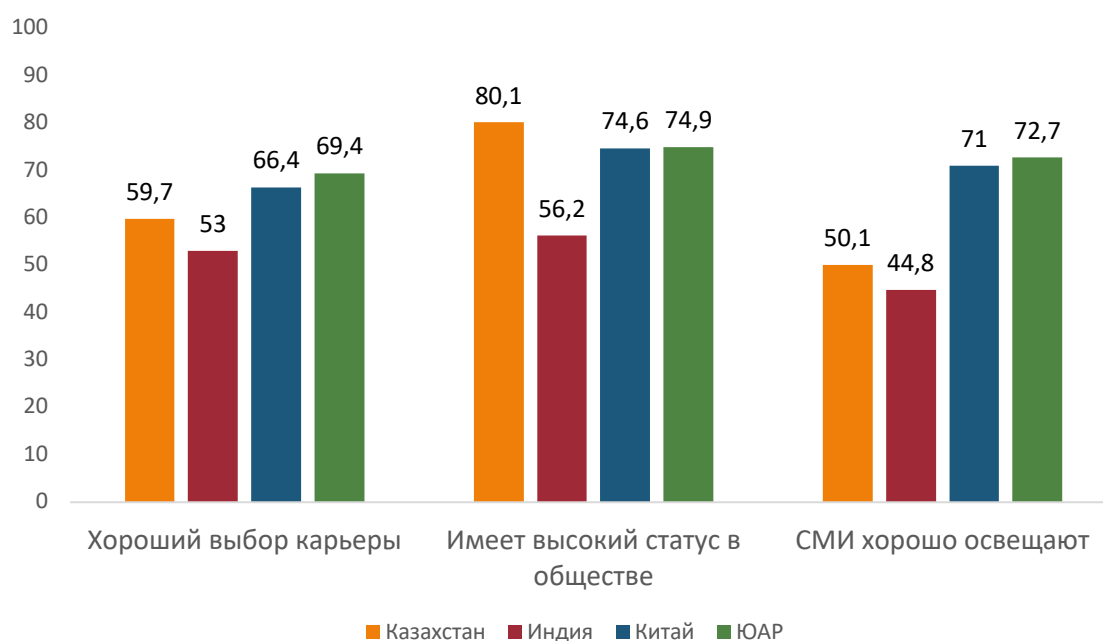


Таблица 2.3 Отношение к предпринимательству в обществе: сравнительные показатели, 2017

	Казахстан	Ресурсно-ориентированные	Эффективно-ориентированные	Инновационно-ориентированные	GEM
Хороший выбор карьеры	59.7	64.6	65.7	57.0	70
Имеет высокий статус в обществе	80.1	66	66	60	70
СМИ хорошо освещают	50.1	57	70	62	61

Можно рискнуть предположить, что запуск малого бизнеса в Казахстане не является прибыльным, по крайней мере в начале. Это влияет на восприятие предпринимательства как карьеры. Поскольку успешных предприятий не так уж и много, средства массовой

информации не освещают предпринимательскую деятельность очень часто или в достаточной степени. Тем не менее успешные предприниматели чрезвычайно популярны и пользуются большим уважением.

2.2.2 Восприятие предпринимательства

Восприятие предпринимательства является важным аспектом исследования, так как оно позволяет выявить то, насколько потенциальные предприниматели могут определить возможности, насколько сильна их вера в себя и страх провала/неудачи. Способность определять возможности, уверенность в себе и низкий уровень страха перед неудачами представляют собой предварительные условия для начала собственного дела. В 2017 году три показателя, демонстрирующие предпринимательскую готовность (возможности, способности и намерения) в Казахстане, были высокими. В то же время страх неудачи был крайне низким. Судя по этим показателям, казахстанцам не терпится начать свой бизнес. Эти результаты удивительны, учитывая, что восприятие

предпринимательства как выбора карьеры в Казахстане очень низкое. Например, результаты Казахстана по предполагаемым возможностям для начала бизнеса (50,7%) намного выше, чем все средние показатели GEM, которые находятся в пределах 40%. Это ставит Казахстан на 18-е место в мире в этой категории. Среди стран БРИКС эти результаты превосходят даже Бразилию, которая по этим показателям превосходит практически любую другую страну. Аналогично, результаты Казахстана по восприятию возможностей для бизнеса невероятно высоки (64,7%). Они выше средних показателей GEM в ресурсно-ориентированных экономиках, которые являются самыми высокими среди показателей GEM. Как и в предыдущем случае, результаты Казахстана намного

выше, чем результаты Бразилии, нации, известной высокой самооценкой предпринимательского потенциала. Казахстан находится на 6 месте в мире в этой категории. В довершение всего, показатели Казахстана по страху неудачи/провала (18,4%) очень низкие. Только одна страна из всех стран,

участвовавших в проекте GEM в 2017 году, имеет более низкий страх неудачи, чем Казахстан. Наконец, очень высокие результаты Казахстана по предпринимательским намерениям (46,4%). Казахстан находится на 6 месте в мире в этой категории.

Таблица 2.4 Восприятие предпринимательского потенциала в Казахстане

Потенциальные предприниматели	2014	2015	2016	2017
Имеют возможность заниматься предпринимательством	26.5*	48.7	44.2	50.4
Имеют способность заниматься предпринимательством	52.5	52.1	50	64.7
Присутствует страх провала/неудачи	23.8	75.4	30.5	26.6
Имеют намерение стать предпринимателями	15.4	17.5	16.8	46.8

**Примечание: интерпретировать как 26,5% опрошенных считают, что имеют возможность заниматься предпринимательством*

Рисунок 2.2 Сравнительные показатели Казахстана: восприятие предпринимательства, 2017

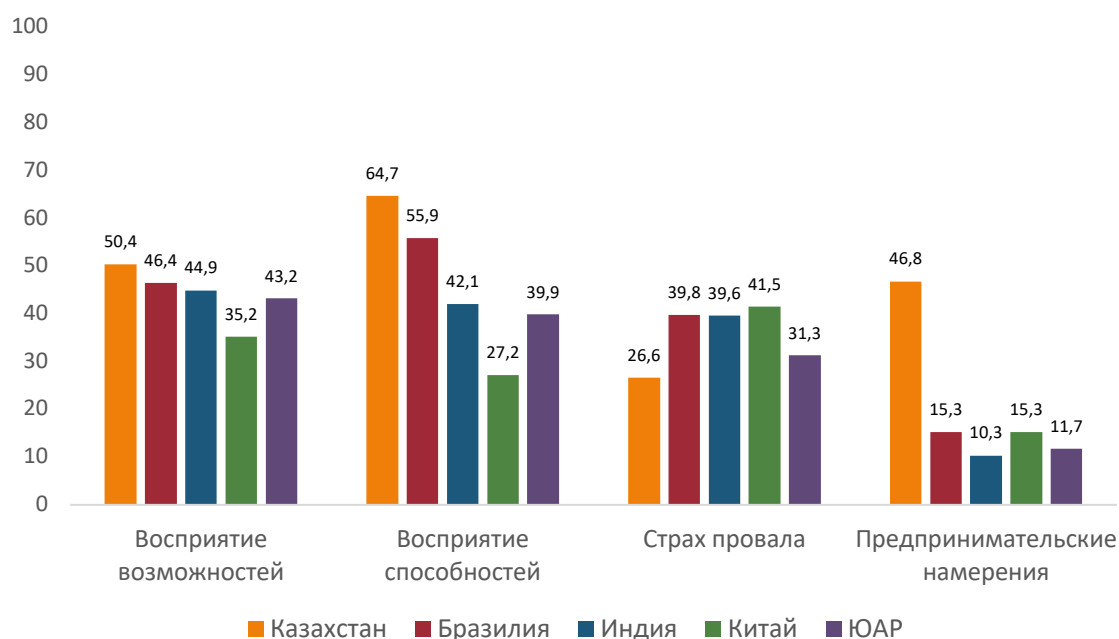


Таблица 2.5 Сравнительные показатели Казахстана: восприятие предпринимательства, 2017

	Казахстан	Ресурсно-ориентированные	Эффективно-ориентированные	Инновационно-ориентированные
Восприятие возможностей	50.4	42	44	43
Восприятие способностей	64.7	54	54	43
Страх провала	26.6	37	34	40
Предпринимательские намерения	46.8	30	26	15

О чем нам говорят эти результаты? Одна из интерпретаций заключается в том, что многие казахстанцы видят множество предпринимательских возможностей, верят в себя, не боятся потенциального провала и очень серьезно относятся к открытию собственного бизнеса. Другое объяснение заключается в том, что жители Казахстана могут быть достаточно оптимистичными. Этот оптимизм может подпитываться

продолжающейся государственной поддержкой МСБ в стране. Несколько государственных программ поддержки запуска и роста бизнеса доступны как в городах, так и в сельской местности. Эти программы предоставляют финансовую и нефинансовую поддержку, такую как гранты, кредиты по низким ставкам, бесплатные бухгалтерские и юридические услуги, чтобы помочь создать и управлять новыми предприятиями.

2.2.3 Индекс ранней предпринимательской деятельности в Казахстане

Индекс ранней предпринимательской деятельности (ТЕА), индекс предпринимательской деятельности сотрудников (ЕЕА) и индекс устоявшегося бизнеса измеряют различные аспекты предпринимательства - зарождающееся предпринимательство (ТЕА), существующее предпринимательство (владение созданным бизнесом) и функционирующее предпринимательство. Индекс ранней предпринимательской деятельности (ТЕА) является ключевым

показателем, который измеряет процент взрослого населения (от 18 до 64 лет), находящихся в процессе запуска или только начавших свой бизнес. Данный показатель объединяет людей, которые находятся в одном из двух начальных процессов предпринимательского процесса: **зарождающихся предпринимателей и новых владельцев бизнеса.**

Показатели ТЕА Казахстана в 2017 году были выше, чем в 2016 году. Это число меньше, чем в странах с ресурсно-

ориентированной экономикой (16,4) и в странах с эффективностно-ориентированной экономикой (14,9), но выше, чем в странах с инновационно-ориентированной экономикой (9,1). Тот факт, что показатель ТЕА Казахстана наиболее близок к инновационно-ориентированным экономикам, можно интерпретировать положительно. Это означает, что экономика Казахстана

создает много рабочих мест, чтобы большинство людей предпочитали и могли получать постоянную занятость. Среди стран БРИКС показатель ТЕА Казахстана практически такой же, как и в Китае (9,2). В отличие от этого, Бразилия имеет самый высокий показатель ТЕА среди стран БРИКС (20,0) из-за нехватки рабочих мест.

Таблица 2.6 Предпринимательская деятельность в Казахстане

	2014	2015	2016	2017
Зарождение бизнеса	8.1*	8	6.9	8.1
Владение новым бизнесом	6.1	3.2	3.4	6.6
Ранняя стадия бизнеса (ТЕА)	13.7	11	10.2	11.6
Владение зарегистрированным бизнесом	7.4	2.4	2.4	3.9
Уровень закрытия бизнеса	2.9	3.1	3.4	5.2
Индекс предпринимательской деятельности сотрудников (ЕЕА)			0.7	4.1

**Примечание: интерпретировать как 8,1% опрошенных относят себя к категории зарождающихся предпринимателей*

Рисунок 2.3 Сравнительные показатели Казахстана: предпринимательская деятельность, 2017

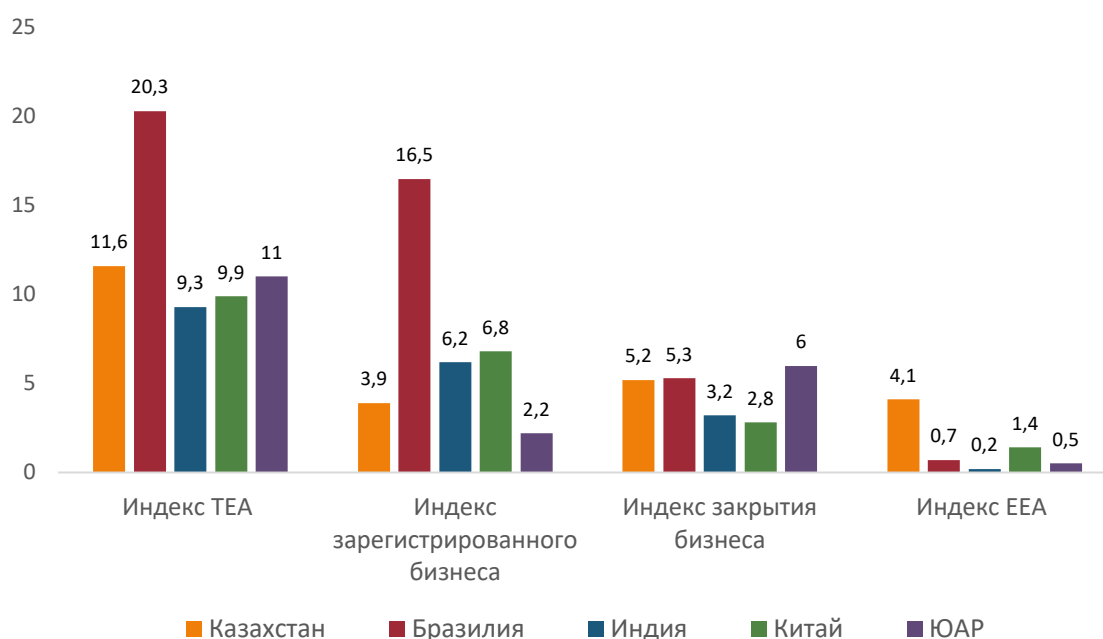


Таблица 2.7 Сравнительные показатели Казахстана: предпринимательская деятельность, 2017

	Казахстан	Ресурсно-ориентированные	Эффективно-ориентированные	Инновационно-ориентированные
Индекс ТЕА	11.6	16.4	14.9	9.2
Индекс зарегистрированного бизнеса	3.9	1.4	1.2	5.1
Индекс закрытия бизнеса	5.2	15.7	8.9	6.8
Индекс ЕЕА	4.1	5.4	5.4	3.6

Индекс зарегистрированного бизнеса (ЕВ) представляет собой процент взрослого населения, которое является владельцами/менеджерами предприятий, которые функционируют более 42 месяцев. Информация об уровне зарегистрированных предприятий имеет важное значение, поскольку она дает определенное представление об устойчивости предпринимательства в экономике. Эти предприятия вышли за рамки зарождающихся и новых бизнес-этапов и способны внести свой вклад в экономику страны путем постоянного внедрения новых продуктов и процессов и создания более стабильной базы занятости. В 2017 году в Казахстане уровень зарегистрированного бизнеса (3,9) был намного ниже, чем в странах с ресурсно-ориентированной экономикой (15,7) и эффективно-ориентированной экономикой (8,9), а также ниже, чем в странах с инновационно-ориентированной экономикой (6,8). Среди стран БРИКС только ЮАР имеет более низкие показатели ЕВ (2,2), чем Казахстан.

Глобальный отчет GEM предполагает, что дисбаланс между показателями ТЕА и ЕВ “может указывать на недавний всплеск зарождающейся предпринимательской деятельности, который еще не успел достичь зрелости”³, или что у новых предприятий возникают проблемы с выживанием.

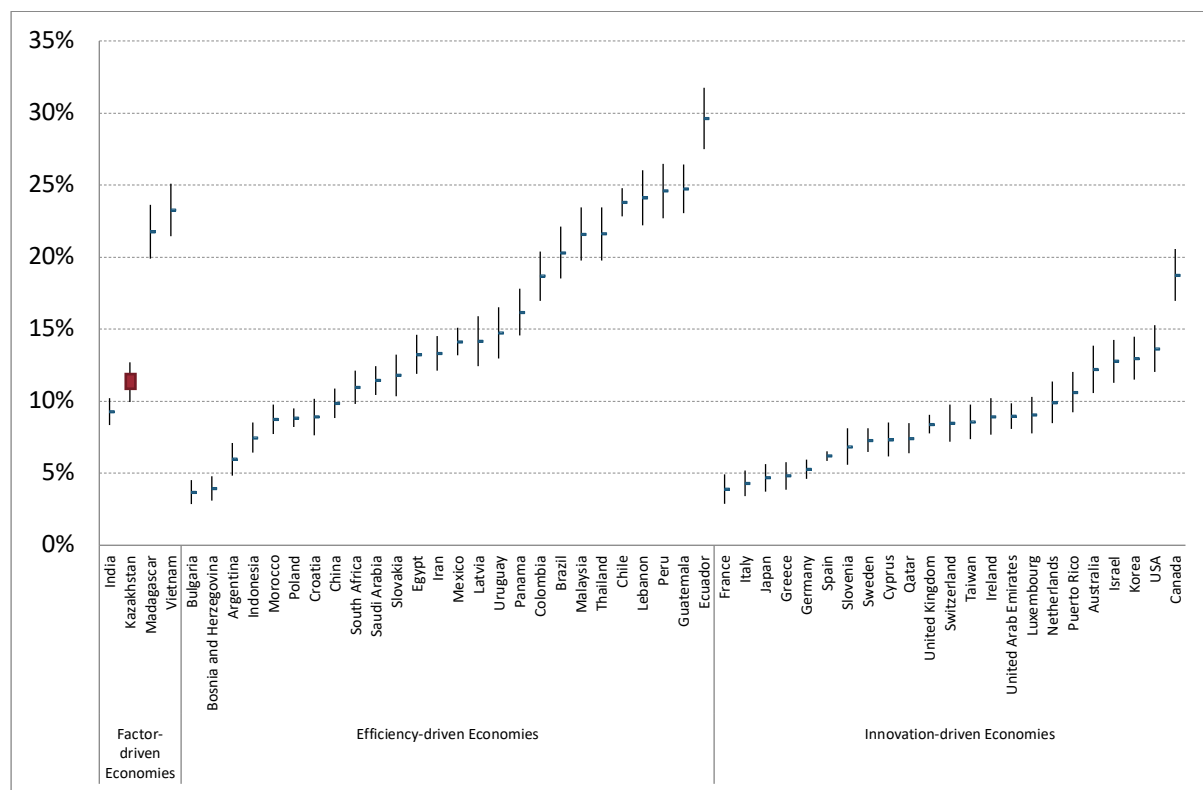
Индекс предпринимательской деятельности сотрудников (ЕЕА) включает в себя развитие сотрудником новых видов деятельности для основного работодателя, таких как разработка или запуск новых товаров или услуг, или создание новой бизнес-единицы, нового учреждения или дочерней компании. Уровень ЕЕА в Казахстане (4,1) значительно улучшился по сравнению с предыдущими годами, приблизив страну к странам с инновационно-ориентированной экономикой, где этот показатель, однако, намного выше (6,1).

В целом, начиная с 2015 года, показатели ТЕА, ЕЕА и ЕВ в Казахстане незначительно увеличились. Увеличивающийся показатель ТЕА сопоставим с увеличивающимися

показателями ЕВ, однако показатели закрытия бизнеса также увеличились. Это может указывать на более высокий уровень провалов предпринимательской деятельности. С другой стороны, в 2017 году показатель ЕЕА увеличился в 6 раз по сравнению с

2016 годом. Хотя еще рано делать обоснованные выводы, этот рост может свидетельствовать о том, что владельцы бизнеса начали мотивировать своих сотрудников применять предпринимательский подход в своих компаниях.

Рисунок 2.4 Уровень ранней предпринимательской активности в странах-участниках проекта GEM, 2017



Источник: Глобальный отчет GEM 2017/2018

2.2.4 Мотивы предпринимательской деятельности

Основная цель GEM заключается в изучении различий по предпринимательской деятельности на национальном уровне, их связи с созданием рабочих мест и экономическим ростом. Относительная распространенность бизнеса, ориентированного на возможности, по сравнению с предпринимательской деятельностью, ориентированной на

необходимость, дает полезную информацию о качестве предпринимательской деятельности на ранней стадии в любой экономике.

Согласно Индексу мотивации, опубликованному в Глобальном отчете за 2017 год, предпринимателей, движимых возможностями или независимостью (IDO) в 2,3 раза больше,

чем предпринимателей, движимых необходимостью, в ресурсно-ориентированных странах (т. е. 67,6% предпринимателей были ориентированы на возможности). В целом, в 54 странах, участвовавших в проекте в 2017 году, 74% респондентов выбрали перспективную возможность в качестве основной причины для начала бизнеса. Цифры оказались самыми высокими в Северной Америке (82,6%) и самыми низкими в Африке (70,9%). В

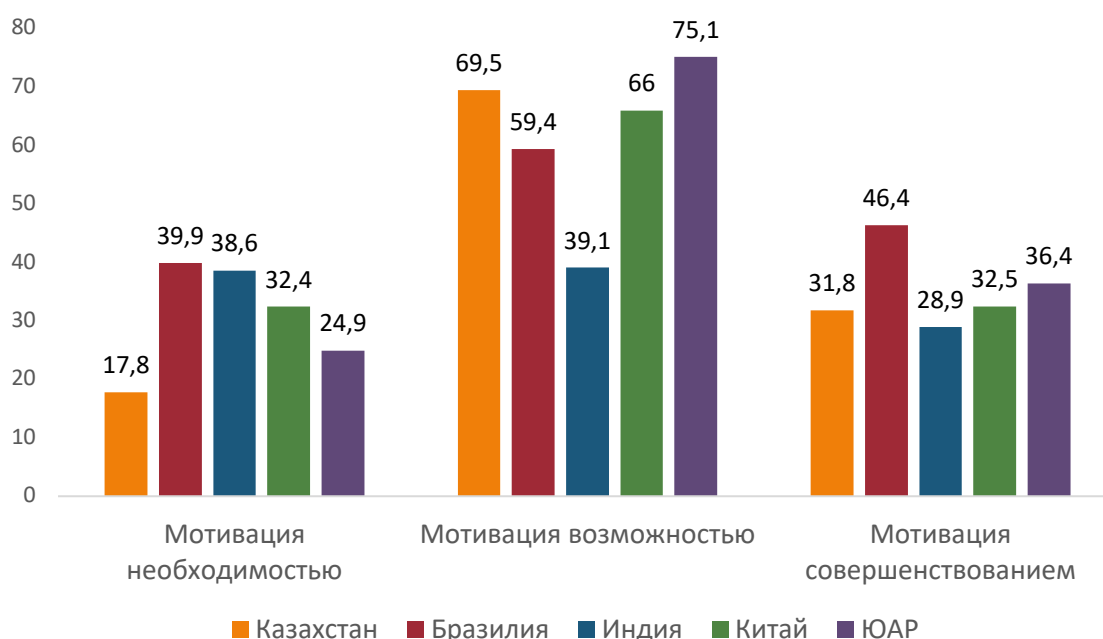
Казахстане 69,5% новых основателей бизнеса были ориентированы на реализацию новых возможностей. Очевидно, что это число относительно невелико. Разумеется, было бы полезно, если бы новые предприятия в Казахстане начали ориентироваться на выгодные возможности. Однако среди стран БРИКС только у ЮАР (75,1%) показатели были выше, чем показатели Казахстана в этой категории.

Таблица 2.8 Мотивация предпринимательской деятельности на начальной стадии (TEA) в Казахстане

	2014	2015	2016	2017
Мотивация необходимостью (% TEA)	26.3*	27.5	25.4	17.8
Мотивация возможностью (% TEA)	69.1	68.9	68.9	69.5
Мотивация совершенствованием (% TEA)	33.6	24	21.4	31.8
Соотношение мотивации необходимостью и возможностью (мотивационный индекс)	1.2	0.9	0.8	1.8

*Примечание: интерпретировать как 26,3% опрошенных отмечают, что занимаются предпринимательством вынужденно

Рисунок 2.4 Сравнительные показатели Казахстана: мотивация предпринимательской деятельности на ранней стадии (TEA), 2017



2.2.5 Завершение предпринимательской деятельности

Еще одной важной характеристикой предпринимательской деятельности в той или иной стране является уровень закрытия бизнеса, то есть процент респондентов, которые закрыли или каким-либо иным способом перестали являться предпринимателями. Индекс закрытия бизнеса в Казахстане (5,2) лишь незначительно ниже, чем в странах с ресурсно-ориентированной экономикой и эффективно-ориентированной экономикой и выше, чем в странах с инновационно-ориентированной экономикой. В целом, это свидетельствует о необходимости

улучшения с точки зрения выживания бизнеса. Кроме того, важно изучить причины прекращения предпринимательской деятельности, поскольку они могут указывать на потенциальные проблемы, которые могут быть решены.

В 2017 году только 19,8% предприятий прекратили деятельность из-за отсутствия прибыли. Это намного меньше показателей, отмеченных в 2016 году (46,8%) и в предыдущие годы (около 30%).

Таблица 2.9 Причины закрытия бизнеса в Казахстане

	2014	2015	2016	2017
Продажа, выход на пенсию, выход из бизнеса, другая возможность	26.6	14.5	16.7	22.8
Не приносит дохода	33.9*	36.5	46.8	19.8
Проблемы финансирования	14.2	12.5	5.6	9.2
Бюрократия	-	3.7	5.4	5.3
Личные причины	16	24.2	18	30.5

* Примечание: интерпретировать как 33,9% опрошенных отмечают, что поводом закрытия бизнеса послужило то, что он не приносит прибыль

По сравнению со средними показателями GEM, Казахстан ближе к странам с ресурсно-ориентированной экономикой, которые показывают несколько более высокие результаты в этой категории (21,6%). Нерентабельность предприятия чаще указывалась как причина выхода из бизнеса в эффективно-ориентированных экономиках (38,7%) и в инновационно-ориентированных экономиках (26,4%). Проблемы с финансированием были также менее

важны для казахстанских предприятий, которые прекратили свое существование (9,2%) по сравнению со странами ресурсно-ориентированной (21,1%) и эффективно-ориентированной (15,2%) экономиками. Показатели Казахстана в целом были схожи в этой категории с показателями инновационно-ориентированных экономик (10,1%).

Бюрократия была незначительной причиной выхода из бизнеса в Казахстане (5,3%). Это была еще менее

важная причина в ресурсно-ориентированной экономике (1,3%), в то время как эффективно-ориентированной (7,1%) и в инновационно-ориентированной экономике (10,1%) бюрократия была более важной причиной прекращения бизнеса.

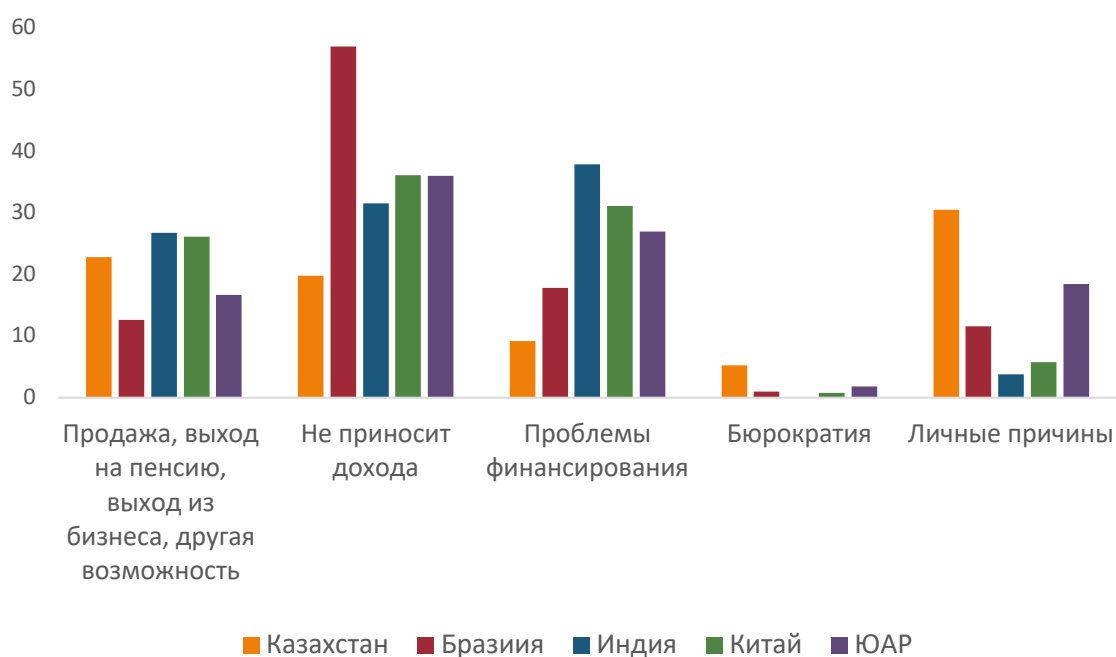
Продажа, выход на пенсию, выход из бизнеса и другая возможность были

более распространенной причиной прекращения деятельности в Казахстане (22,8%). Это соответствовало показателям эффективно-ориентированной экономики (20,9%), и намного меньше, чем в ресурсно-ориентированной экономике (33,9%) и инновационно-ориентированной (33,7%).

Таблица 2.10 Причины закрытия бизнеса, сравнительные показатели, 2017

	Казахстан	Ресурсно-ориентированные	Эффективно-ориентированные	Инновационно-ориентированные
Продажа, выход на пенсию, выход из бизнеса, другая возможность	22.8	33.9	20.9	33.7
Не приносит дохода	19.8	21.6	38.7	26.4
Проблемы финансирования	9.2	21.1	15.2	10.1
Бюрократия	5.3	1.3	7.1	10.1
Личные причины	30.5	22.0	18.0	19.0

Рисунок 2.5 Сравнительные показатели Казахстана: причины закрытия бизнеса, 2017



Наиболее часто упоминаемые причины прекращения бизнеса в Казахстане (30,5%) были личными причинами. Это число намного выше, чем в странах с ресурсно-ориентированной экономикой (22%), в странах с эффективностно-ориентированной (18%) и инновационно-ориентированной экономикой (19%).

Малые предприятия в Казахстане - это, как правило, образ жизни, что объясняет, почему их владельцы часто выходят из бизнеса, как только их личные обстоятельства изменились.

Среди стран БРИКС Казахстан также выделяется в категории личных причин прекращения бизнеса. Даже относительно высокие показатели ЮАР (18,5%) в этой категории не приближаются к показателям Казахстана (30,5%). Казахстан также выглядит необычно в категориях отсутствия рентабельности и проблем с финансами, где его показатели намного меньше по сравнению со странами БРИКС. Однако это может быть всего лишь одногодичным явлением, поскольку в предыдущие годы показатели Казахстана в этих двух категориях были намного выше.

2.3 ПОРТРЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

В целях определения портрета казахстанского предпринимателя был проведен анализ с использованием демографических и других характеристик предпринимателей. С помощью данного анализа была оценена степень открытости экономики для различных групп населения (возраст, пол, этническая

принадлежность или уровень образования) для вовлечения в предпринимательскую деятельность, а также их мотивация. По результатам исследования выявлены проблемные вопросы и возможности стимулирования более широкого участия в экономике различных социальных групп.

2.3.1 Распределение по возрастным группам

Согласно глобальному докладу GEM "самый высокий уровень предпринимательской активности наблюдается среди лиц в возрасте 25-34 лет и 35-44 лет во всех видах экономического развития"⁴. В Казахстане в 2017 году наибольшая распространенность предпринимательской активности наблюдалась в группе 18-24 лет. В противоположность этому, следующие

возрастные группы демонстрировали относительно меньшую вовлеченность в предпринимательство. Можно смело предположить, что в Казахстане многие молодые люди стремятся открыть собственное дело и делают это. Однако по мере взросления, вступления в брак и рождения детей многие из них в конечном итоге переходят на оплачиваемую работу в компаниях или государственном секторе.

Таблица 2.11 Индекс ранней предпринимательской активности (ТЕА) в разрезе возрастных групп, Казахстан

Возраст	2014	2015	2016	2017
18-24	12*%	10.1 %	9.4%	15%
25-34	16.8%	15.9 %	16.5%	9.3%
35-44	14.1%	8.2 %	7.4%	13.4%
45-54	11.1%	10.6 %	9.6%	10%
55-64	6.9%	7.6 %	8.4%	9.3%

**Примечание: интерпретировать как 12% опрошенных в возрасте 18-24 лет отнесли себя к группе ранних предпринимателей*

Рисунок 2.6 Индекс ранней предпринимательской активности в разрезе возрастных групп, Казахстан, 2017

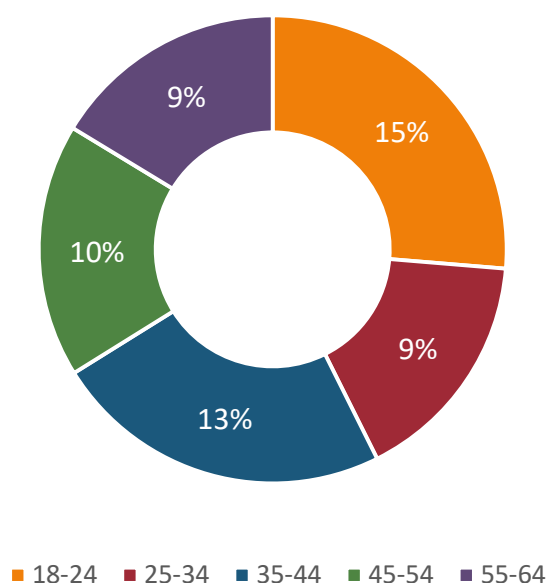


Таблица 2.12. Сравнительные данные по ТЕА в разрезе возрастных групп, 2017

	Казахстан	Ресурсно-ориентированные	Эффективно-ориентированные	Инновационно-ориентированные
18-24	15%	16%	13%	8%
25-34	9.3%	17%	18%	12%
35-44	13.4%	18%	17%	11%
45-54	10%	14%	14%	9%
55-64	9.3%	18%	9%	6%

Другие показатели по Казахстану совпадают с данными других стран. Похоже, что в Казахстане люди начинают возвращаться к предпринимательству в возрасте от сорока до пятидесяти лет, когда они набираются опыта и достигают определенного уровня благосостояния

или, возможно, открывают свое дело для получения дополнительного дохода. Важным фактором является то, что они, возможно, накопили необходимые ресурсы, такие как полезные связи, личные сбережения и доступ к другим финансовым ресурсам.

2.3.2 Гендерное измерение

Предыдущие глобальные отчеты GEM показали, что, хотя соотношение участия мужчин и женщин в предпринимательской деятельности на ранних этапах значительно варьируется по всей выборке стран GEM, что отражает различия в культуре и обычаях в отношении участия женщин в экономике, последовательный вывод

состоит в том, что мужчины, более вероятно, будут участвовать в предпринимательской деятельности, независимо от уровня экономического развития⁵. В Казахстане мужчины (11,8%) и женщины (11,4%) имеют практически одинаковые показатели по ТЕА. Это отличает страну от других стран GEM.

Таблица 2.13 Индекс ранней предпринимательской деятельности (ТЕА) в гендерном разрезе (% взрослого населения, вовлеченного в ТЕА, для каждого пола отдельно)

	2015	2016	2017
Мужчины, вовлеченные в ТЕА (% взрослого мужского населения)	12 %*	11.1%	11.8%
Женщины, вовлеченные в ТЕА (% взрослого женского населения)	10,1 %	10.2%	11.4%
Мужчины, вовлеченные в ТЕА в целях реализации возможностей (% взрослого мужского населения)	70 %	71%	67%
Женщины, вовлеченные в ТЕА в целях реализации возможностей (% взрослого женского населения)	67,7 %	64%	73%
Мужчины, вовлеченные в ТЕА по необходимости (% взрослого мужского населения)	26,3 %	25%	22%
Женщины, вовлеченные в ТЕА по необходимости (% взрослого женского населения)	28,9 %	32%	14%

* Примечание: интерпретировать как 12% мужчин вовлечены в раннюю предпринимательскую деятельность

Таблица 2.14 Индекс ранней предпринимательской деятельности (ТЕА) в гендерном разрезе (% взрослого населения, вовлеченного в ТЕА, для каждого пола отдельно), сравнительные показатели, 2017

Стадия экономического развития	Мужчины, вовлеченные в ТЕА (% взрослого мужского населения)	Женщины, вовлеченные в ТЕА (% взрослого женского населения)	Мужчины, вовлеченные в ТЕА по необходимости (% взрослого мужского населения)	Женщины, вовлеченные в ТЕА по необходимости (% взрослого женского населения)
Ресурсно-ориентированные	16.6	16.2	23.8	23.2
Эффективно-ориентированные	16.9	12.8	23.2	30.9
Инновационно-ориентированные	11.3	7.1	16.1	19.1
Казахстан	11.8	11.4	22	14

Глобальный доклад GEM также указывает на то, что женщины чаще открывают предприятия по необходимости в некоторых странах, а в других регионах нет никакой разницы в мотивации между мужчинами и женщинами-предпринимателям⁶. В Казахстане же женщины в большей степени, чем мужчины, руководствуются бизнес-возможностями, чем необходимостью

заниматься предпринимательской деятельностью. Средние показатели Казахстана с точки зрения гендерного распределения аналогичны ресурсно-ориентированной экономике с точки зрения почти равной представленности мужчин и женщин в ТЕА. Однако тот факт, что женщины чаще, чем мужчины, занимаются предпринимательством, делает Казахстан уникальным.

2.4 РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

При изучении воздействия предпринимателей GEM признает, что, хотя все предприниматели играют важную роль, они оказывают различное воздействие на общество. Ожидания создания рабочих мест и уровень инноваций являются основными показателями, используемыми в GEM для оценки прогноза экономического роста в определенной стране. Исследование GEM уточняет, сколько сотрудников (кроме самих владельцев)

имеет в настоящее время бизнес и сколько еще он планирует нанять в ближайшие пять лет. Разница между текущим и ожидаемым числом сотрудников характеризует ожидание роста.

В Казахстане только 38,5% владельцев бизнеса на ранних стадиях бизнеса не ожидают создания рабочих мест. Это низкий показатель по сравнению с 63,8% в странах с ресурсно-ориентированной экономикой. Даже в

странах с эффективно-ориентированной экономикой (43,2%)

этот показатель значительно выше, чем в Казахстане.

Таблица 2.15 Ожидаемое увеличение числа сотрудников (% среди ранних предпринимателей)

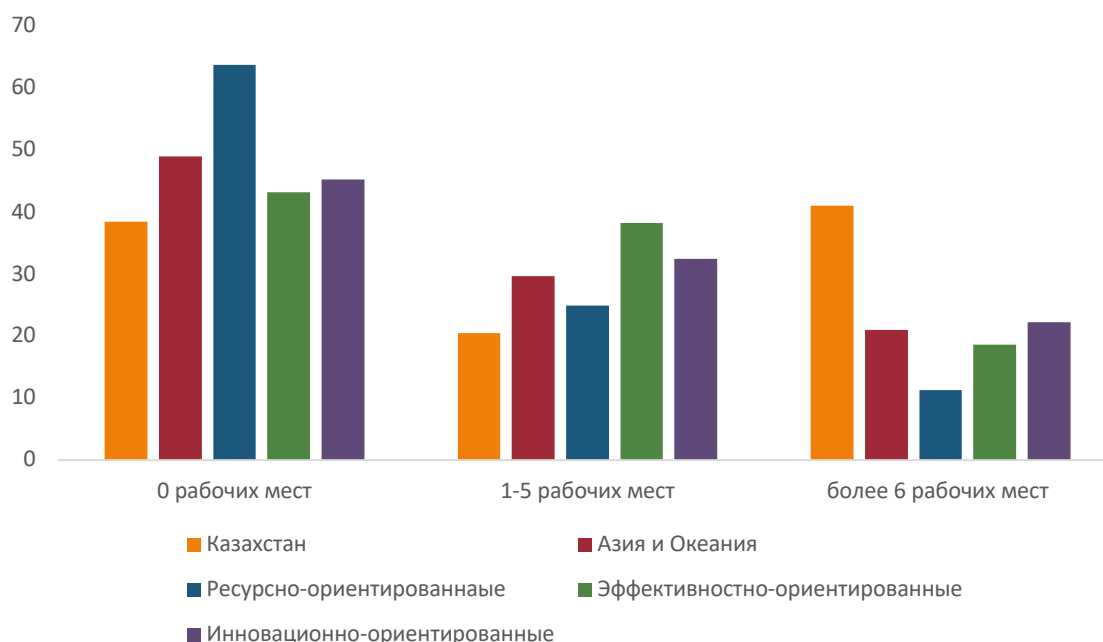
	2014	2015	2016	2017
0 рабочих мест	27.4	41	47.9	38.5
1-5 рабочих мест	16.3*	24.7	19.1	20.5
более 6 рабочих мест	14.9	34.4	33.1	41

*Примечание: интерпретировать как 16,3% предпринимателей на ранней стадии планируют создать 1-5 рабочих мест

Соответственно, 20,5% респондентов в Казахстане рассчитывают создать от одного до пяти рабочих мест в ближайшие пять лет, в то время как 41% рассчитывают создать более 6 новых рабочих мест в ближайшие пять лет. Последнее число особенно впечатляет по сравнению с ресурсно-

ориентированной (24,9%), эффективно-ориентированной (38,3%) и инновационно-ориентированной (32,5%) экономиками. Подводя итог, можно сказать, что казахстанские предприниматели имеют большие планы и хотели бы очень быстро нарастить свой новый бизнес.

Рисунок 2.7 Сравнительные показатели Казахстана: ожидаемое увеличение числа сотрудников, 2017



Инновации и предпринимательство тесно связаны между собой. Инновации выходят за рамки простого создания новых продуктов и услуг.

Предпринимателям необходимо выявлять новые рыночные ниши и разрабатывать творческие пути предложения, поставки и продвижения

своей продукции. Инновационный потенциал имеет важное значение для конкурентоспособности экономики, особенно в секторах с более высокой производительностью.

Темпы инновационной деятельности в Казахстане (23,5) в настоящее время находятся на уровне, эффективностно-ориентированной экономики (23,1), но значительно ниже, чем в инновационно-ориентированной экономике (31,2).

Следует отметить, что уровень инноваций в Казахстане медленно улучшается с 2014 года. В 2017 году Казахстан занял 36-е место среди 54 стран-участниц GEM по этому показателю. Среди стран БРИКС только Бразилия (13,9) имеет более низкий уровень инноваций, чем Казахстан. Все остальные страны БРИКС имеют показатели инноваций выше 25. Таким образом, Казахстану необходимо улучшить стимулирование инновационного потенциала населения в целом.

Рисунок 2.8 Степень инновационности среди ранних предпринимателей



GEM отслеживает предпринимателей по всему миру в различных отраслях, стремясь оценить интенсивность предпринимательской деятельности, измеряемой ТЕА в первой десятке отраслей, которые затем сгруппированы в пять групп: сельское хозяйство, горнодобывающая промышленность, производство/транспорт, оптовая/розничная торговля

и ИКТ /финансы/услуги. Предприниматели как в странах с ресурсно-ориентированной экономикой, так и с эффективностно-ориентированной начинают более 50% новых предприятий в сфере оптовой/розничной торговли. В странах с инновационно-ориентированной экономикой эти показатели гораздо ниже. В Казахстане 41,4% новых

предприятий в 2017 году приходились на сектор оптовой/розничной торговли. Таким образом, Казахстан по показателям находится где-то между ресурсно-ориентированной экономикой и эффективностно-ориентированной

экономикой с одной стороны и инновационно-ориентированной экономикой, с другой стороны, с точки зрения преобладания новых предприятий, созданных в секторе оптовой/розничной торговли.

Таблица 2.16 Распределение ранней предпринимательской деятельности по секторам экономики

	Казахстан, 2015	Казахстан, 2016	Казахстан, 2017	Азия и Океания, 2017	Ресурсно-ориентированные 2017	Эффективно-ориентированные, 2017	Инновационно-ориентированные, 2017
Сельское хозяйство	11.4	7.5	5.8	3.4	13	5	4
Горнодобывающая промышленность	3.8	2.8	3.6	4.2	3	5	6
Производство и транспорт	8.9	10.6	6.9	9.3	8	13	10
Торговля	46.6	51.5	41.4	52.5	55	51	31
Информационные технологии и коммуникация/ Финансы/ Услуги	24.2	27.5	42.2	27.2	22	26	50

Аналогичным образом, показатели Казахстана находятся между показателями ресурсно-ориентированной и эффективностно-ориентированной экономик с одной стороны и инновационно-ориентированной экономики с другой стороны, в секторе ИКТ/финансов/услуг, поскольку его показатели выше, чем в

первой группе стран, и ниже, чем во второй группе стран. В производственном и транспортном секторе число казахстанцев, по-видимому, является довольно низким. Судя по имеющимся данным GEM необходимо дальнейшее улучшение в этом отношении.

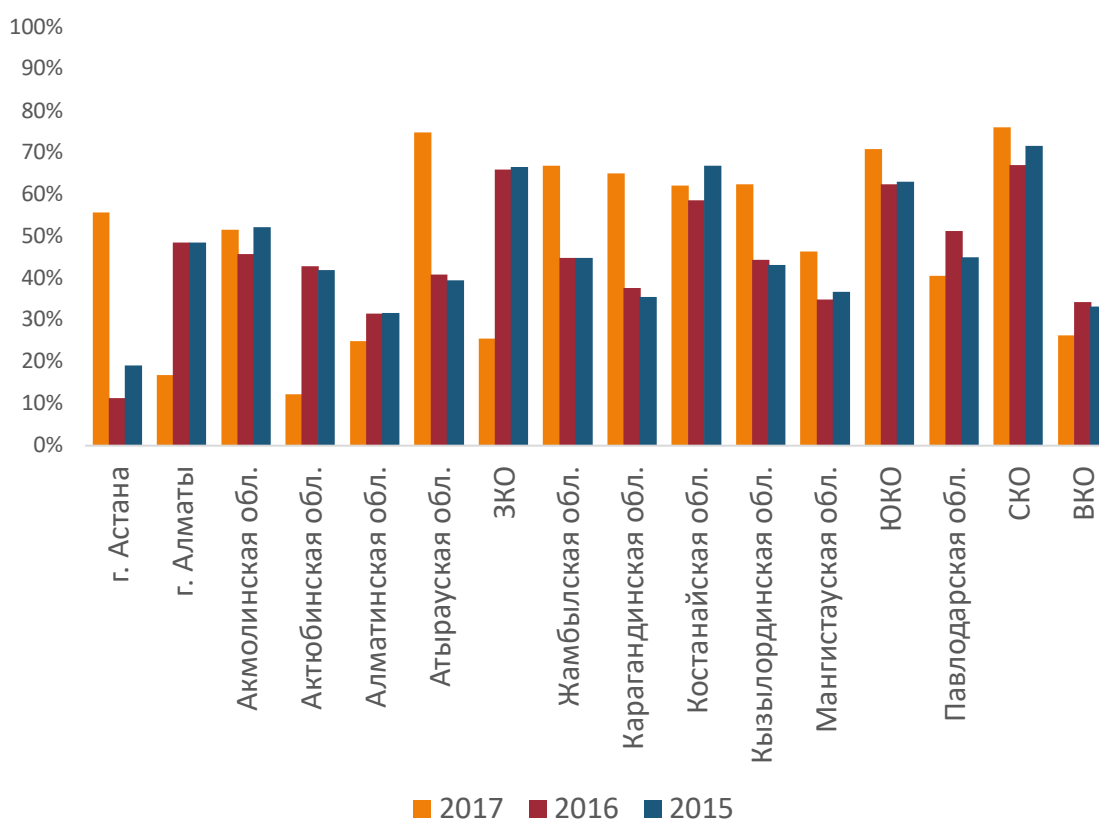
2.5 РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

На всей территории Казахстана открытие бизнеса требует проведения одинакового количества процедур и затрат. Однако восприятие начинающих предпринимателей процедур открытия бизнеса в разных регионах оценивается по-разному (**рисунок 2.9**).

Интересно, что в этом отношении г. Астана, Атырауская, Жамбылская,

Кызылординская и Карагандинская области демонстрируют значительный рост по сравнению с 2016 годом. В отличие от этого, другие регионы страны демонстрируют сильное снижение (например, г. Алматы и ЗКО) или незначительное снижение (Восточный Казахстан) по сравнению с более ранним периодом времени.

Рисунок 2.9 Легкость открытия бизнеса в регионах Казахстана

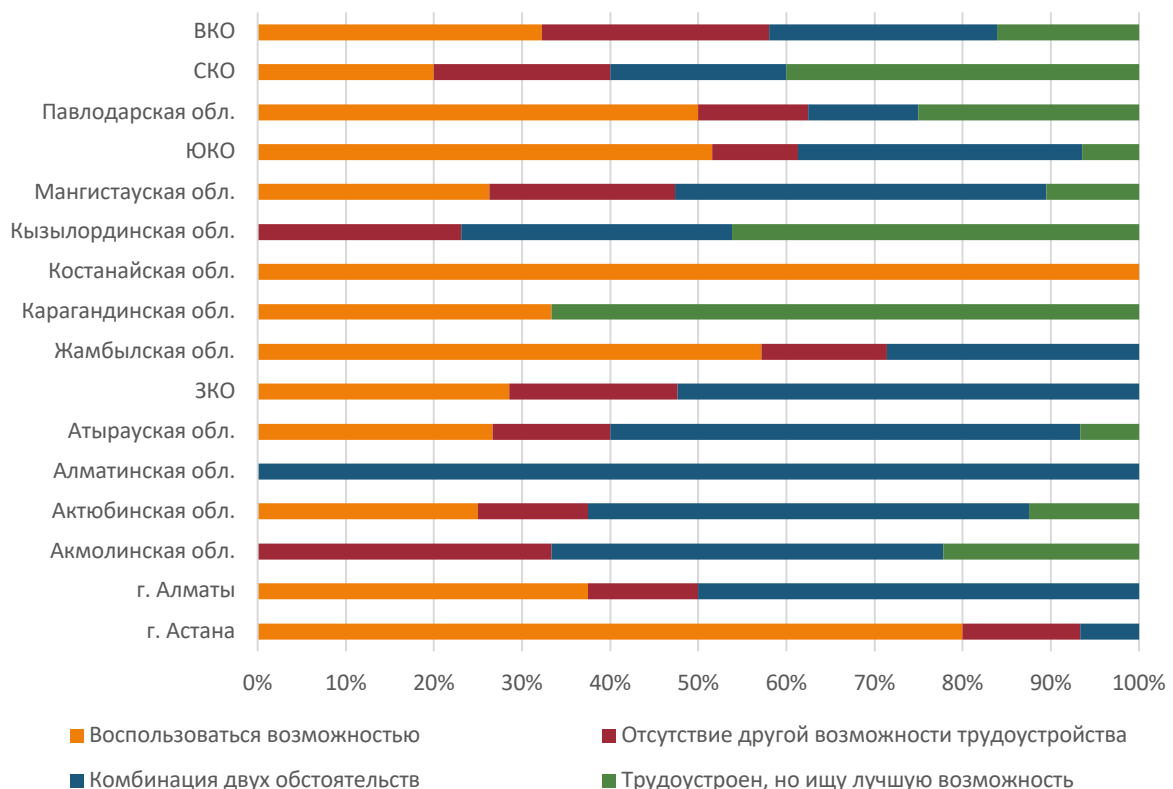


На **рисунке 2.10** показана структура мотивации казахстанских предпринимателей по всей стране, наблюдавшаяся в 2017 году.

Большинство предпринимателей Актюбинской и Павлодарской областей, а также бизнесменов г. Астаны в этот период были ориентированы на реализацию новых бизнес возможностей. В Северо-Казахстанской области, напротив, все опрошенные предприниматели руководствовались необходимостью. Почти половина предпринимателей Алматинской области выбрали сочетание двух вышеперечисленных причин; равное количество предпринимателей в регионе занималось предпринимательской деятельностью по необходимости и для реализации возможностей.

В 2017 году Костанайская область продемонстрировала самый высокий уровень мотивации возможностью при открытии своего дела. Астана заняла второе место с 80% новых предприятий, открытых для реализации бизнес возможностей. Жамбылская, Южно-Казахстанская и Павлодарская области также показали достаточно высокий уровень возможностей предпринимательства. г. Алматы, Западно-Казахстанская, Атырауская и Мангистауская области имели более высокие показатели открытия нового бизнеса для получения дополнительного дохода. Как в Акмолинской области, так и в Алматинской области и Кызылординской областях, необходимость предпринимательства мотивировала создание многих новых предприятий.

Рисунок 2.10 Мотивы предпринимательской деятельности разных регионах Казахстана, 2017



На **рисунке 2.11** показано восприятие потенциала реализации бизнес-возможностей в различных регионах. В 2017 году жители Атырауской области чаще других отвечали, что у них достаточно возможностей для реализации бизнес идей. За ними следуют жители г. Алматы, Актыбинской и Акмолинской областей. Меньше всего уверенности в

реализации предпринимательской инициативы было у населения Восточно-Казахстанской, Северо-Казахстанской и Костанайской областей.

В среднем, около половины респондентов в каждом регионе считают, что у них есть возможность реализовать предпринимательский потенциал.

Рисунок 2.11 Оценка возможности предпринимательской деятельности в региональном разрезе

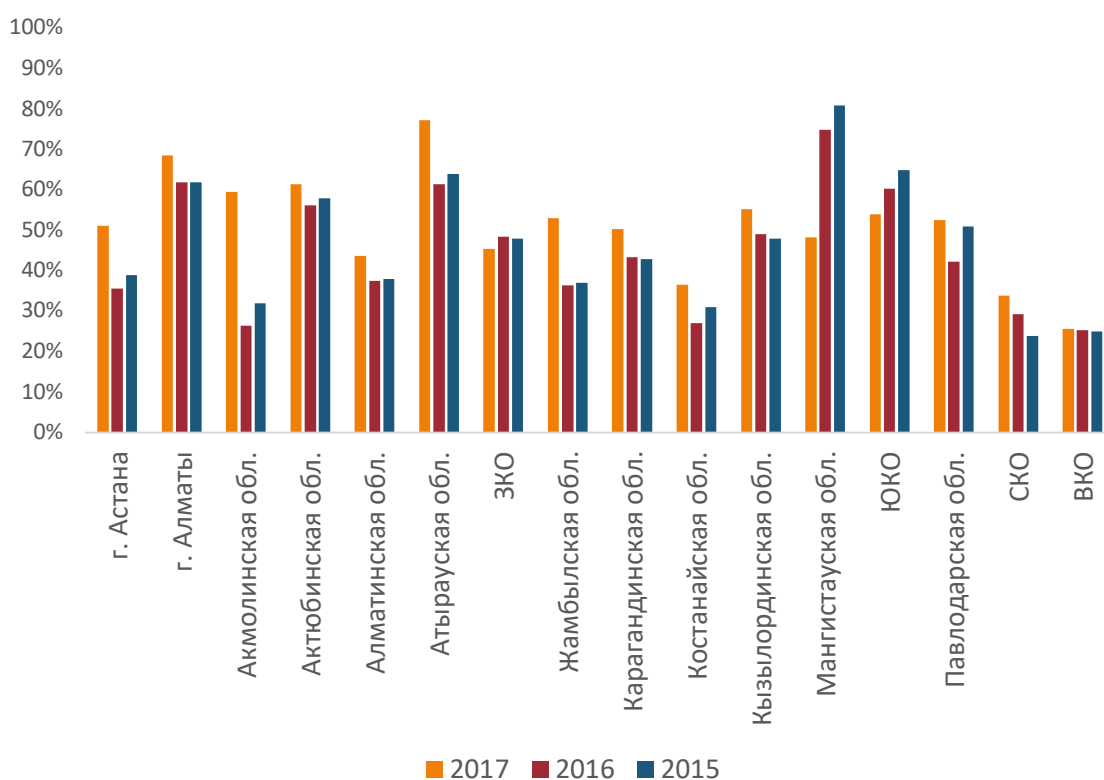


Рисунок 2.12 Оценка возможности преодоления страха в регионах страны, 2017

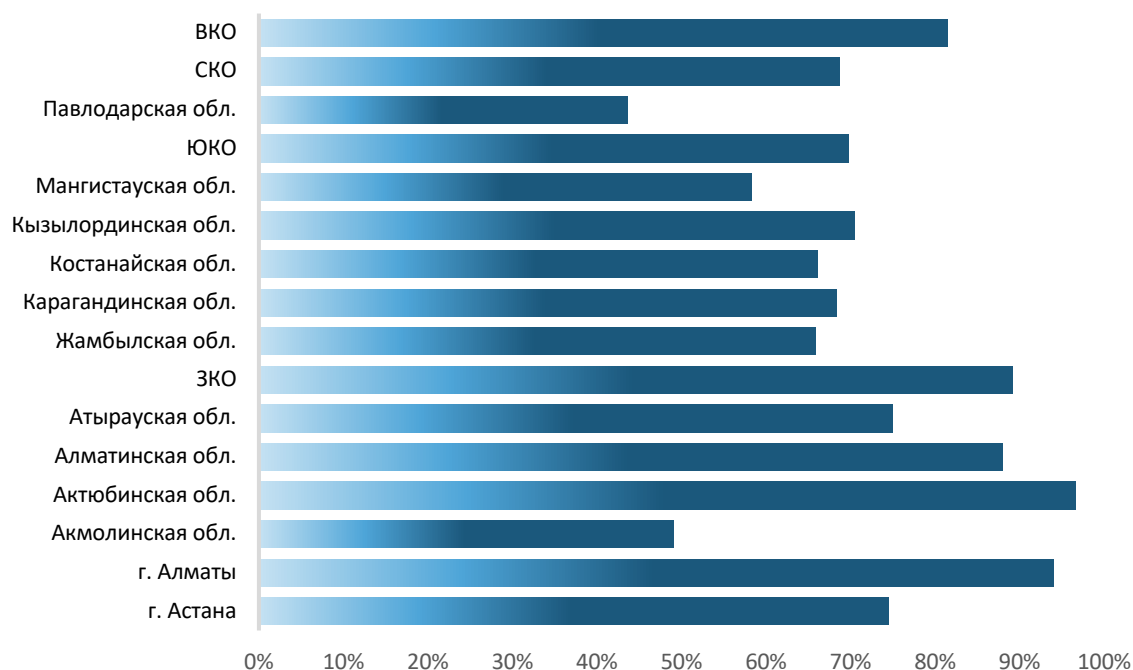


Рисунок 2.12 демонстрирует самооценку индивидуальных возможностей преодолеть страх неудачи – и начать новое предприятие – с разбивкой по регионам.

В 2017 году респонденты в Восточно-Казахстанской, Западно-Казахстанской и Актобинской областях

продемонстрировали наибольший оптимизм в оценке своей предполагаемой способности преодолеть страх неудачи. Респонденты из Павлодарской, Акмолинской и Мангистауской областей, по-видимому, имеют больше опасений в этом отношении.

АНАЛИЗ СТРУКТУРНЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



3 АНАЛИЗ СТРУКТУРНЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

3.1 НАЦИОНАЛЬНОЕ ЭКСПЕРТНОЕ ИНТЕРВЬЮ (NES)

Национальный экспертный опрос (NES) оценивает различные элементы местной экономики и социальной инфраструктуры, которые влияют на развитие предпринимательской деятельности. NES был инициирован в связи с отсутствием на национальном уровне согласованных мер, которые могут быть использованы в качестве показателей структурных условий предпринимательства (EFCS). NES остается единственным источником согласованных, всемирно сопоставимых данных, которые оценивают факторы окружающей среды, стимулирующие (или препятствующие) производительности новых и растущих фирм.

Каждый год, как минимум 36 специалистов в каждой экономике GEM лично дают интервью или опрашивается с помощью анкет NES. Опросник NES используется для сбора мнений экспертов по широкому кругу вопросов, каждый из которых разрабатывается для сбора разных измерений структурных условий предпринимательства (EFCS).

NES был тщательно разработан и уточнен для сбора обоснованных решений национальных, а в некоторых случаях, региональных ключевых информантов относительно статуса EFCS в экономике их страны/ региона проживания. Национальные и региональные эксперты выбираются на основе их репутации и опыта.

3.2 СТРУКТУРНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Структурные условия развития предпринимательства представляют собой сочетание определенных условий, определяющих среду, в которой осуществляется предпринимательская деятельность. В ходе мониторинга GEM оцениваются следующие условия предпринимательства: финансирование, государственная политика, налоги и бюрократия, государственные программы, предпринимательское образование и профессиональная подготовка в школе, предпринимательское образование и профессиональная подготовка в высших

учебных заведениях и программах повышения квалификации, передача НИОКР, доступ к коммерческой и профессиональной инфраструктуре, динамика внутреннего рынка, регулирование внутреннего рынка, доступ к физической инфраструктуре и инфраструктуре услуг, социальные и культурные нормы.

Сбор информации об этих условиях проводился посредством национальных экспертных интервью. Репрезентативная выборка экспертов из Казахстана провела оценку широкого блочного набора утверждений по

каждому условию предпринимательства, используя 9-балльную шкалу Лайкерта — от 1 («полностью не согласен») до 9 («полностью согласен») для оценки каждого предложенного утверждения. При этом, среднее значение в пределах 1-4 указывает на несогласие экспертов с

утверждением в разной степени, среднее значение 5 — на нейтральную позицию, а среднее значение между 6-9 указывает на разную степень согласия с предложенным высказыванием. Среднее значение по этим оценкам представлены в таблицах 3.1 –3.11.

3.2.1 Доступ к финансированию

Доступ к финансированию представляет очень важный элемент экосистемы предпринимательства, так как многие предприниматели нуждаются в дополнительных денежных средствах, когда начинают новое дело.

В 2015 году, казахстанские эксперты оценили возможность получения финансирования через размещение акций намного выше (3,38), чем в 2014 году (2,0), а в 2016 году оценка этого параметра была еще более высокой (3,57). Эта динамика наблюдалась и в 2017 году (3,82). Аналогичным образом, средняя оценка по финансированию в долг значительно выросла с 2,51 в 2014 году до 4,78 в 2016 году. В 2017 году эксперты дали еще более высокую оценку финансированию в долг в стране (5,89). Очевидно, что показатели заемного финансирования выше, чем показатели финансирования через размещение акций. Это отражает тот факт, что в Казахстане заемное финансирование более доступно, чем доленое финансирование. Естественно, нужно развивать финансирование через

размещение акций, чтобы оно стало доступным для инновационных предприятий.

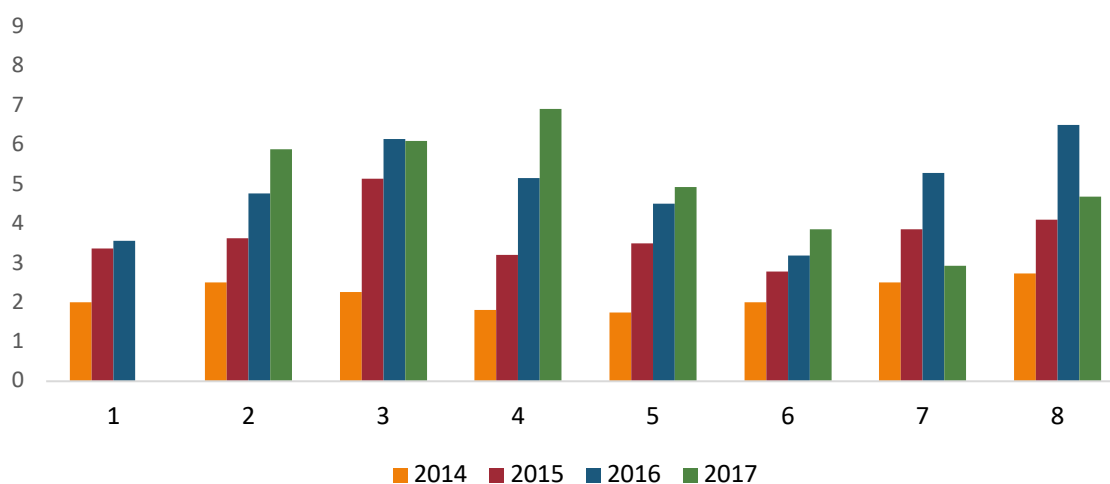
В 2016 году казахстанские эксперты также высоко оценили доступность государственных субсидий для новых и развивающихся компаний (6,51) в сравнении с 2015 (4,11) и 2014 (2,74) годом. В 2017 году показатель этого параметра были немного ниже (6,11). Доступность неформального финансирования также была оценена высоко в 2016 году (6,16) относительно показателей 2015 (5,15) и 2014 (2,27) годов. Неформальное финансирование было оценено выше в 2017 году (6,92), чем в 2016 году (6,16). Это хороший знак, поскольку в стране по-прежнему преобладает неформальное финансирование. Схожая тенденция наблюдается в оценках финансирования бизнес-ангелами: показатели 2016 года (5,16) были выше в сравнении с 2015 (3,21) и 2014 (1,82) годом. Данный показатель понизился в 2017 году (4,94).

Таблица 3.1 Оценка экспертами финансирования предпринимательства

	2017	2016	2015	2014
Финансирование в обмен на акции доступно новым и растущим компаниям	3.82*	3.57	3.38	2.0
Финансирование в долг доступно новым и растущим компаниям.	5.89	4.78	3.64	2.51
Получение государственных субсидий доступно новым и растущим компаниям.	6.11	6.51	4.11	2.74
Финансирование частными лицами (помимо учредителей компаний) выступающих в роли неформальных инвесторов (семья, друзья и коллеги) доступно новым и растущим компаниям.	6.92	6.16	5.15	2.27
Финансирование, поступающее от профессиональных Бизнес Ангелов, доступно для новых и растущих компаний	4.94	5.16	3.21	1.82
Венчурный капитал доступен новым и растущим компаниям.	3.86	4.51	3.50	1.74
Финансирование путём первоначального (публичного) размещения акций на рынке (IPO) доступно для новых и растущих компаний	2.94	3.19	2.79	2.0
Краудфандинг (финансирование от частных кредиторов) доступно для новых и растущих компаний	4.69	5.3	3.87	2.51

* Примечание: Интерпретировать как: эксперты считают, что финансирование за счет выхода на биржу с акциями скорее недоступно для новых и растущих компаний

Рисунок 3.1 Оценка возможностей финансирования



Где

1 = Финансирование путём выпуска акций
 2= Заемное финансирование
 3= Неформальные инвесторы
 4= Бизнес ангелы

5= Венчурный капитал
 6= IPO
 7= Краудфандинг
 8= Государственные субсидии

Показатели финансирования венчурными инвесторами также были намного выше в 2016 (4,51), чем в 2015 (3,50) и 2014 (1,74) году. В 2017 году оценка была намного ниже (3,86). Это отражает тот факт, что в Казахстане практически нет венчурных инвесторов. Аналогичная динамика характеризует экспертные оценки возможности финансирования через первичное размещение акций (IPO): в 2014 году – 2,0, в 2015 году – 2,79 и в 2016 году –

3,19. Этот показатель был меньше в 2017 году (2,94). Определенно, что IPO является довольно редкими формами выхода для молодых предприятий. Также доступность общественного финансирования (краудфандинг) была оценена довольно благоприятно в 2016 году (5,3) в сравнении с 2015 (3,87) и 2014 годом (2,51). Но оценка была ниже в 2017 году, так как краудфандинг все еще развивается в стране.

3.2.2 Государственная политика

В нижеприведенной таблице мы объединили две категории Глобального доклада GEM: (1) государственная политика: поддержка и релевантность; и (2) государственная политика: налоги и бюрократия. Оценки казахстанских экспертов по первой категории, которую можно описать как государственная политика и относительная легкость создания предприятия, стали более позитивными в период с 2014 года по 2016 год. Так, средняя оценка экспертов по вопросу государственной политики в области предпринимательства увеличилась с 2,97 в 2014 году до 4,20 в 2015 году и лишь немного снизилась до показателя 4,05 в 2016 году. Важно отметить, что значение существенно увеличилось до 4,76 в 2017 году. Схожим образом, эксперты дали более высокие оценки утверждению о том, что поддержка новых предприятий является приоритетом национального

правительства в Казахстане. Средние показатели по этому параметру в 2015 (6,06) и 2016 (6,05) году были выше, чем в 2014 году (4,06). Однако в 2017 году эксперты были более критичны (5,73). Возможно, следует сделать больший акцент на оказании помощи новым предприятиям Казахстана на общенациональном уровне. Важно отметить, что эксперты были менее позитивны при оценке утверждения о том, что поддержка новых предприятий является приоритетом в Казахстане на региональном уровне. Так, показатель в 2015 году составил 5,26, в 2016 году – 5,51, а в 2014 году – 3,39. В 2017 году среднее значение составило 5,16. Таким образом, несмотря на то, что поддержка предпринимательской деятельности в Казахстане является одним из главных приоритетов страны, данные показывают, что местным предпринимателям требуется больше поддержки.

Таблица 3.2 Оценка влияния государственной политики на создание и развитие предприятий

	2017	2016	2015	2014
Политика государства (например, государственные закупки) направлена на последовательную поддержку новых компаний	4.76*	4.05	4.20	2.97
Поддержка новых и растущих компаний является одной из приоритетных задач на национальном уровне	5.73	6.05	6.06	4.06
Поддержка новых и растущих компаний является одной из приоритетных задач на уровне местных органов власти	5.16	5.51	5.26	3.39
Новые компании могут получить большинство необходимых разрешений и лицензий примерно в течение недели	3.68	3.3	4.05	2.27
Величина налогообложения не является тяжелым бременем для новых и растущих компаний	4.74	5.16	4.38	3.09
Практика налогообложения и других видов государственного регулирования в отношении новых и растущих компаний предсказуема и последовательна	4.92	5.38	5.51	3.14
У новых и растущих компаний не возникает чрезмерных трудностей с сотрудниками государственных органов, постановлениями и правилами лицензирования	3.27	3.57	3.70	2.26

* Примечание: Интерпретировать как: эксперты считают, что политика государства в недостаточной степени поддерживает новые компании

В отношении второй категории из глобального доклада GEM (государственная политика: налоги и бюрократия), эксперты были обеспокоены вопросом времени, требуемым для получения всех разрешений и лицензий для создания нового предприятия. Эксперты дали очень низкую оценку по данному вопросу в 2014 году (2,27). Более высокая оценка была дана в 2015 году (4,05), но она значительно снизилась в 2016 году (3,3). В 2017 году более высокая оценка (3,68) говорит о некотором прогрессе в этом вопросе, но значения все еще низкие. Напротив, показатели благоприятности налоговой политики в отношении предпринимательства стабильно

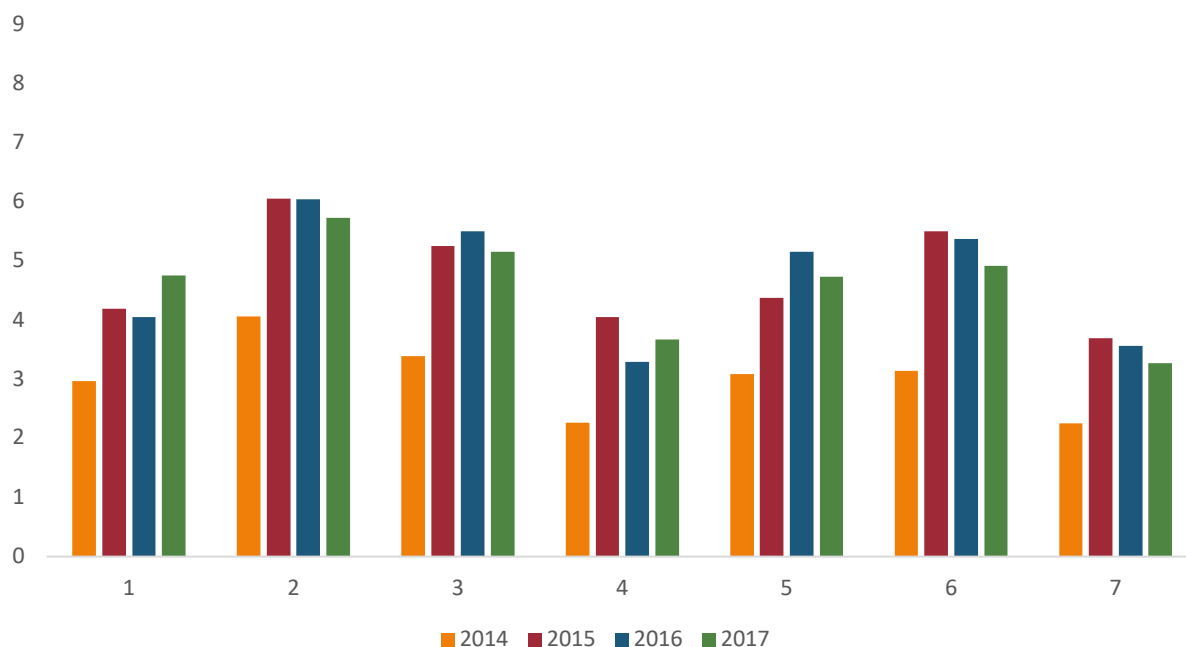
увеличивались от 3,09 в 2014 году, 4,38 в 2015 году и до 5,16 в 2016 году. Более низкая оценка (4,74) в 2017 году отражает тот факт, что налоги для новых предприятий все еще могут казаться высокими для многих предпринимателей и аналитиков. Аналогичным образом, эксперты все более позитивно оценивали предсказуемость и последовательность налоговой политики, при увеличивающихся показателях от 3,14 в 2014 году до 5,51 в 2015 году, с небольшим понижением в 2016 году до 5,38. В 2017 году показатели были ниже (4,92). Следует отметить, что эксперты однозначно считают, что преодоление государственной бюрократии остается значительной проблемой для

предпринимателей Казахстана, при некотором повышении средних показателей от 2,26 в 2014 году до 3,70 в 2015 году, с последующим понижением в 2016 году до 3,57. Дальнейшее снижение показателя до 3,27 в 2017 году показывает, что бюрократия остается серьезной проблемой в стране.

При сравнении заключений казахстанских экспертов и средних

показателей GEM можно увидеть, что оценка государственной политики в отношении обеспечения поддержки новых и развивающихся предприятий является довольно высокой. В 2016 году Казахстан с оценкой 5,27 был на 9 месте среди стран GEM в этой категории (государственная политика: поддержка и актуальность).

Рисунок 3.2 Оценка государственной политики



Где

- 1= Государственная политика поддерживает новые предприятия
- 2= Поддержка новых компаний - приоритет национального правительства
- 3= Поддержка новых компаний - приоритет местной власти

- 4= Лицензии и разрешения получается в течение недели
- 5= Налоги не обременительны
- 6= Регулирование предсказуемо
- 7= Оформление документов не сложное

В 2017 году казахстанские эксперты дали высокие оценки актуальности государственной политики в поддержке предпринимательской деятельности (5,2), которые выше, чем средние

показатели GEM. Хотя оценка государственной политики в разрезе налогов и влияния бюрократии на учреждение нового предприятия была низкой (4,2), она соответствовала

уровню инновационно-ориентированных экономик и превосходила средние показатели других типов экономик, участвующих в проекте GEM. Это не значит, что у Казахстана нет проблем в этой области, но говорит о том, что преодоление этих проблем проходит довольно эффективно в сравнении с другими странами.

Как было отмечено ранее, казахстанские эксперты более негативно оценили государственную бюрократию. В 2016 году Казахстан с показателем 4,3 занимал 24 место в данной категории (государственная политика: налоги и бюрократия) среди стран-участниц проекта GEM. В 2017 году Казахстан занимал 20 место с оценкой 4,2 среди 54 государств, принимавших участие в исследовании. Средний показатель GEM для ресурсно-ориентированной экономики в данной

категории составил 3,9, для эффективно-ориентированной экономики - 3,6 и для инновационно-ориентированной экономики – 4,2.

Казахстан показывает высокие результаты в обеих категориях: (1) государственная политика: поддержка и актуальность и (2) государственная политика: налоги и бюрократия, в сравнении с другими странами GEM, и в частности, в сравнении со странами БРИКС, которые мы выбрали в качестве подходящей группы сравнения для Казахстана.

Несмотря на очевидный прогресс, очень важно продолжать снижать влияние государственной бюрократии на предпринимательскую деятельность, чтобы начинающие предприниматели могли легко реализовать свои предпринимательские намерения.

3.2.3 Государственные программы

Казахстанские эксперты достаточно высоко оценили возможность предпринимателей получать различного рода поддержку через один орган в 2015 году (4,41) и еще более высоко в 2016 году (5,57). Полученная оценка представляет собой огромный скачок по сравнению с 2014 годом (3,0). В 2017 году (4,6) показатели были намного меньше, чем в 2016 году. Оценка возможности научных парков и бизнес-инкубаторов оказывать содействие предпринимателям была намного ниже в 2014 году (2,47), но показатели улучшились в 2015 году (4,0) и 2016 году (4,03). В 2016 году очень высокая оценка возможности предпринимателей получать все услуги через один орган (5,57) противоречит

весьма неудовлетворительной оценке эффективности научных парков и бизнес-инкубаторов (4,03). В 2017 году показатель был выше (4,20), что свидетельствует о некотором прогрессе.

Эксперты считают, что количество правительственных программ, поддерживающих предпринимательскую деятельность, было достаточным и они высоко оценили ее в 2015 (6,09) и 2016 (6,05) году по сравнению с низким показателем 2014 года (3,76). В 2017 году показатель был немного ниже (5,61). Однако, оценка компетентности и эффективности сотрудников организаций и учреждений, реализующих программы государственной поддержки была

намного ниже в 2014 году (2,53) по сравнению с 2015 (3,66) и 2016 (3,59) годами. Важно отметить, что в 2017 году эти цифры были намного выше (4,20). Схожим образом, оценка возможности любого человека получить государственную поддержку для открытия нового предприятия, были довольно низкими: 2014г. (2,6), 2015 г. (3,8), 2016 г. (4,11) и 2017 (4,11).

Общая оценка эффективности государственных программ получила

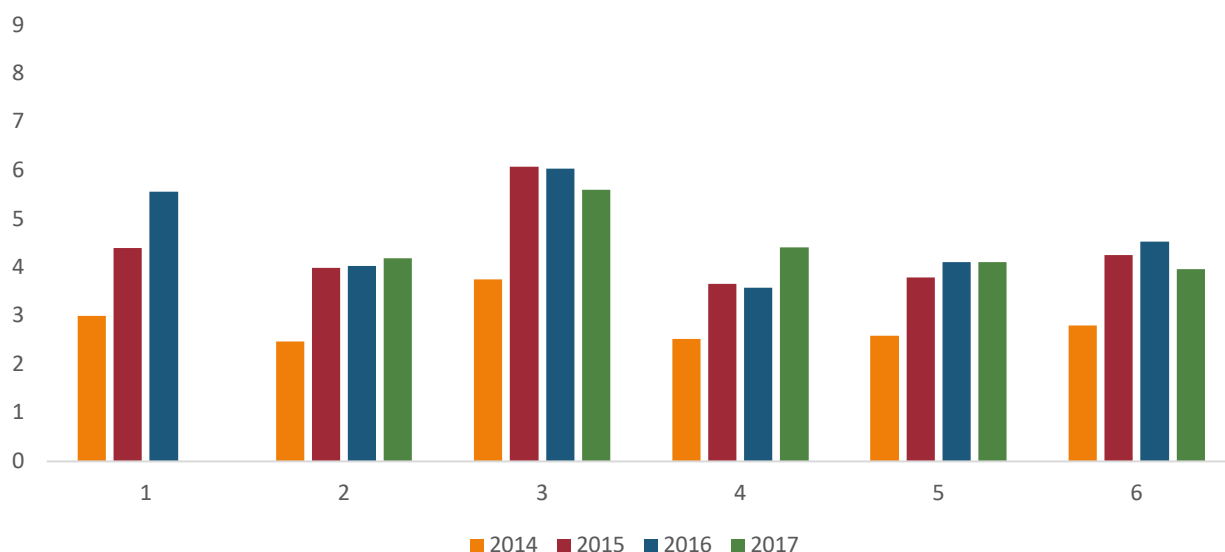
более высокие показатели: 2014 (2,88), 2015 (4,26) и 2016 (4,54). В 2017 году этот показатель был ниже (3,97). Показатель Казахстана (4,2) был выше, чем показатель ресурсно-ориентированной (3,9) и эффективно-ориентированной экономики (4,0), но немного ниже, чем средний показатель GEM (4,3), и показатель для инновационно-ориентированной экономики (4,7).

Таблица 3.3 Оценка государственных программ поддержки предпринимательства

	2017	2016	2015	2014
Широкий спектр государственной поддержки для новых и растущих компаний может быть получен при обращении в одно учреждение.	4.16*	5.57	4.41	3.0
Технопарки и бизнес-инкубаторы оказывают эффективную поддержку новым и растущим фирмам.	4.20	4.03	4.0	2.47
Существует достаточное количество государственных программ для поддержки новых и растущих компаний	5.61	6.05	6.09	3.76
Сотрудники государственных учреждений осуществляют поддержку новых и растущих компаний компетентно и эффективно.	4.42	3.59	3.66	2.53
Практически каждый, кто нуждается в помощи от государственных программ по поддержке новых и растущих компаний, может ее получить.	4.11	4.11	3.80	2.6
Государственные программы, направленные на поддержку новых и растущих фирм, являются эффективными.	3.97	4.54	4.26	2.8

** Примечание: Интерпретировать как: эксперты считают, что получение государственной поддержки через одно учреждение доступно для новых компаний*

Рисунок 3.3 Оценка государственных программ поддержки



Где

- 1= Услуга предоставляется единой службой поддержки
- 2= Бизнес инкубаторы эффективны
- 3= Количество программ поддержки достаточно

- 4= Государственные служащие компетентны и эффективно работают
- 5= Любой может получить необходимую помощь
- 6= Государственные программы эффективны

По сравнению с 2016 годом эксперты снизили оценки возможности предпринимателей получить все необходимые услуги через один орган, но выросла оценка экспертов в отношении компетентности государственных служащих, оказывающих поддержку новым предприятиям. В дополнение, эксперты

дали более высокую оценку способности бизнес-парков и бизнес-акселераторов обеспечивать поддержку новых предприятий. Однако оценка экспертов касательно количества и эффективности программ обеспечения поддержки предпринимателям в Казахстане была в 2017 году ниже, чем в 2016 году.

3.2.4 Образование и профессиональная подготовка

Оценка казахстанских экспертов утверждения о том, что обучение в учреждениях начального и среднего образования поощряет творчество, самостоятельность и личную инициативу, стала более позитивной с 2014 года (2,67) до 2015 года (3,81), потеряв некоторые позиции в 2016 году (3,38), но затем набрав их снова в 2017

году (3,59). Эксперты несколько негативно оценили утверждение о том, что обучение в учреждениях начального и среднего образования предоставляет адекватное обучение принципам рыночной экономики, при показателях, варьирующихся от низкого в 2014 году (2,55) до самого высокого в 2015 году (3,64) и среднего в 2017 году (3,27).

Эксперты составили наименее позитивное заключение касательно обучения предпринимательской деятельности и созданию нового предприятия в учреждениях начального и среднего образования. Самый низкий

показатель был в 2014 году (2,03), после чего в 2015 году был самый высокий показатель (3,09), и более низкий показатель в 2016 году (2,54). В 2017 году он был еще ниже (2,25).

Таблица 3.4 Оценка образования в области предпринимательства

	2017	2016	2015	2014
Система начального и среднего образования поощряет в учащихсся творческий подход, самодостаточность и личную инициативу.	3.59*	3.38	3.81	2.67
Система начального и среднего образования дает учащимся адекватные представления о принципах рыночной экономики.	3.27	3.22	3.64	2.55
Система начального и среднего образования уделяет достаточное внимание вопросам предпринимательства и создания новых компаний.	2.25	2.54	3.09	2.03
Система среднего специального и высшего образования дает хорошую и адекватную подготовку в области основания и развития новых фирм.	2.78	3.32	3.56	2.39
Уровень образования в сфере бизнеса и управления позволяет получить хорошую и адекватную подготовку в области основания и развития новых фирм.	3.81	4.3	4.49	2.94
Системы специального образования, профессионального образования и повышения квалификации позволяют получить хорошую и адекватную подготовку в области основания и развития новых фирм.	4.27	4.97	4.88	2.87

**Примечание: Интерпретировать как: эксперты считают, что система начального и среднего образования в недостаточной степени стимулирует учащихся на развитие личной инициативы*

Эксперты составили более позитивное заключение касательно способности университетов обучить принципам предпринимательства и создания нового предприятия, самый низкий средний показатель был в 2014 году (2,39), после чего в 2015 году был самый высокий показатель (3,56), и

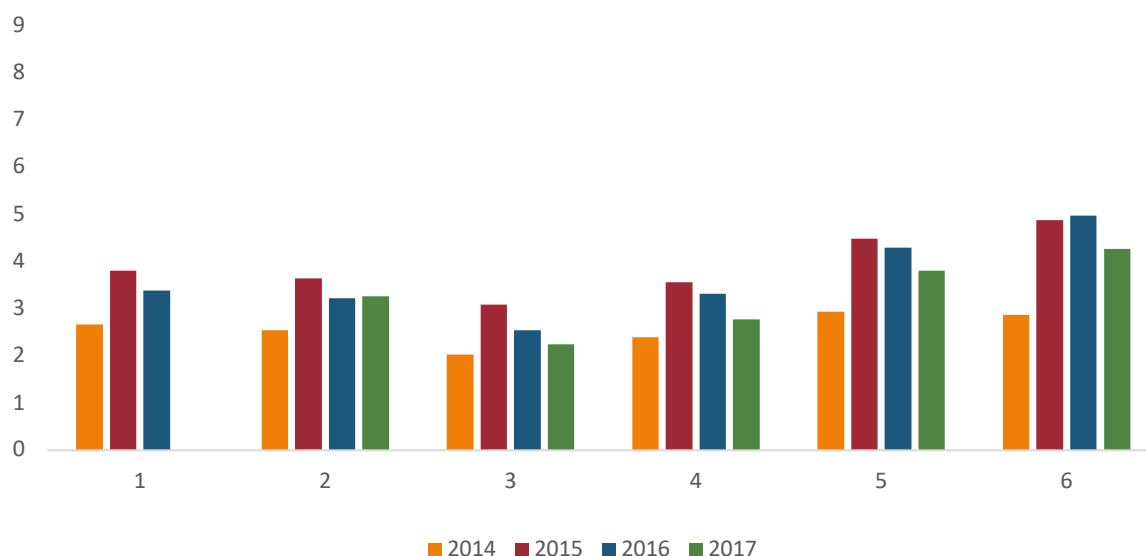
средний показатель в 2016 году (3,32). В 2017 году показатель был ниже: 2,78. Эксперты дали более высокие оценки образованию в сфере управления и бизнеса, и способности образования дать знания касательно предпринимательства и создания нового предприятия. Самый низкий

показатель был в 2014 году (2,94), после чего в 2015 году был самый высокий показатель (4,49), и средний показатель в 2016 году (4,3). В 2017 году он снова понизился до 3,81. Эксперты высоко оценили способность профессионально-технического, профессионального и послевузовского образования подготовить человека к предпринимательской деятельности. В 2014 году средний показатель составил 2,87, в 2015 году показатель был намного выше (4,88), повысившись еще в 2016 году (4,97). В 2017 году показатель снова понизился до 4,27.

Низкая оценка казахстанских экспертов в отношении предпринимательского

образования на уровне школьного образования (2,9) соответствует средним показателям GEM. Например, средний показатель в данной категории для ресурсно-ориентированной экономики составил 2,9, для эффективно-ориентированной экономики - 3,0, а для инновационно-ориентированной экономики - 3,5. Оценки экспертов школьного образования стали лучше, но оценки высшего образования ухудшились. В целом, показатели Казахстана в данной категории довольно низкие в сравнении со средними показателями GEM. Это показывает, что обучение предпринимательству в Казахстане должно быть улучшено.

Рисунок 3.4 Оценка образования



Где

- 1= Школьное образование поощряет творческий подход
- 2= Школьное образование включает обучение основам рыночной экономики
- 3= Школьное образование включает обучение основам предпринимательства
- 4= Университеты и колледжи обеспечивают хорошую подготовку
- 5= Образование в области бизнеса и управления обеспечивает хорошую подготовку
- 6= Профессиональное образование обеспечивают хорошую подготовку

3.2.5 Передача НИОКР

Казахстанские эксперты обеспокоены проблемой передачи знаний из университетов и общественных исследовательских институтов новым и развивающимся компаниям. В 2014 году показатель по этому индикатору, предоставленный казахстанскими экспертами, составил всего 1,85. Несмотря на то, что показатели 2015 года (2,89), 2016 года (2,86) и 2017 года (3,03) были выше, они по-прежнему остаются низкими по сравнению с инновационно-ориентированными экономиками (4,4). Эксперты также не согласны с заявлением о том, что новые и развивающиеся компании в

Казахстане имеют такой же доступ к знаниям и НИОКР, как и крупные фирмы. Низкий показатель за 2014 год (1,97) сопровождался низкими показателями за 2015 (2,89), 2016 (2,92) и 2017 (2,94) года.

В 2014 (1,76), 2015 (3,09), 2016 (2,76) годах было даже меньше согласия с утверждением, что новые и развивающиеся компании могут позволить себе последние технологии. В 2017 году показатель был существенно выше (3,44), свидетельствуя о некотором прогрессе.

Таблица 3.5 Оценка передачи НИОКР предпринимателям

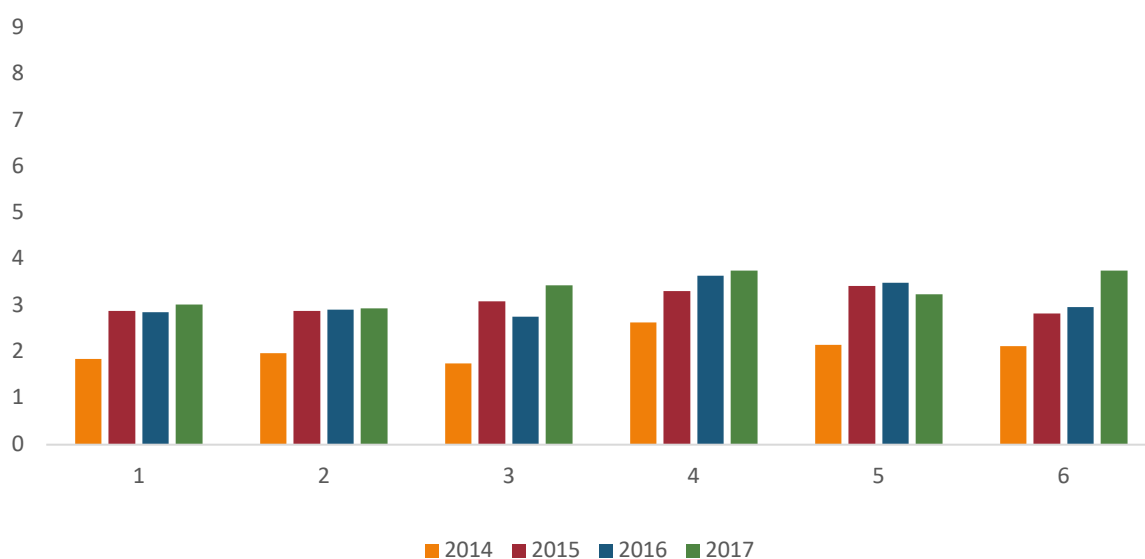
	2017	2016	2015	2014
Новые технологии, научные и иные знания эффективным образом передаются от университетов и исследовательских центров новым и растущим компаниям.	3.03*	2.86	2.89	1.85
Новые и растущие компании имеют такой же доступ к новым технологиям и научным исследованиям, как и крупные сформировавшиеся фирмы.	2.94	2.92	2.89	1.97
Новые и растущие компании могут себе позволить приобретение новейших технологий.	3.44	2.76	3.09	1.76
Имеется адекватная система государственных субсидий, позволяющих новым и растущим компаниям приобретать современные технологии.	3.76	3.65	3.32	2.64
Научно-технологическая инфраструктура оказывает эффективную поддержку для создания высокотехнологичных предприятий на мировом уровне, по крайней мере, в одной отрасли.	3.25	3.49	3.43	2.15
Инженерам и ученым оказывается квалифицированная поддержка по коммерческому внедрению их идей через новые и растущие фирмы.	3.75	2.97	2.83	2.12

* Примечание: Интерпретировать как: эксперты считают, что передача новых технологий и знаний новым предприятиям осуществляется неэффективно

Эксперты более высоко оценили утверждение о том, что правительство предоставляет соответствующие субсидии на приобретение новых технологий новыми и развивающимися компаниями. За самым низким показателем по этой категории в 2014 году (2,64) следовал более высокий показатель в 2015 году (3,32) и еще более высокий показатель в 2016 (3,65) и 2017 (3,76) годах. Эксперты выразили больше скептицизма касательно представленного в исследовании утверждения о том, что научно-техническая база Казахстана

способствует созданию предприятий мирового класса. Показатели варьировались от 2,64 в 2014 году до 3,25 в 2017 году. Большой скептицизм у экспертов вызвало утверждение о том, что в Казахстане оказывается поддержка ученым и инженерам, которые хотят коммерциализировать свои идеи. Соответственно, показатели по данной категории были следующие: 2014 (2,12), 2015 (2,83) и 2016 (2,97) года. Однако существенно более высокий показатель в 2017 (3,75) году свидетельствует об определенном прогрессе в этой области.

Рисунок 3.5 Оценка передачи НИОКР



Где

- 1= Передача НИОКР компаниям
- 2= Доступ новых компаний к НИОКР
- 3= Новейшие технологии доступны по приемлемой цене
- 4= Государственные субсидии для приобретения новых технологий

- 5= Наука поддерживает создание венчурных предприятий с новыми технологиями
- 6= Поддержка коммерциализации исследований

Средний показатель GEM в категории передачи НИОКР в ресурсно-ориентированной экономике составил 3,6; в эффективностно-ориентированной экономике – 3,6; в инновационно-ориентированной экономике – 4,4. При показателе 3,1 по категории передачи НИОКР Казахстану необходимо усилить работу в этой области.

На основе наших данных, передача НИОКР, технологий и знаний новым и развивающимся компаниям в Казахстане остается на недостаточном уровне. Несмотря на то, что государственные субсидии выросли, на сегодняшний день это еще не привело к применению новых технологий новыми и развивающимися компаниями. Это ставит новые и развивающиеся компании в невыгодное положение в

сравнении с крупными и известными компаниями. Тем не менее, ситуация в этой области улучшается, хотя и очень медленно. Несмотря на определенный прогресс в этой области, судя по оценкам экспертов, реализация возможности коммерциализации технологий остается на недостаточном уровне.

Необходимо уделять приоритетное внимание передаче НИОКР новым и развивающимся компаниям, научно-техническим институтам следует активно налаживать отношения с новыми и развивающимися компаниями, а также активно создавать новые компании, специализирующиеся на создании передовых технологий. Важно также создать условия, облегчающие коммерциализацию идей учеными и инженерами.

3.2.6 Коммерческая инфраструктура

Оценки казахстанских экспертов утверждения о достаточном количестве субподрядчиков для поддержки новых и развивающихся предприятий в Казахстане становились более позитивными с 2014 по 2017 годы, при росте средних показателей с 2014 года (3,0) до 2015 года (4,83), со снижением показателя в 2016 году (4,7) и росте в 2017 году (5,19). Оценки доступности субподрядчиков были менее позитивными. По мнению экспертов, новым и развивающимся компаниям не так просто получить доступ к субподрядчикам: 2014 (3,55), 2015 (3,95), и 2016 (4,32) года. В 2017 году оценка экспертов по этому показателю почти не изменилась (4,30).

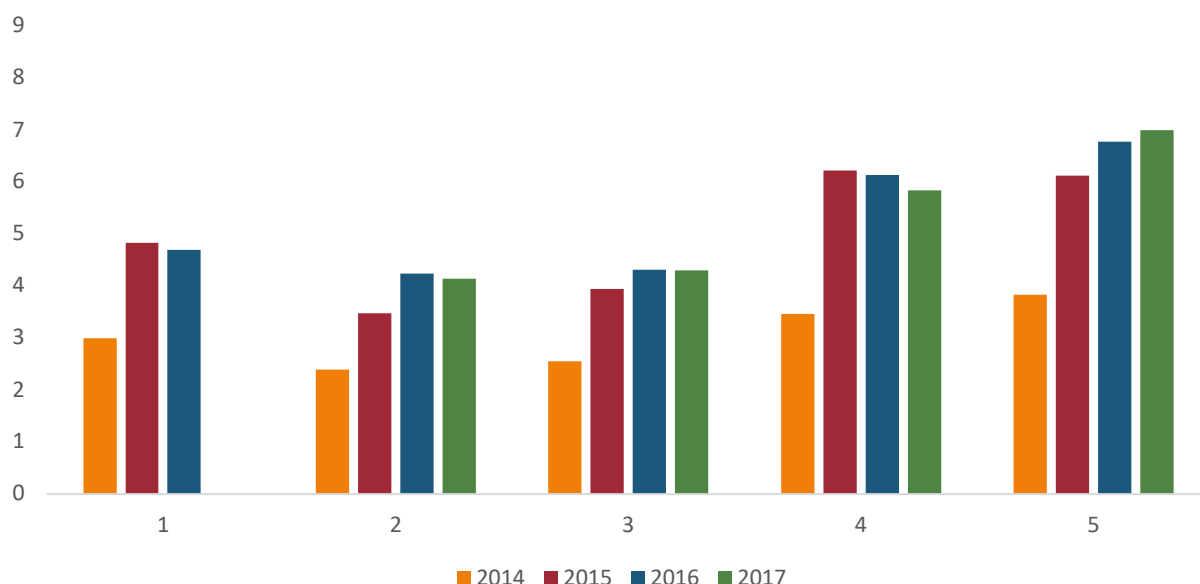
Напротив, в соответствии с оценкой экспертов, в Казахстане за последние три года стало намного проще получить качественные юридические и бухгалтерские услуги. Таким образом, за достаточно низким показателем в 2014 году (3,46) последовали гораздо более высокие показатели в 2015 (6,22), 2016 (6,14) и 2017 (5,84) годах. Эксперты были наиболее позитивно настроены относительно доступности качественных банковских услуг в Казахстане, причем показатели становились все выше и выше: 2014 (3,46), 2015 (6,13), 2016 (6,78), и 2017 (7,0).

Таблица 3.6 Оценка коммерческой и профессиональной инфраструктуры

	2017	2016	2015	2014
Имеется достаточное количество субподрядчиков, поставщиков и консультантов для поддержки новых и растущих компаний.	5.19*	4.7	4.83	3.0
Новые и растущие компании в состоянии покрыть расходы, связанные с привлечением субподрядчиков, поставщиков и консультантов.	4.14	4.24	3.48	2.4
Для новых и растущих компаний не составляет труда найти хороших субподрядчиков, поставщиков и консультантов.	4.30	4.32	3.95	2.55
Для новых и растущих компаний не составляет труда получить качественные юридические и бухгалтерские услуги.	5.84	6.14	6.22	3.46
Для новых и растущих компаний не составляет труда получить качественное банковское обслуживание (ведение счетов, сделки по обмену валют, заемные письма и т.п.).	7.0	6.78	6.13	3.83

* Примечание: Интерпретировать как: эксперты считают, что количество субподрядчиков, поставщиков и консультантов для поддержки новых и растущих компаний недостаточно

Рисунок 3.6 Оценка коммерческой инфраструктуры



Где

- 1= Достаточное количество субподрядчиков, поставщиков и консультантов для поддержки новых компаний
- 2= Приемлемые цены субподрядчиков, поставщиков и консультантов
- 3= Легкий доступ к субподрядчикам, поставщикам и консультантам
- 4= Услуги в области бухгалтерской отчетности и юридического сопровождения доступны
- 5= Банковские услуги доступны

Средний показатель Казахстана по коммерческой и правовой инфраструктуре в 2017 году составил 5,1, поставив его в одну группу с инновационно-ориентированными экономиками (5,1); кроме того показатель Казахстана был выше, чем средний показатель GEM (4,9).

Казахстан особенно преуспевает в сфере предоставления банковских и бухгалтерских услуг новым и

развивающимся компаниям. Казахстан также увеличил количество и доступность субподрядчиков для новых и развивающихся компаний, хотя и в меньшей степени по сравнению с качеством и доступностью бухгалтерских и банковских услуг.

Очень важно, чтобы субподрядчики не только были представлены, но и были доступными для новых и развивающихся компаний.

3.2.7 Внутренний рынок

Казахстанские эксперты в значительной мере изменили свою оценку относительно динамики рынка потребительских товаров в течение периода наблюдения. В 2014 году (3,03) эксперты определили рынок потребительских товаров как довольно стабильный. Данная категория представляет сложности, так как низкие показатели могут говорить о том, что присутствует некоторая стагнация на рынке, но высокие показатели могут показывать, что на рынке есть некоторая турбулентность. В 2015 году эксперты установили, что рынок потребительских товаров более динамичен, и, возможно, более нестабилен (6,13). В 2016 (4,78) и 2017 (4,74) годах, по мнению экспертов, рынок потребительских товаров был более стабильным, в сравнении с очень высокими оценками предыдущих годов, возможно, в результате последних рыночных потрясений. Аналогичным образом, по мнению экспертов, рынки корпоративных товаров и услуг (B2B) были довольно стабильными в 2014 году (3,06), очень нестабильными в 2015 году (5,72), и снова более стабильным в 2016 (4,68) и 2017 (4,47)

годах. В отношении способности новых и развивающихся компаний войти на новые рынки, эксперты были довольно скептически настроены в 2014 году (2,5); оценки были гораздо более позитивными в 2015 году (4,3) и еще более позитивными в 2016 (4,62) и 2017 (4,57) годах. Аналогичным образом, эксперты оценили доступность выхода на новые рынки для новых и развивающихся компаний как низкую в 2014 году (2,29). В 2015 году (4,38), эксперты были более оптимистичны, рассматривая новые рынки, как более доступные для новых и развивающихся компаний. В 2016 году (4,43) эксперты дали еще более высокую оценку доступности новых рынков для новых и развивающихся компаний. В 2017 году оценка была ниже (3,97), показывая, что доступность входа на рынки остается проблемой для многих предпринимателей. Однако эксперты менее оптимистичны в своих оценках справедливости деловой конкуренции в Казахстане. В 2014 году (2,27) многие эксперты считали, что новым и развивающимся компаниям может быть закрыт выход на рынок компаниями, давно действующими на

соответствующих рынках. В 2015 году (3,93) эксперты были более позитивны в данном вопросе, но мнение немного ухудшилось в 2016 году (3,84). Однако в 2017 году (4,46) показатель был намного выше, показывая, что в настоящее время новые и развивающиеся компании лучше защищены от неконкурентного

поведения крупных компаний. В 2014 году (2,42) эксперты выразили скептицизм касательно эффективности антимонопольного законодательства в Казахстане. Однако в 2015 году (4,28) эксперты стали более позитивны относительно этого вопроса. Показатели были ниже в 2016 (3,38) году, но выросли в 2017 году (4,26).

Таблица 3.7 Оценка внутреннего рынка

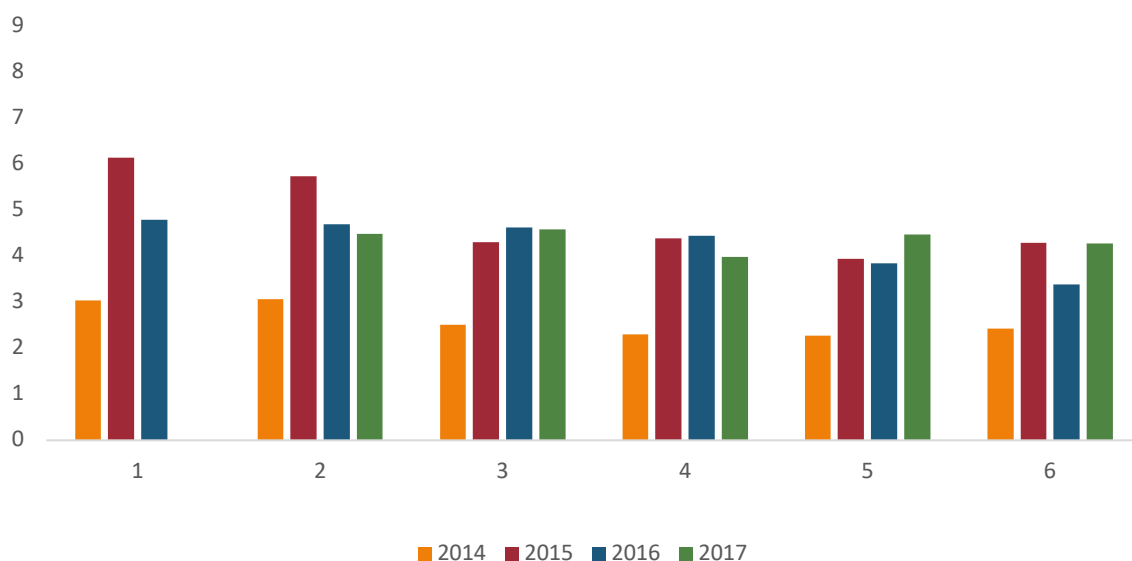
	2017	2016	2015	2014
Рынок потребительских товаров и услуг резко меняется каждый год	4.74*	4.78	6.13	3.03
Рынок товаров и услуг для корпоративных клиентов (рынок B2B) резко меняется каждый год	4.47	4.68	5.72	3.06
Новые и растущие компании могут свободно выходить на новые рынки.	4.57	4.62	4.30	2.5
Новые и растущие компании в состоянии оплатить издержки, связанные с выходом на рынок.	3.97	4.43	4.38	2.29
Новые и растущие компании могут выходить на рынок, и компании, утвердившиеся на рынке, не могут этому воспрепятствовать, предпринимая неэтические действия	4.46	3.84	3.93	2.27
Существует действенное антимонопольное законодательство, которое эффективно применяется на практике.	4.26	3.38	4.28	2.42

**Примечание: Интерпретировать как: эксперты считают, что рынок потребительских товаров и услуг ежегодно меняется*

Средние показатели GEM по динамике внутреннего рынка были высокими для ресурсно-ориентированных экономик (5,6), но ниже для эффективно-ориентированных (5,0), и инновационно-ориентированных экономик (5,1). Показатель Казахстана

(4,6) был ниже, чем все средние показатели GEM, показывая, что требуется проделать определенную работу, чтобы новым и развивающимся компаниям было легче конкурировать с крупными и богатыми компаниями.

Рисунок 3.7 Оценка динамики рынка



Где

1= Динамика потребительского рынка

2= Динамика рынка B2B

3= Доступ на рынок новым компаниям

4= Стоимость выхода на рынок приемлемая

5= Выход на рынок не блокируется действующими компаниями

6 = Антимонопольное законодательство эффективно и применяется на практике

Ощущение рыночной нестабильности или турбулентности существенно усилилось в Казахстане в 2015 году, но ослабло в 2016 году. Новые и развивающиеся компании продолжают сталкиваться с существенными препятствиями ввиду более высоких издержек и неблагоприятного

неконкурентного поведения давно действующих компаний, поскольку антимонопольное законодательство не соблюдается в достаточной мере. Тем не менее, оценки экспертов во всех этих областях значительно улучшились, что свидетельствует об улучшении ситуации.

3.2.8 Физическая инфраструктура

Казахстанские эксперты оценили состояние физической инфраструктуры в 2014 году (2,89) достаточно негативно. Однако, оценка экспертов была более позитивной в 2015 (4,24) и 2016 (3,97) году. В 2017 году средний показатель был еще выше (4,0). Оценки экспертов расходов новых и развивающихся компаний для доступа к коммуникациям были более

позитивными. Средний показатель составил 3,83 в 2014 году, 6,02 в 2015 году и 6,68 в 2016 году. В 2017 году показатель составил 6,70. Оценки способности новых и развивающихся компаний получить доступ к коммуникациям в течение недели увеличивались с 4,11 в 2014 году до 7,13 в 2017 году.

Таблица 3.8 Оценка физической инфраструктуры и услуг

	2017	2016	2015	2014
Физическая инфраструктура (дороги, коммунальные службы, коммуникации, утилизация отходов и т.п.) способствует развитию новых и растущих фирм.	4.0*	3.97	4.24	2.89
Для новой или растущей компании доступ к качественным каналам связи (таким как телефон, Интернет и т.п.) не является слишком дорогим	6.70	6.68	6.02	3.83
Новая или растущая компания имеет возможность получить доступ к качественным каналам связи (телефон, Интернет, т.п.) в течение недели.	7.13	7.22	6.93	4.11
Новые и растущие компании в состоянии оплатить стоимость основных коммунальных услуг (таких как газ, водоснабжение, электроэнергия, канализация и т.п.).	6.76	6.68	6.36	3.91
Новые или растущие компании в состоянии получить доступ к качественным коммунальным услугам (таким как газ, водоснабжение, электроэнергия, канализация и т.п.) в течение месяца.	5.68	5.16	5.75	3.03

*Примечание: Интерпретировать как: эксперты считают, что физическая инфраструктура в недостаточное степени способствует развитию новых компаний

Рисунок 3.8 Оценка физической инфраструктуры



Где
 1= Физическая инфраструктура обеспечивает хорошую поддержку новых компаний
 2= Стоимость основных коммунальных расходов приемлемая

3= Доступ к каналам связи обходится недорого
 4= Подключение к коммуникационным каналам возможно в течение недели
 5= Подключение к коммунальным услугам возможно в течение месяца

Аналогичным образом, экспертные оценки доступности базовых коммунальных услуг увеличились со временем: от 3,91 в 2014 году до 6,70 в 2017 году. Эксперты были несколько обеспокоены возможностью новых и развивающихся компаний получить доступ к базовым коммунальным услугам в течение месяца: в 2014 году – 3,03, в 2015 году – 5,75, а в 2016 году – 5,16, в 2017 году – 5,68.

Средний показатель GEM в данной категории для ресурсно-ориентированной экономики составил 6,0, для эффективно-ориентированной – 6,4 и для инновационно-ориентированной экономики – 6,8.

Общая оценка Казахстана по параметру физической инфраструктуры составила 4,6, при этом Казахстан по этому параметру занял 32 место среди 54 стран, участвовавших в проекте GEM в

2017 году. Хотя некоторые средние показатели Казахстана высокие, например, касательно доступности базовых коммунальных услуг, другие показатели являются низкими. Таким образом, способность физической инфраструктуры обеспечивать поддержку для новых предприятий была оценена выше, чем в предыдущие годы, но намного ниже в сравнении со многими другими странами. Казахстан улучшил состояние своей физической инфраструктуры и способность новых и развивающихся компаний получить доступ к коммуникациям и базовым коммунальным услугам. Однако 32 место в данной категории говорит о необходимости дальнейших улучшений. Казахстан должен продолжать развивать свою физическую инфраструктуру и сделать базовые коммунальные услуги более доступными в течение более короткого периода времени.

3.2.9 Культурные и социальные нормы

В 2014 году казахстанские эксперты дали относительно низкую оценку показателю поддержки в стране индивидуального успеха, достигнутого благодаря личным усилиям в национальной культуре (3,62). Однако оценки были значительно выше в 2017 году (5,16). Аналогичным образом, экспертные оценки самостоятельности, инициативы были выше в 2016 году (5,16) и в 2015 году (5,02), в сравнении с 2014 годом (3,43). Эти оценки немного ниже, чем оценки поддержки личного успеха, достигнутого своими усилиями. В 2017 показатель был немного ниже

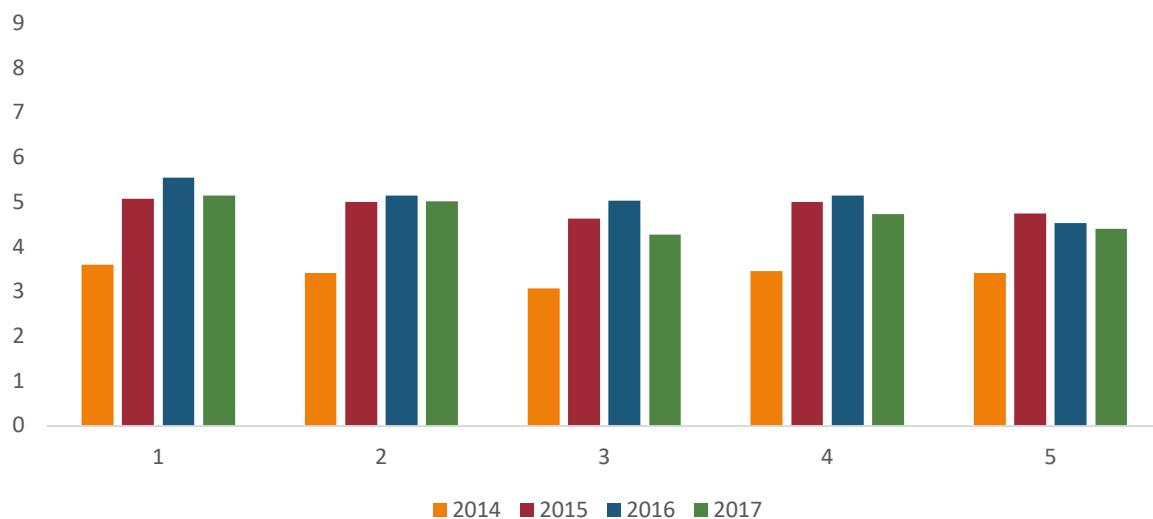
(5,03). Аналогичная динамика была характерна и для экспертных оценок поощрения принятия предпринимательского риска в Казахстане: 3,09 в 2014 году и 4,29 в 2017 году. Оценка поощрения творчества и стремления к инновациям в национальной культуре в 2014 году составила 3,47, а в 2017 году показатель увеличился до 4,74. Эксперты дали более низкие оценки уделяемому значению принятия на себя ответственности человеком за управление своей жизнью в Казахстане: 2014 г. – 3,43, 2015 г. – 4,76, 2016 г. – 4,54 и 4,42 в 2017 году.

Таблица 3.9 Оценка влияния социальных и культурных норм на предпринимательство

	2017	2016	2015	2014
Национальная культура всячески поддерживает идею личного успеха, достигнутого собственными силами.	5.16*	5.57	5.09	3.62
Национальная культура подчеркивает такие ценности как самодостаточность, независимость и личная инициатива.	5.03	5.16	5.02	3.43
Национальная культура поощряет предпринимательский риск.	4.29	5.05	4.65	3.09
Национальная культура поощряет творческий подход и стремление к новому.	4.74	5.16	5.02	3.47
Национальная культура подчеркивает ответственность личности (а не коллектива) за распоряжение собственной жизнью.	4.42	4.54	4.76	3.43

**Примечание: Интерпретировать как: эксперты считают, что национальная культура нейтральна по отношению к идее личного успеха*

Рисунок 3.9 Оценка культурных и социальных норм



Где

1= Личный успех высоко ценится

2= Культура поддерживает самодостаточность

3= Культура поддерживает риск

4= Культура поддерживает развитие творческих способностей

5= Культура высоко ценит ответственность

Средние показатели GEM в данной категории в 2017 году составили 4,8 для ресурсно-ориентированной экономики, 4,6 - для эффективностно-ориентированной экономики и 5,1 для инновационно-ориентированной экономики. Общий показатель Казахстана по общему параметру культурных и социальных норм (4,68) был несколько ниже (Казахстан занимал 32 место в 2017 году).

В Казахстане важно уделить больше внимания развитию личной ответственности за управление

собственной жизнью, поскольку этот фактор получил более низкие показатели в сравнении с другими факторами, измеряющими благоприятность культурных и социальных норм к развитию предпринимательства в стране. Также следует поощрять принятие предпринимательских рисков. Кроме того важно поощрять новаторство и творческий подход, как желательные характеристики для отдельных лиц и организаций.

3.3 КОМПЛЕКСНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О СТРУКТУРНЫХ УСЛОВИЯХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОСИСТЕМЫ

Для обобщения данных был проведен факторный анализ основных компонентов путем расчета комплексных показателей, отражающих усредненную оценку структурных условий предпринимательской экосистемы. Эти показатели, упорядоченные в соответствии со средней оценкой— от высшей к низшей— приводятся на **рисунке 3.10**. Структурные условия предпринимательской экосистемы оценивались по 9-бальной шкале, в соответствии с которой 1 = в высшей степени неудовлетворительно, а 9 = в высшей степени удовлетворительно.

Обобщая результаты нашего анализа предпринимательской инфраструктуры в Казахстане, можно установить, что

предпринимательская система Казахстана имеет ряд сильных сторон. В частности, государственная поддержка предпринимательства в Казахстане не вызывает сомнений, программы предпринимательства работают, и как физическая инфраструктура, так и коммерческая и правовая инфраструктура обеспечивают поддержку новых предприятий. В то же время, образование в части предпринимательства в школе и на уровне среднеспециального и высшего образования требует улучшения. Кроме того, передача НИОКР также требует значительной работы, поскольку в настоящее время уровень такой передачи недостаточен.

Рисунок 3.10 Средние оценки предпринимательской экосистемы Казахстана, 2017



Исследовательские учреждения должны делиться знаниями с новыми и развивающимися компаниями, а законодательство, направленное на предотвращение неконкурентного поведения давно действующих компаний, должно быть усовершенствовано и неукоснительно соблюдаться. Кроме того, технопарки и бизнес-инкубаторы должны получать больше поддержки и учиться более эффективной работе, а также количество таких организаций должно быть увеличено. Кроме того, в рамках каждой категории были выявлены слабые стороны предпринимательской

инфраструктуры, которые требуют постоянного совершенствования. Например, доленое финансирование в Казахстане представлено на недостаточном уровне, что затрудняет запуск и расширение высокотехнологичных предприятий. Наш анализ средних показателей стран БРИКС и их сравнение со средними показателями Казахстана позволяет предположить, что Казахстану следует учиться у стран, лидирующих в каждой категории. Например, Казахстан может поучиться у Индии и Китая в области финансирования предпринимательства и передачи НИОКР.

3.4 МЕЖДУНАРОДНАЯ ПОЗИЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОСИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА

Мы сравниваем показатели Казахстана со странами БРИКС, средними показателями региона Азии и Океании, GEM, которые описывают основные условия экосистемы предпринимательства (рисунки 3.11 – 3.13).

Как мы видим, Казахстан соответствует уровню стран всех четырех групп.

Однако основными слабыми сторонами являются образование в школе и на уровне среднего специального и высшего образования, передача НИОКР, физическая инфраструктура и культурно-социальные нормы. Эти области предпринимательской инфраструктуры требуют усовершенствования в Казахстане.

Рисунок 3.11 Сравнительные данные структурных условий предпринимательства, в разрезе регионов, 2017

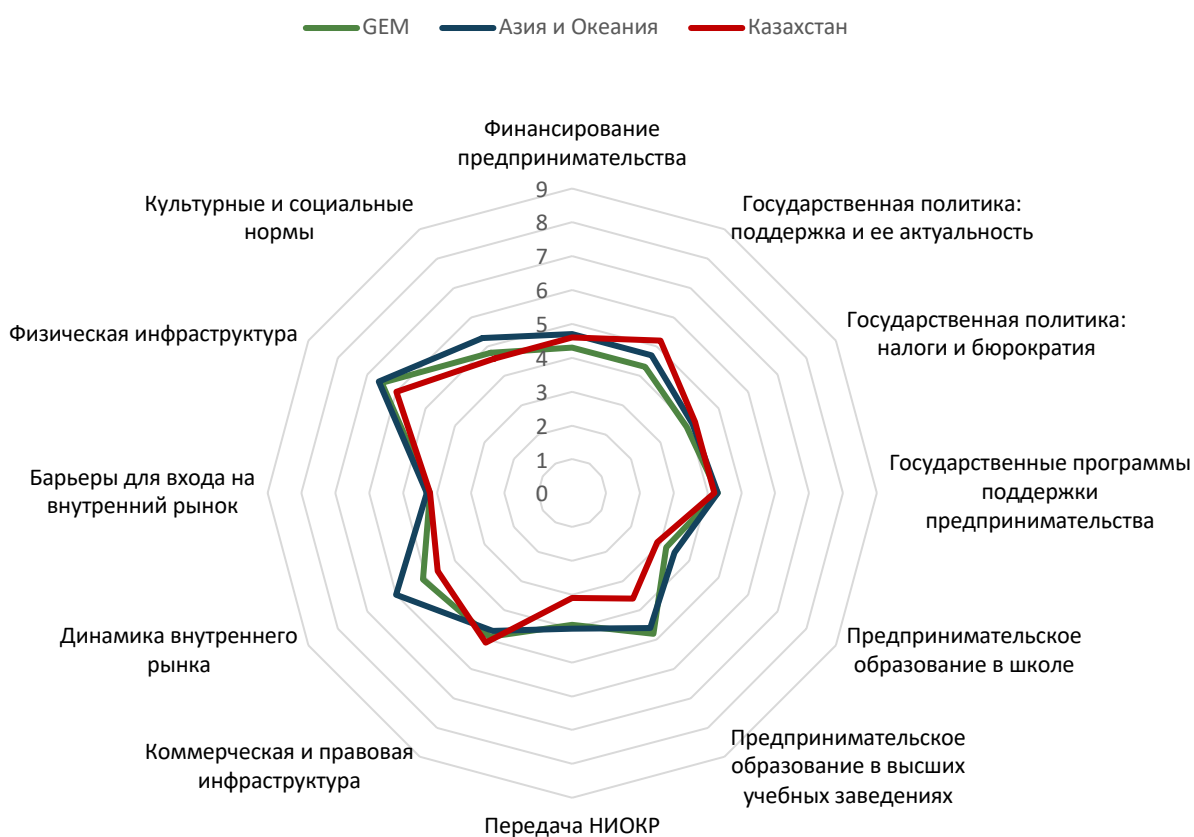


Рисунок 3.12 Сравнительные данные структурных условий предпринимательства, в разрезе классификации экономики, 2017



Рисунок 3.13 Сравнительная позиция Казахской экосистемы, 2017

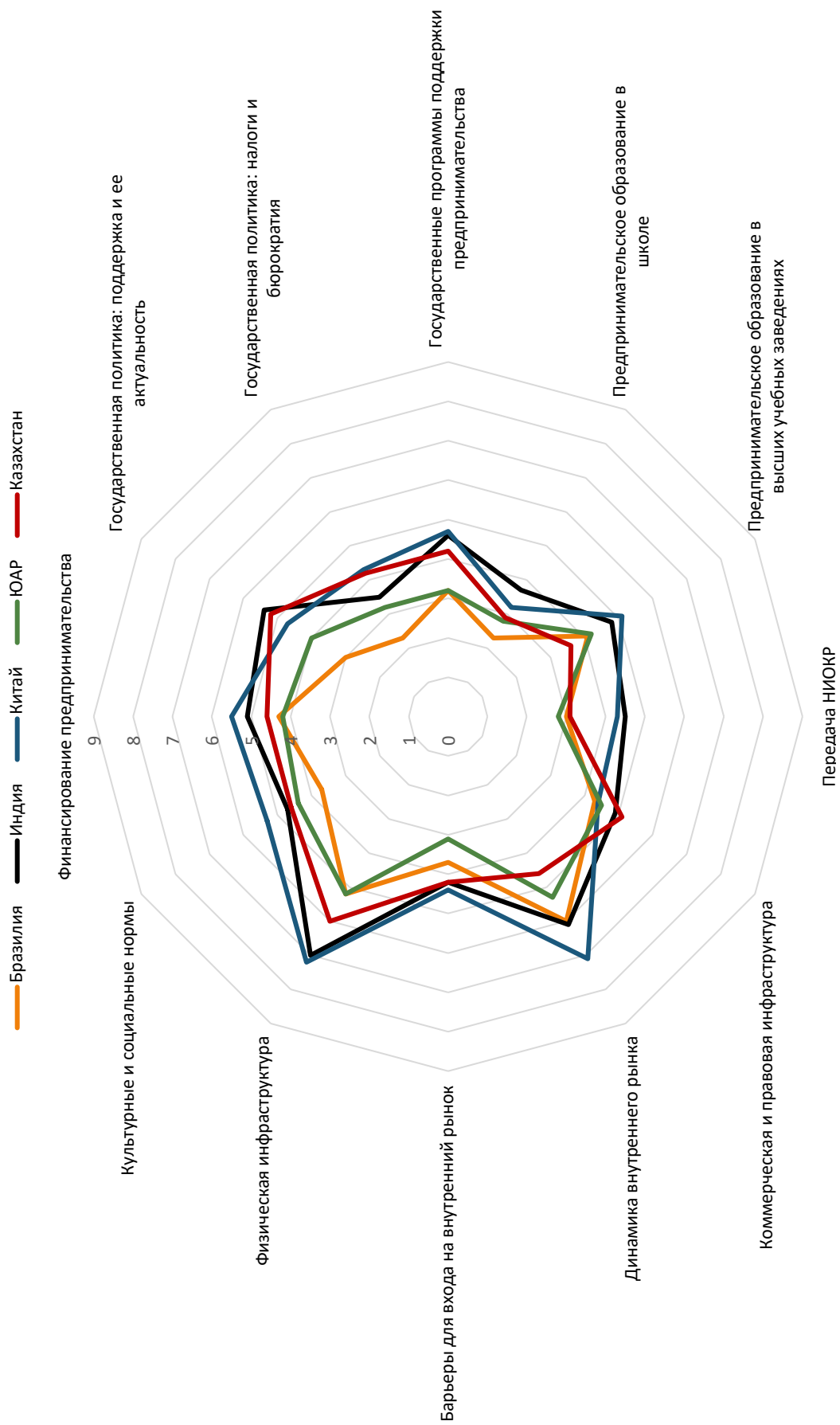


Таблица 3.10 Сравнительные данные по параметрам структурных условий предпринимательства, 2017

	ГЕМ	Азия и Океания	Эффективно-ориентированные	Казахстан	Бразилия	Индия	Китай	ЮАР	Ресурсно-ориентированные	Инновационно-ориентированные
Финансирование предпринимательства	4.3	4.7	4.1	4.6	4.3	5.1	5.5	4.2	4.2	4.5
Государственная политика: поддержка и ее актуальность	4.3	4.7	4.0	5.2	3.0	5.4	4.7	4.0	4.8	4.5
Государственная политика: налоги и бюрократия	3.9	4.1	3.5	4.2	2.3	3.5	4.3	3.2	3.9	4.2
Государственные программы поддержки предпринимательства	4.3	4.3	4.0	4.2	3.2	4.6	4.7	3.2	3.9	4.7
Предпринимательское образование в школе	3.2	3.5	3.0	2.9	2.3	3.7	3.2	2.8	2.9	3.5
Предпринимательское образование в высших учебных заведениях	4.8	4.6	4.8	3.6	4.1	4.8	5.1	4.2	4.5	4.8
Передача НИОКР	3.9	4.0	3.6	3.1	3.0	4.5	4.3	2.8	3.6	4.4
Коммерческая и правовая инфраструктура	4.9	4.7	4.7	5.1	4.3	4.9	4.4	4.5	4.8	5.1
Динамика внутреннего рынка	5.1	6.0	5.1	4.6	6.0	6.1	7.1	5.3	5.6	5.0
Барьеры для входа на внутренний рынок	4.2	4.3	4.0	4.2	3.7	4.2	4.4	3.1	4.1	4.5
Физическая инфраструктура	6.5	6.6	6.3	6.0	5.2	7.0	7.2	5.2	6.1	6.6
Культурные и социальные нормы	4.8	5.3	4.6	4.6	3.7	4.7	5.3	4.4	4.8	5.1

3.5 ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ СДЕРЖИВАНИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В данном разделе обобщаются ответы экспертов касательно трех основных факторов сдерживания предпринимательства в Казахстане и трех основных факторов стимулирования предпринимательства в Казахстане.

Коррупция остается в экспертной оценке одним из основных ограничивающих факторов для предпринимательства в Казахстане. Практически все эксперты указали, что коррупция, включая хищение и вымогательство, остается сложной

проблемой, представляющей трудности для открытия и развития бизнеса потенциальными предпринимателями. Финансовая поддержка также остается важным вопросом, поскольку доленое финансирование в Казахстане не развито. Кроме того, трудно получить банковские займы, поскольку предприниматели не имеют требуемого обеспечения, и многие банки отказываются финансировать малый бизнес, так как считают это слишком рискованным.

Таблица 3.11 Области, указанные экспертами GEM из Казахстана в качестве основных факторов сдерживания и стимулирования предпринимательства, 2017

Факторы сдерживания*	%	Факторы стимулирования	%
Коррупция	54.5	Государственные программы	48.7
Финансовая поддержка	50.6	Государственная политика	45.8
Государственная политика	44	Политический, институциональный и социальный контекст	41.1
Открытость внутреннего рынка	32.7	Экономический климат	38.3
Экономический климат	28	Склонность к предпринимательству	24.6
Качество рабочей силы	17.2	Финансовая поддержка	22.4
Политический, институциональный и социальный контекст	13.8	Образование и профессиональная подготовка	22.2
Образование и профессиональная подготовка	10.8	Стоимость рабочей силы, доступ и регулирование	19.7
Доступ к физической инфраструктуре	8.6	Открытость внутреннего рынка	9.4
Культурные и социальные нормы	8.1	Интернационализация	9.4
Информация	5.6	Культурные и социальные нормы	6.7
Передача НИОКР	2.9	Коммерческая инфраструктура	3.1
Государственные программы	2.9	Население	3.1
Коммерческая инфраструктура	2.9	Информация	2.8
Склонность к предпринимательству	2.9	Экономический кризис	2.8

*Примечание: эксперты могли указать несколько областей, требующих улучшения или формирующих благоприятные условия для предпринимательства в стране

Также многие эксперты предполагают, что малый бизнес чрезмерно облагается налогами. Эксперты также отмечают, что некоторые направления государственной политики могут препятствовать развитию предпринимательства в Казахстане. Это может происходить, если государственная политика не является прозрачной, а также трудно прогнозируется, не доводится до сведения общественности, не связана с фактической экономической и деловой ситуацией на местах или бессистемна. Эксперты также обсудили проблему открытости внутреннего рынка. С одной стороны, экономика ориентирована на импорт. Однако новым предприятиям трудно конкурировать с сильными международными конкурентами. Более того, казахстанские предприятия, ориентированные на экспорт, не получают достаточной поддержки, чтобы стать достаточно конкурентоспособными.

В то же время, эксперты рассматривают государственные программы, как благоприятные для субъектов малого бизнеса, и как самый важный содействующий фактор для развития предпринимательства в стране. Кроме того, в целом государственная политика мотивирует новые и развивающиеся компании. Так, один эксперт

предположил, что "Сильная политическая воля государства помогает развитию предпринимательства в Казахстане". Также эксперты предположили, что политический, институциональный и социальный контексты благоприятны для предпринимательства в Казахстане. В частности, есть много активных людей, с хорошей деловой хваткой, которые хотят создавать новые предприятия. Важно, что эксперты рассматривают экономическую ситуацию одновременно как ограничивающий, так и содействующий предпринимательству фактор. Низкий уровень конкуренции или наличие многочисленных ниш/неудовлетворенных потребностей в определенных товарах и услугах является одновременно и негативным фактором, и фактором содействующим развитию предпринимательства. Эксперты считают, что казахстанцы обладают высоким уровнем интеллекта и потенциалом для предпринимательской деятельности. Это соответствует высокой самооценке казахстанцев касательно их способностей к предпринимательской деятельности, и способности для выявления выгодных возможностей, которые можно быстро использовать для создания новых предприятий.

3.6 ОСНОВНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СТРУКТУРНЫХ УСЛОВИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОСИСТЕМЫ

Казахстанские эксперты внесли предложения по некоторым способам улучшения предпринимательской экосистемы в стране. Многие эксперты отметили возможности совершенствования государственной

политики, чтобы сделать ее более комфортной для предпринимателей (58,2%). Эксперты предложили облегчить налоговую нагрузку, упростить систему регулирования, облегчить новым предприятиям

получение лицензий и сертификации, передать поддержку предпринимателей от госорганов в частный сектор, адаптировать поддержку предпринимателей к различным регионам страны, создать цепи обратной связи, чтобы сделать систему более гибкой и реактивной. Эксперты также поднимали вопросы улучшения затрат на рабочую силу, доступа и регулирования (42,1%), образования и профподготовки (24,32%). Так, эксперты подчеркнули необходимость образования в сфере предпринимательства на всех уровнях государственной поддержки МСБ,

повышения квалификации различных консультантов, поддержки МСБ, работающим в других странах и подверженных валютным колебаниям. Также эксперты рассмотрели методы усовершенствования финансовой поддержки новых и развивающихся предприятий (31,6%). Они подчеркнули важность развития бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов, создания венчурных фондов, поддерживающих фондовую биржу и обеспечивающих ее жизнеспособность, а также предложили ввести различные льготы и субсидии для инновационных МСБ.

Таблица 3.12 Области, рекомендованные экспертами в качестве нуждающихся в улучшении для совершенствования экосистемы предпринимательства, 2017

Рекомендации*	%
Государственная политика	58.2
Стоимость рабочей силы, доступ и регулирование	42.1
Финансовая поддержка	31.6
Государственные программы	31.5
Экономический климат	31.4
Образование и профессиональная подготовка	22.5
Коррупция	14.2
Открытость внутреннего рынка	11.9
Культурные и социальные нормы	11.5
Политический, институциональный и социальный контекст	11.4
Информация	8.6
Передача НИОКР	5.8
Доступ к физической инфраструктуре	5.6
Коммерческая инфраструктура	2.8
Склонность к предпринимательству	2.7

* Примечание: эксперты могли указать несколько областей, требующих улучшения или формирующих благоприятные условия для предпринимательства в стране

Согласно мнению многих экспертов, важным способом усовершенствования предпринимательской инфраструктуры является работа над качеством и эффективностью государственных программ (31,5%). Кроме того эксперты предложили много инициатив для улучшения экономической ситуации в Казахстане (31,4%). Любопытно, что, несмотря на то, что эксперты назвали коррупцию основным ограничивающим фактором для предпринимательства в Казахстане, предложений по борьбе с коррупцией было меньше (14,2%). Это может объясняться тем, что коррупция представляет собой серьезную

социальную проблему, которая не является специфической для предпринимательства. Рассмотрение методов улучшения образования в части предпринимательской деятельности было хорошо представлено (22,5%) в обсуждениях экспертов. В целом эксперты высказали предложения по всем условиям предпринимательской деятельности, включая открытость внутреннего рынка (11,9%), культурные и социальные нормы (11,4%), политический, институциональный и социальный контексты (11,3%) в Казахстане.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ И РЕКОМЕНДАЦИИ



4 ЗАКЛЮЧЕНИЕ И РЕКОМЕНДАЦИИ

В данном докладе анализируются данные проекта Глобального Мониторинга Предпринимательства (GEM) по Казахстану, собранные в 2017 году, и данные GEM по Казахстану, охватывающие трехлетний период с 2014 по 2016 года. В целом можно наблюдать ряд достижений и положительную динамику в предпринимательской инфраструктуре Казахстана. В соответствии с результатами опросов APS и NES, казахстанцы обладают высокой предпринимательской способностью и мотивированы на предпринимательскую деятельность. Многие люди видят прекрасные возможности для создания нового бизнеса и не боятся неудачи, так как верят в себя и уверены в своих силах. Любопытно, что страх неудачи в 2017 году уменьшился по сравнению с предыдущими годами; среди потенциальных и начинающих предпринимателей больше оптимизма, возможно, даже чрезмерного оптимизма. Тем не менее, мотивационный индекс показывает, что большинство потенциальных предпринимателей стремятся начать новый бизнес по необходимости или для увеличения своего дохода, а не в поисках реализации возможностей. Интересный факт, что среди потенциальных предпринимателей больше женщин, чем мужчин, ищут новые возможности.

Данные NES говорят о том, что коррупция остается основным ограничивающим фактором для предпринимательства в Казахстане. В то же время, государственная политика и программы, поддерживающие предпринимательство, являются эффективными. Важно дальше развивать эти программы, устанавливая, что развитие предпринимательства в Казахстане является политическим приоритетом. Эксперты весьма позитивно оценивают растущие возможности финансирования предпринимательства в стране. Вместе с тем эксперты указывают на значительные проблемы, связанные с финансированием предпринимательской деятельности, поскольку доленое финансирование представлено на недостаточном уровне. Кроме того, образование в части предпринимательской деятельности является проблемой, которую необходимо решить. В Казахстане передача НИОКР получила более низкие оценки, чем в большинстве стран с ресурсно-ориентированной экономикой. Таким образом, важно изучить препятствующие факторы для передачи инновационных технологий новым и развивающимся компаниям, и методы облегчения доступа новых и развивающихся компаний к продвинутым технологиям.

Эксперты считают, что коммерческая инфраструктура в стране также развита. Казахстан получил такую же оценку в этой области, как и средняя оценка для инновационно-ориентированных экономик. Однако, физическая инфраструктура остается менее развитой и требует большего внимания. Эксперты также обеспокоены динамикой рынка. Непросто конкурировать с более опытными соперниками. Казахстанским компаниям требуется помощь, которую можно оказывать через национальные альянсы, делающие акцент на обучении и поддержке новых и развивающихся компаний более крупными игроками индустрии. На культурные и социальные нормы можно повлиять через СМИ, которые будут показывать истории успеха и восхвалять коммерческую хватку и личную ответственность. В целом, данные GEM за 2017 год свидетельствуют о том, что Казахстан поддерживает предпринимательство, и помогают определить остающиеся проблемы, которые могут быть решены совместными усилиями.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Bosma, N.S., Z. Acs, E. Autio, A. Coduras and J. Levie (2009). Global Entrepreneurship Monitor 2008 Executive Report. London Business School: London; Universidad del Desarrollo: Santiago, and Babson College: Wellesley, MA
2. Porter, M. E., J. J. Sachs, and J. McArthur (2002) Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In: Porter, M, J. Sachs, P.K. Cornelius, J.W. McArthur, and K. Schwab (Eds), The Global Competitiveness Report 2001-2002 (pp 16-25) New York: Oxford University Press.
3. GEM Global Report 2016/17, p. 24
4. GEM Global Report 2017/18, p. 36
5. GEM Global Report 2016/17, p. 28
6. GEM Global Report 2017/18, p. 36

Астана 2018