

Асан Курманбеков
a.kurmanbekov@halykfinance.kz
+7 (727) 357 31 77 (3319)
Мурат Темирханов
m.temirkhanov@halykfinance.kz
+7 (727) 357 31 79

МСБ Казахстана

Краткое резюме

Доля МСБ в экономике Казахстана достигает 26% от ВВП, повысившись с 21% от ВВП в 2010 году. По мировым меркам данный показатель находится на низком уровне, так как в странах ОЭСР МСБ формирует более половины ВВП страны. При этом в Казахстане сектор МСБ обеспечивает занятость 3,1 млн человек, что составляет 37% от общего числа занятого населения.

Качество статистики по МСБ находится на невысоком уровне, имеются противоречия на макроуровне, ограничены возможности межстрановых сопоставлений.

Смена критериев классификации МСБ по размеру предприятия в 2014 году значительно усложнила анализ динамики доли МСБ в ВВП, при этом мы отмечаем значительное снижение численности представителей среднего бизнеса. Как отмечают сами госорганы, пробелы в законодательстве приводят к дроблению, а не к укрупнению бизнеса.

Сокращающаяся доля средних предприятий в экономике, на наш взгляд, должна вызывать тревогу, так как данные предприятия в существенной мере представлены в обрабатывающей промышленности и могли бы способствовать модернизации экономики и служить источником качественной занятости.

В условиях отсутствия возможности альтернативного трудоустройства, индивидуальное предпринимательство выступает как вынужденное предпринимательство, которое является низкоэффективным и направлено в первую очередь на обеспечение личных источников дохода. На селе, где меньше возможностей трудоустройства по найму, доля доходов от самостоятельной и предпринимательской деятельности в два раза выше чем в городе – 16%, против 8%.

Число малых и средних предприятий (без ИП и КФХ) на 1 000 жителей в Казахстане равно 12 и близко к их количеству в России, но серьезно отстает от показателя развивающихся и развитых стран, где данный показатель составляет 30 предприятий и выше.

Сектор услуг для МСБ является доминирующей сферой деятельности с долей в 75% от всего выпуска товаров и услуг, в то же время, данный сектор отличается низкой продуктивностью и, соответственно, невысокими доходами. К примеру, в целом по экономике производительность труда в сфере услуг в последние три года непрерывно падает.

Малые предприятия выделяются высокой инвестиционной активностью, их инвестиции сопоставимы по размеру с инвестициями крупных предприятий, которые равны 8% от ВВП и значительно выше инвестиций средних предприятий, которые соответствуют только 1% от ВВП. С учетом того, что основная часть инвестиций крупных компаний ориентирована на сырьевой сектор, а малый бизнес преимущественно вкладывает в недвижимость, общее качество инвестиций в несырьевую экономику слабое.

МСБ является основным заемщиком банков с долей в примерно 80% в кредитном бизнес портфеле, однако данный результат связан с меньшей зависимостью крупного бизнеса от банковских кредитов и с их возможностями привлечения долевого и долгового финансирования на внешних и внутреннем рынках.

Несмотря на субсидирование номинальных процентных ставок для бизнеса государством, возможности предпринимателей по привлечению займов из-за высоких ставок были ограниченными. В сравнении с другими странами, номинальные ставки в Казахстане находились на высоком уровне и составляли 14% в 2017 году, реальная ставка по кредитам для бизнеса с учетом инфляции была выше 6%, что было ниже аналогичной ставки в России, но в два раза выше чем на Украине, в Узбекистане и в Китае.

Сектор МСБ низкоэффективен и неконкурентен – производительность труда в МСБ на одного работника на 30% ниже от среднего уровня в экономике. Низкая производительность труда в МСБ в значительной мере объясняется включением в статистику индивидуальных предпринимателей, на которых вместе с работниками крестьянских и фермерских хозяйств приходится почти половина всех занятых в МСБ, тогда как они в сущности являются самозанятыми.

Поддержка МСБ государством охватывает лишь незначительную часть бизнеса, что ставит предпринимателей в неравные конкурентные условия. Высокая доля теневой экономики может указывать на неудовлетворительный бизнес климат в стране. При этом темпы роста МСБ лишь незначительно опережают рост экономики, что может говорить о слабой эффективности мер государства по развитию сектора частного бизнеса, а наличие господдержки лишь консервирует низкопроизводительную деятельность бизнеса.

Слабое развитие малого и среднего бизнеса, на наш взгляд, является отражением системных проблем экономики: перекося в сторону сырьевого сектора, высокая доля государства в экономике и распространенность коррупции, не в полной мере сформировавшаяся рыночная бизнес среда, слабая активность самого бизнеса вследствие регуляторной нагрузки и теневой экономики, ограниченный доступ бизнеса к доступным кредитам, невысокие доходы населения. Также, не все меры господдержки МСБ являются эффективными ввиду нарушения рыночных принципов. Данные проблемы, по нашему мнению, не дают малому и среднему бизнесу в полной мере реализовать свой потенциал и выступить в роли драйвера экономики, вследствие чего есть большие сомнения в достижимости озвученных целей государства по доведению доли МСБ в экономике до 35% и 50% соответственно в 2025 и 2050 годах.

На наш взгляд, решение вышеперечисленных проблем посредством цифровизации, большей открытости экономики, роста урбанизации в сочетании с технологическим развитием, будет способствовать увеличению доходов населения и развитию МСБ. Бизнес в свою очередь должен повышать свою эффективность, конкурировать за деньги потребителей, а не надеяться на субсидии государства.

МСБ в экономике

Как и во многих других странах, малый и средний бизнес играет важную роль в экономике Казахстана. В нашей статистике к субъектам малого предпринимательства относятся индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более ста человек. К среднему предпринимательству относятся индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более двухсот пятидесяти человек. Для микропредпринимателей среднегодовая численность работников составляет не более пятнадцати человек.

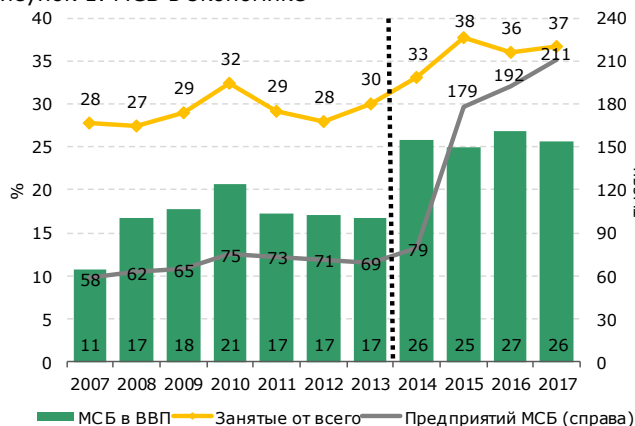
Основные типы хозяйствующих субъектов, входящие в статистику по МСБ: индивидуальные предприниматели (ИП), крестьянские или фермерские хозяйства (КФХ) и юридические лица, малого и среднего предпринимательства (МСП). Индивидуальное предпринимательство — это самостоятельная, инициативная деятельность, направленная на получение чистого дохода, основанная на собственности самих физических лиц и осуществляемая от имени физических лиц, за их риск и под их имущественную ответственность. Крестьянским (фермерским) хозяйством признается семейно-трудовое объединение лиц, в котором осуществление индивидуального предпринимательства неразрывно связано с использованием земель сельскохозяйственного назначения для производства сельскохозяйственной продукции, а также с переработкой и сбытом этой продукции.

Важно отметить, что с декабря 2013 года вступила в силу норма закона «О частном предпринимательстве», предусматривающая использование для целей статистики критерия отнесения к субъектам МСБ только по численности занятых. С ноября 2014 года, критерий отнесения к малому бизнесу по количеству работников был увеличен с 50 человек до 100, соответственно это затронуло и средний бизнес, для которого сузились границы с 50-250 до 100-250 человек.

В этой связи данные по МСБ с 2014 и 2015 года претерпели существенные изменения, что затрудняет анализ их динамики. Так в 2014 году вклад МСБ в ВВП вырос почти на 10пп до 26% за счет малых предприятий (рис.1, таб.1), однако количество малых предприятий повысилось только в начале 2015 года, количество занятых в малых предприятиях увеличилось на 60% (+322 тыс.) в 2014 году и на 40% (+336 тыс.) в 2015 году. Вклад средних предприятий в ВВП упал в 2015 и в том же году произошло сокращение занятых на треть. Выпуск продукции индивидуальных предприятий повысился в 2015 году, но занятость росла с 2014 года. Исходя из таких противоречивых и не согласующихся данных, можно предположить, что вклад МСБ в ВВП был увеличен за счет изменения расчетных оценок и досчетов, что выразилось в перераспределении валового внутреннего продукта в пользу МСБ, но не как результат роста его активности. Такие хаотичные изменения в статистике не дают возможности качественно оценить состояние МСБ и в том числе могут негативно сказываться на мерах госполитики в отношении бизнеса.

Роль малого и среднего бизнеса определяется его вкладом в экономику страны, который по итогам 2017 года составил около 26% от ВВП, обеспечив 37% занятости. Как мы уже отмечали, рост экономики в Казахстане в 2017 году был преимущественно обеспечен сырьевым экспортным сектором, в то время как внутренний несырьевой сектор находится в угнетенном состоянии, что наглядно видно из данных по доле МСБ в ВВП, которая упала на 1пп до 25,6% (рис.1). Без учета периодов переоценки вклада МСБ в ВВП, его динамика демонстрирует практически такие же темпы роста, что и ВВП.

Рисунок 1. МСБ в экономике



Источник: КС МНЭ

Таблица 1. Противоречивая динамика показателей МСБ

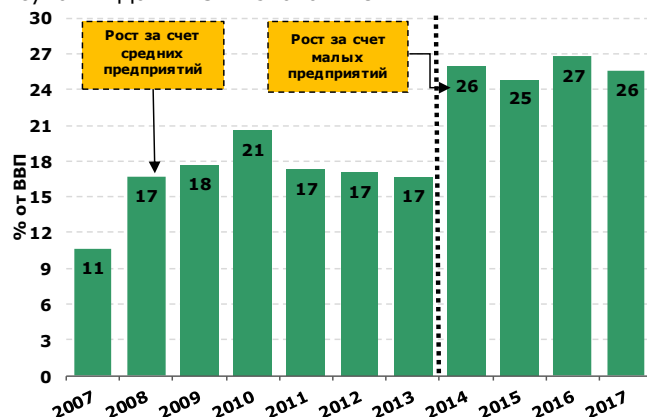
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Доля в ВВП, %						
Малые	6	6	16	20	22	21
Средние	11	10	10	5	5	5
Выпуск продукции, Т млрд						
Малые	1546	1871	8007	10200	13569	-
Средние	5405	5610	5802	3077	3485	-
ИП	754	950	973	1518	1512	-
КФХ	549	734	786	905	1044	-
Количество субъектов (тысяч)						
Малые	63	61	75	176	190	209
Средние	8	8	5	3	3	3
ИП	574	660	695	883	813	747
КФХ	165	159	153	181	181	188
Занятых (тысяч)						
Малые	501	528	849	1185	1161	1257
Средние	675	712	517	352	353	360
ИП	831	991	1136	1360	1288	1241
КФХ	376	347	309	287	276	286
КПН, Т млрд малые предприятия	177	322	399	506	491	-

Источник: КС МНЭ

Евростат и ОЭСР при формировании статистики по МСБ также использует только критерий по количеству занятых, не учитывая обороты. Тем самым, пороговым значением для определения МСБ выступает количество занятых не выше 250 человек, отмечается также, что данное количество является наиболее распространенным и в других странах. Кроме того, данные по количеству предприятий малого и среднего бизнеса не включают самозанятых, которых в случае Казахстана в значительной мере представляют индивидуальные предприниматели.

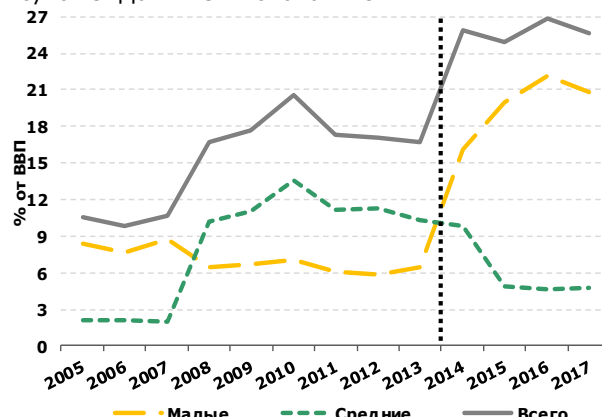
Как уже отмечалось, из-за изменения критериев и подхода к учету деятельности, статистика по МСБ в Казахстане имеет недостаток в виде резких скачков. За последние десять лет вклад МСБ в экономику дважды резко увеличивался – в 2008 году вклад среднего бизнеса подскочил с 2% от ВВП сразу до 10% от ВВП, в 2014 году вклад малого бизнеса с 6% от ВВП резко вырос до 16% от ВВП (рис.2). В итоге половина из 26% вклада МСБ в ВВП стала результатом перераспределения ВВП в пользу МСБ, а также вследствие частичного увеличения малого бизнеса за счет выросшего охвата индивидуальных предпринимателей и среднего бизнеса. Данные нововведения сильно отразились на показателях среднего бизнеса, вклад которого за 2015-2017 годы упал в два раза до менее 5% от ВВП, вклад малого предпринимательства напротив возрос до 21% от ВВП. Исходя из таких изменений, структура МСБ в минимальной степени стала зависеть от средних предприятий.

Рисунок 2. Доля МСБ в экономике



Источник: КС МНЭ

Рисунок 3. Доля МСБ в экономике



Источник: КС МНЭ

Данные по динамике вклада МСБ в экономику говорят о начальной стадии его развития в Казахстане, тогда как, к примеру, в Европе вклад МСБ в ВВП близок к 60%, а в занятости – почти к 70% (рис.4).

В таблице 2 приводятся сравнительные показатели МСБ Казахстана и стран ЕС, где видно, что МСБ в Казахстане сильно отстает по своим показателям. Кроме того, видно, что доля среднего бизнеса в Казахстане очень мала, занимая всего 4% в ВВП и 5% в занятости (рис.4), тогда как в ЕС доля среднего бизнеса около 20% в ВВП и в занятости. Доля занятости в малом бизнесе в Казахстане составляет 32% (в странах ЕС – 50%), но вклад малого бизнеса в ВВП – всего 20%, против примерно 40% в ЕС. Таким образом, основное отличие заключается в низкой производительности труда в малом бизнесе и в неразвитости среднего бизнеса в Казахстане.

Заметим, что динамика развития МСБ (скорректированная на дефлятор ВВП) абсолютно не коррелирует с ВВП либо с другими экономическими показателями. Изменение добавленной стоимости МСБ характеризуется крайне высокими скачками, в сумме за три года с 2014 года демонстрируя рост более чем на 70% при росте ВВП в том же периоде менее чем на 7%. При поверхностном рассмотрении можно было бы заключить, что МСБ стал драйвером роста экономики на период падения нефтяных цен. Однако, как уже отмечалось, на повышение доли МСБ в ВВП повлияла смена критериев классификации предприятий по размерности, в результате которой вырос учет и охват деятельности малых предприятий, включающих индивидуальных предпринимателей. Падение цен на сырье автоматически отразилось на деятельности крупных предприятий, вклад которых в рост экономики соответственно уменьшился. Кроме того, продолжается тенденция снижения доли теневой экономики с 34% от ВВП в 2007 году до 30% от ВВП в 2014 году и некоторым увеличением до 32,8% от ВВП в 2015 году по оценкам МВФ. Оценка размера теневой экономики госорганами равна 25,8% от ВВП в 2016 году.

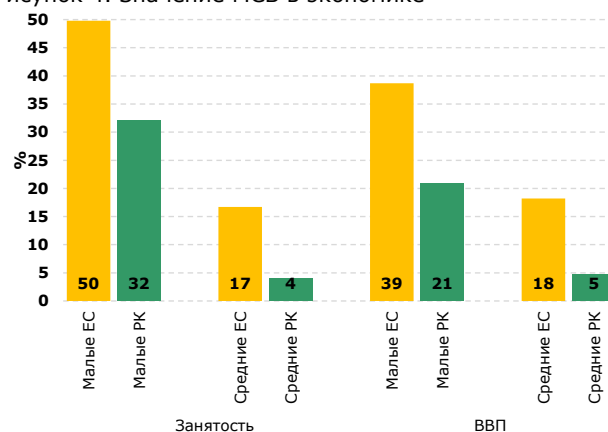
Данные по статистике МСБ по странам мира (Приложение 2) за последние примерно 20 лет свидетельствуют о том, что МСБ сохраняет и наращивает свои позиции, играя важную роль в экономиках стран, при этом особая роль МСБ – это крупнейший источник занятости для населения.

Таблица 2. Сравнение МСБ Казахстана и ЕС

	МСБ % от ВВП (2014г. и позже)	Доля занятых в МСБ, %	МСП на 1000 жителей	МСБ, % в экспорте	МСБ, % в импорте
Казахстан	26	37	12	18	62
Венгрия	54	71	56	48	50
Германия	55	62	31	33	45
Испания	62	73	54	54	54
Норвегия	71	67	52	61	62
Литва	72	76	64	82	71
Греция	79	86	64	51	57

Источник: КС МНЭ, ОЭСР

Рисунок 4. Значение МСБ в экономике



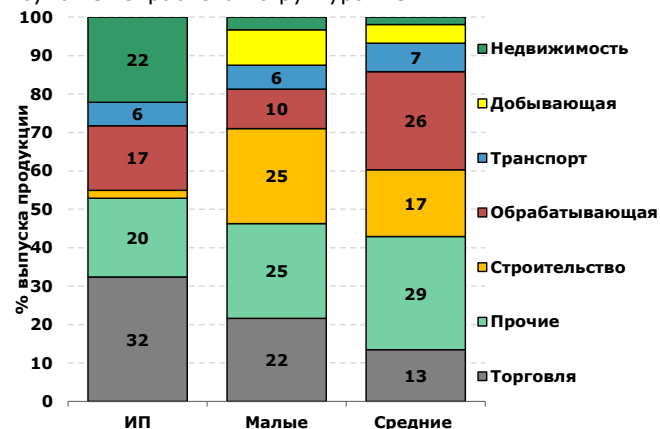
Источник: КС МНЭ, ОЭСР

Сектор услуг для МСБ является доминирующей сферой деятельности, обеспечивая более 70% объема выпуска продукции и услуг (рис.5). В сфере услуг торговля и строительство – наиболее распространенные виды деятельности – по 20% каждая, далее с 8% следует транспорт, с 7% профессиональная, научная и техническая деятельность. На промышленность приходится немногим более 21% от всего выпуска. В сравнении с 2008 годом наблюдается сильный рост в добывающей отрасли, где МСБ увеличил свою долю с 1% до 8% в отраслевой структуре. Такой рост можно связать со снизившимся числом крупных добывающих компаний, перешедших в разряд средних. В строительной отрасли доля МСБ с 2008 года упала на 5пп до 23%, что может отражать уход с рынка значительного числа небольших строительных компаний, в том числе в связи с повысившимися требованиями в данной отрасли после кризиса 2008-2009 годов.

Структура выпуска продукции МСБ по отраслям экономики в зависимости от размера бизнеса имеет существенные отличия. Для индивидуальных предпринимателей основные сферы деятельности – торговля (32%) и посреднические операции с недвижимостью (22%), достаточно высока доля обрабатывающей промышленности – 17%. Для малых предприятий важными отраслями являются: строительство (25%), торговля (22%) и промышленность (21%). Для средних предприятий основные отрасли – это промышленность (34%), строительство (17%), торговля (13%).

В сравнении с ЕС структура выпуска МСБ в Казахстане выше в строительстве, в добывающей и прочих отраслях, но меньше в обрабатывающей, телекоме, сфере недвижимости, и практически одинакова на транспорте, и в торговле (рис.6).

Рисунок 5. Отраслевая структура МСБ



Источник: КС МНЭ

Рисунок 6. Отраслевая структура МСБ ЕС, РК



Источник: КС МНЭ

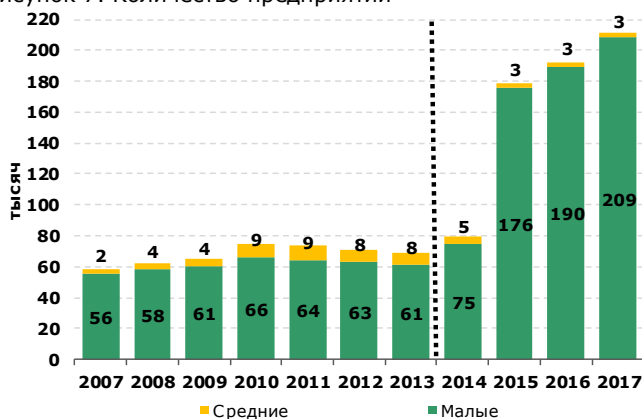
Количество МСБ

Ситуация в экономике Казахстана в последние годы была не самой благоприятной для малого и среднего бизнеса. Количество предприятий МСБ показывало смешанную динамику. Напомним, что к МСБ относятся: индивидуальные предприниматели (ИП), крестьянские или фермерские хозяйства (КФХ) и юридические лица, малого и среднего предпринимательства. Количество действующих малых предприятий с 2014 года показывает неуклонный рост, в 2017 году их число выросло на 19 тысяч до 209 тысяч по сравнению с 14 тысячами прироста в 2016 году (рис.7). В то же время, в эти же годы экономика демонстрировала очень слабые темпы роста, а если отступить на более длительный период, то видно, что число малых предприятий постоянно сокращалось, начиная с 2010 года. Их более чем двукратный рост в 2015 году невозможно объяснить только изменением критериев классификации малых предприятий, когда в конце 2014 по новой метрике число работников повысилось с 50 до 100. Если посмотреть статистику числа зарегистрированных предприятий на конец ноября 2014 года, то их число составляло около 336 тысяч, на конец декабря их число увеличилось только примерно на 700. Исходя из этого понятно, что новые предприятия почти не регистрировались, а двукратное увеличение числа действующих предприятий произошло в рамках зарегистрированных предприятий, но неизвестно по каким причинам они за один месяц вдруг стали действующими.

Количество средних предприятий соответственно также оказалось под влиянием изменения критериев по размерности предприятий (с 50-250 до 100-250 работников), их количество упало до 2,6 тысяч в 2017, снизившись от пика в 2011 году более чем в три раза.

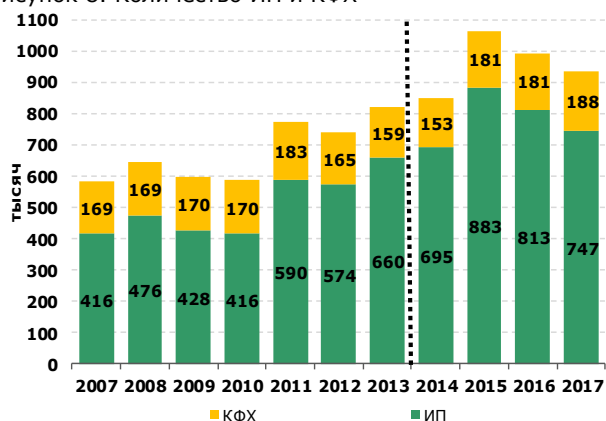
Данные по индивидуальным предпринимателям свидетельствуют о постепенном сокращении их числа с 2015 года и на конец 2017 года их количество равнялось примерно 750 тысячам, против 883 в 2015 году. Как представляется, с количеством активных ИП произошла схожая ситуация как и по малым предприятиям, т.е. количество зарегистрированных ИП изменилось незначительно, но количество активных резко увеличилось с 627 тысяч в ноябре 2014 года до почти миллиона в январе 2015 года. Относительно ИП важно упомянуть, что значительная их часть представлена самозанятыми, а с учетом планов по выводу самозанятых из тени можно ожидать существенного увеличения числа индивидуальных предпринимателей. При этом показатели по выпуску продукции и услуг ИП самые слабые среди субъектов предпринимательства и фактически можно говорить просто о смене статуса самозанятых на ИП. В этом есть плюс в виде их частичного выхода из тени, но по смыслу они не являются движущей силой предпринимательства в стране. В свою очередь, их поддержка государством в частности в рамках программы развития массового предпринимательства посредством обучения бизнесу, микрокредитов и других форм нефинансовой поддержки в первую очередь ориентирована на их трудовую занятость.

Рисунок 7. Количество предприятий



Источник: КС МНЭ

Рисунок 8. Количество ИП и КФХ



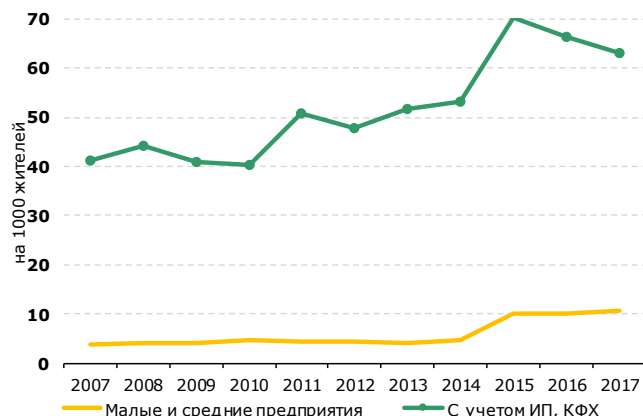
Источник: КС МНЭ

Проникновение МСП

Как уже отмечалось, количество малых предприятий и индивидуальных предпринимателей увеличилось по неизвестным причинам в начале 2015 года в рамках уже имевшихся зарегистрированных субъектов, т.е. не связанным с изменением критериев МСБ. Также видно, что количество индивидуальных предпринимателей в расчете на 1 000 жителей сокращалось с 2015 года, рост малых предприятий был незначительным. Таким образом можно заключить, что в последние годы бизнес испытывает серьезные трудности, связанные со слабым внутренним спросом, а также с собственной низкой конкурентоспособностью.

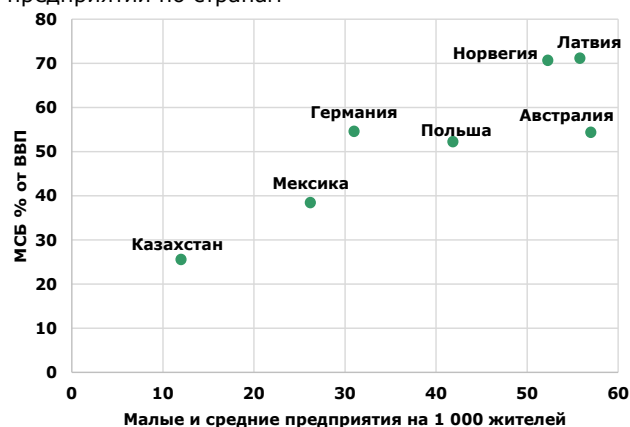
В сравнении с другими странами, число малых и средних предприятий на 1 000 жителей в Казахстане равно 12 (без учета ИП) и близко к их количеству в России, но серьезно уступает показателям развивающихся и развитых стран, где данный показатель составляет 30 и выше. Среди предприятий в ЕС доминирует мелкий бизнес, на предприятия с числом занятых до 10 человек приходится примерно 80%-97% всех предприятий, в Казахстане схожая ситуация. Здесь можно отметить, что малые предприятия в Казахстане в принципе относятся к мелкому бизнесу, к примеру среднее число занятых на малых предприятиях равно 6, (количество занятых к количеству предприятий), для средних предприятий среднее число занятых близко к 140.

Рисунок 9. Динамика МСБ



Источник: КС МНЭ

Рисунок 10. Проникновение малых и средних предприятий по странам



Источник: КС МНЭ, ОЭСР

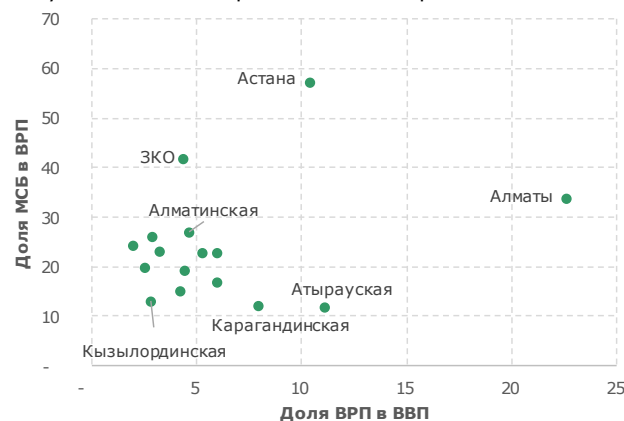
Развитие МСБ в регионах

Важно отметить, что половина валовой добавленной стоимости, создаваемой малым и средним бизнесом, формируется за счет городов Астана и Алматы. По количеству малых, средних предприятий и индивидуальных предпринимателей лидерами также являются города Алматы и Астана, где локализуется более 40% от всех малых и средних предприятий и более 20% от общего числа индивидуальных предпринимателей в стране.

Среди регионов можно выделить Атыраускую и Карагандинскую области, где их вклад в ВВП страны близок к 20%, но вклад в ВДС МСБ незначительно выше 10%, что объясняется присутствием очень крупных предприятий в структуре их экономик. В половине регионов страны доля МСБ в валовом региональном продукте не превышает 20%, развитие малого бизнеса сдерживают диспропорции в региональном развитии и местные условия для ведения бизнеса. В г.Астана вклад МСБ составляет 57%, в г.Алматы – выше 30% (рис.11), в Западно-Казахстанской области – выше 40% от валового регионального продукта, что обусловлено деятельностью малых и средних предприятий, сконцентрированных в добывающей отрасли.

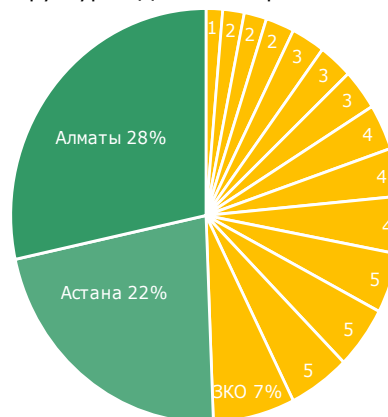
Сильное отставание развития МСБ в регионах от крупных городов в первую очередь связано с низкими зарплатами в регионах, которые более чем на треть ниже чем в г.Астана. Немаловажно и то, что в крупных городах из-за более высокого достатка и плотности населения естественно создается большой спрос на услуги, а как известно услуги – основная сфера деятельности МСБ. К примеру, в г.Астана и г.Алматы сфера услуг формирует более 95% экономики данных городов, против примерно 40% в регионах. Также важную роль играет структура сферы услуг, т.е. не просто бытовые услуги населению, а профессиональные бизнес услуги, финансовый сектор, и такие важные сферы как образование и здравоохранение, т.е. уровень сложности экономики региона имеет большое значение.

Рисунок 11. Слабое развитие МСБ в регионах



Источник: КС МНЭ

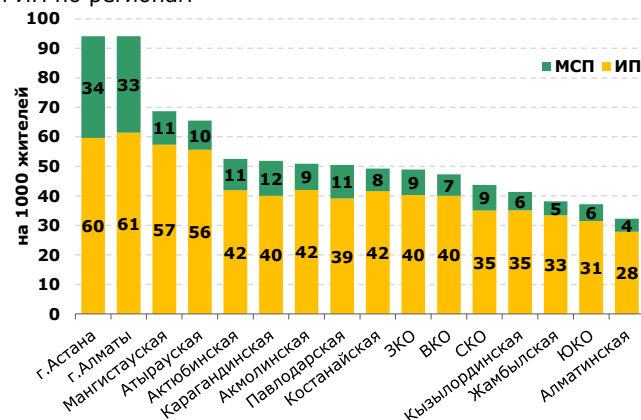
Рисунок 12. Структура ВДС МСБ по регионам



Источник: КС МНЭ

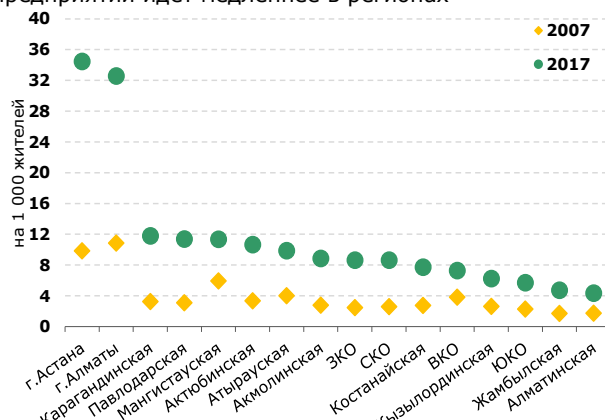
Как уже отмечалось, лидерами развития МСБ в Казахстане являются крупнейшие города. Это наглядно видно по количеству МСБ на 1 000 жителей (рис.13). Особенно заметно отличие по числу малых и средних предприятий, число которых примерно одинаково в Астане (34) и Алматы (33), что в три раза выше от следующих за ними регионов икратно больше показателей южных регионов, хотя по количеству населения на данные города приходится менее 20% от общего населения республики. Ретроспективно, такие области как Карагандинская, Павлодарская и некоторые другие с 2007 года смогли подтянуться до показателей Алматы и Астаны по количеству МСБ на 1 000 жителей, которые данные города имели десять лет назад, т.е. в регионах развитие бизнеса происходит менее динамично и отставание усиливается. Основанием для отставания регионов выступает их специализация, к примеру, в Кызылординской области добыча нефти от пика в 2007 году упала на треть в 2017 году, в общем объеме добычи нефти в стране почти в два раза с 17%, негативная тенденция на мировом рынке зерновых складывается и для зерносеющих регионов – цены на зерновые в реальном выражении упали до минимумов за последние полвека.

Рисунок 13. Проникновение малых и средних предприятий и ИП по регионам



Источник: КС МНЭ

Рисунок 14. Проникновение малых и средних предприятий идет медленнее в регионах



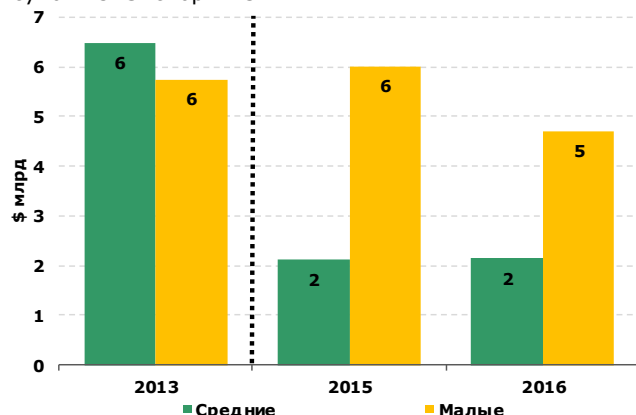
Источник: КС МНЭ

Внешняя торговля МСБ

Участие МСБ во внешнеторговых операциях достаточно однобокое – широко развит импорт, но слабо представлен экспорт. Экспорт товаров малых и средних предприятий составлял всего 18% от всего экспорта в 2016 году (\$6,6 млрд) и был незначительно выше в процентном выражении, чем в 2013 году, но по объему был в два раза ниже (\$12,2 млрд), что отражает сходную структуру с общим экспортом, который также сократился чуть больше чем в два раза. Экспорт в значительной мере сформирован за счет нефтедобывающих и зерносеющих регионов, как представляется малые и средние предприятия выполняют роль посредников при реализации сырья. В свою очередь, импорт товаров более чем на 60% сформирован малыми и средними предприятиями. Таким образом, профиль МСБ отражает общую специализацию экономики страны в сырьевом секторе. Кроме того, МСБ ориентирован прежде всего на местный рынок, т.е. помимо потребительских товаров импортирует и промежуточные изделия, но не для дальнейшего производства и экспорта готовой продукции, а для удовлетворения потребностей внутреннего рынка.

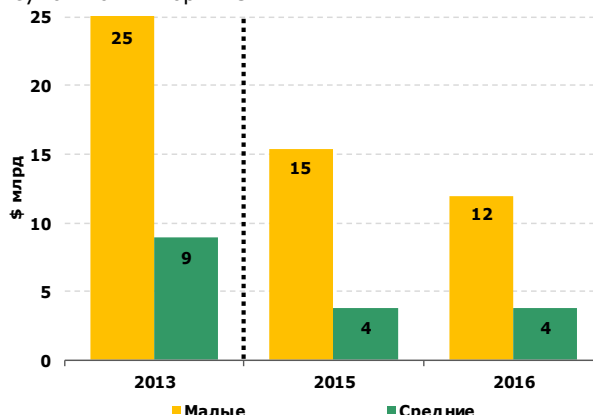
В развитых странах объемы как экспорта, так и импорта МСБ зачастую превышают половину объемов во внешней торговле, что говорит об их серьезном участии в цепочках добавленной стоимости и в целом более легком доступе на внешние рынки (приложение 2).

Рисунок 15. Экспорт МСБ



Источник: КС МНЭ

Рисунок 16. Импорт МСБ



Источник: КС МНЭ

Инвестиции МСП

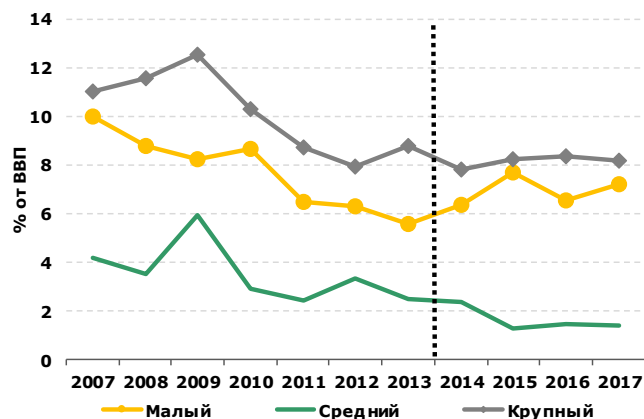
Инвестиционная активность малых предприятий в 2017 году находилась на достаточно высоком уровне в 7% от ВВП и не изменилась в сравнении с 2016 годом. В то же время, инвестиции малых предприятий движутся в рамках общей тенденции к замедлению, что и инвестиции крупных и средних предприятий, которая прослеживается с кризиса 2008-2009 годов. По своему объему инвестиции малых предприятий сопоставимы с инвестициями крупных предприятий, которые равны 8% от ВВП, но значительно выше инвестиций средних предприятий, которые соответствуют только 1% от ВВП, что отражает уменьшение их числа вследствие изменения критериев по МСБ. Такое низкое значение инвестиций средних предприятий ставит под угрозу их дальнейшее существование, при этом треть выпуска средних предприятий – это промышленность, т.е. модернизация экономики в том числе зависит от средних предприятий. Обращает на себя внимание снижающаяся доля средних предприятий в экономике, к примеру, в ЕС они формируют почти 20% от ВВП. Сокращение среднего бизнеса может говорить об отсутствии необходимых стимулов либо условий для развития малого бизнеса до более крупного.

Важной особенностью инвестиций малых предприятий является то, что они ориентированы преимущественно на строительство зданий и сооружений, куда вкладывается 70% от всех инвестиций малых предприятий (рис. 18). Для сравнения, средние предприятия инвестируют в здания и сооружения менее 60% своих инвестиций, крупные – 40%. Тем самым, малые предприятия меньше средств вкладывают в факторы производства – оборудование, технологии и т.д. Таким образом, инвестиции малых предприятий отличаются низкой эффективностью, что является следствием перенасыщения рынка сферы услуг: магазины, автосервисы, перевозки, разного рода услуги финансового, персонального характера и др. Кроме того, невысокие компетенции бизнеса, препятствия при выходе на внешние рынки, падение доходов населения ограничивают рост качественных инвестиций малого бизнеса.

Несмотря на достаточно узкую направленность инвестиций малых предприятий, важно отметить их очень высокую инвестиционную активность. Так, инвестиции малых предприятий, приведенные к валовой добавленной стоимости сектора МСБ, находятся на уровне выше 27%, тогда как по экономике в целом инвестиции в основной капитал равны примерно 17% от ВВП. Такая высокая инвестиционная активность МСБ, на наш взгляд, отражает высокую связь малого бизнеса с теневым сектором, где посредством инвестиций происходит легализации теневых и, вероятно, коррупционных доходов. Так, для инвестиций, источником которых является теневая экономика и коррупционные доходы, показатели экономической эффективности не играют большой роли, так как главным императивом выступает размещение свободных средств в твердые активы с легальным статусом.

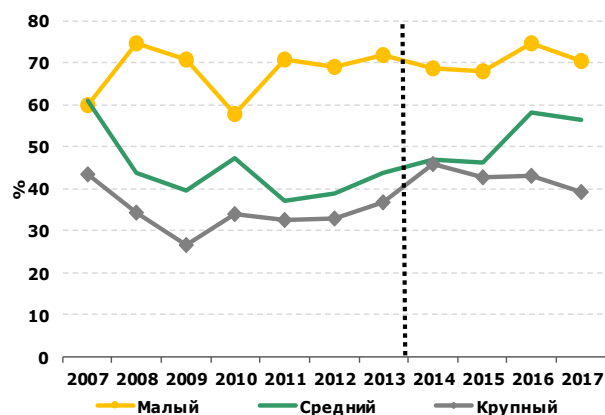
Учитывая, что треть всех инвестиций в основной капитал приходится на добывающий сектор, около 20% инвестиции госбюджета, которые в основном ориентированы на инфраструктурное строительство, 40 – это инвестиции малых предприятий, еще 10% – это средние предприятия. В условиях, когда МСБ находится в трудном положении, маловероятно, что его инвестиции в состоянии решать задачи по структурному реформированию экономики.

Рисунок 17. Инвестиции по размерности предприятий



Источник: КС МНЭ

Рисунок 18. Высокая доля инвестиций в недвижимость у малого бизнеса



Источник: КС МНЭ

Кредитование МСБ банками

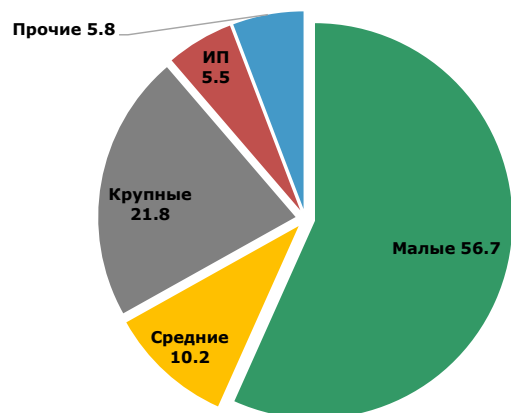
По данным Первого кредитного бюро, на конец февраля этого года более 57% в структуре портфеля бизнес-кредитования занимают малые предприятия, около 10% средние и 22% крупные. Кредитование индивидуальных предпринимателей занимает 5,5%. С прошлого года структура не претерпела значительных изменений.

Высокая доля МСБ в кредитном портфеле банков означает, что банки кредитуют небольшую и не самую эффективную часть экономики и соответственно влияние банков на экономический рост скромное.

Рост кредитования МСБ ограничивает слабое доверие к отчетности МСБ, у которых есть право составлять отчетность не в соответствии с МСФО, сомнительное качество обеспечения и, вероятно, его полное отсутствие для нового бизнеса. Как известно, значительная часть основных средств МСБ была сформирована во время малой приватизации, в том числе и жилья, в середине девяностых годов прошлого века, тогда как у молодого поколения предпринимателей зачастую нет необходимой материальной базы. Немаловажно и общее падение спроса на кредиты.

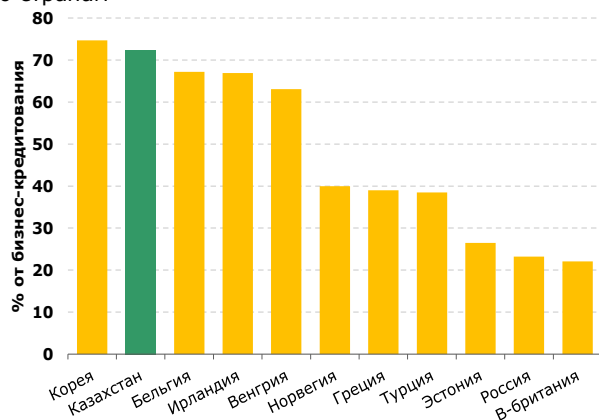
В 2011–2014 годах ставки по кредитам МСБ находились в среднем на 1пп выше ставок по корпоративным кредитам, в 2015–2016 годах на фоне господдержки произошел обратный процесс – ставки для МСБ были почти на 2пп ниже корпоративных, хотя, учитывая отсутствие роста нового кредитования, это видимо не играло значимой роли. Исходя из данных НБРК, по итогам 2017 года ставки по корпоративным займам и кредитам МСБ выровнялись и составляли около 14%. Реальная ставка с учетом инфляции с 2010 года в среднем равнялась 6%.

Рисунок 19. В бизнес-кредитовании доминирует МСБ, %



Источник: ПКБ

Рисунок 20. Доля кредитов МСБ в бизнес-кредитовании по странам



Источник: ПКБ, ОЭСР

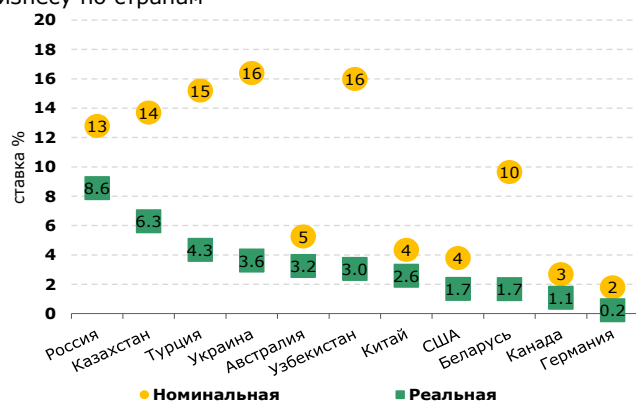
В сравнении с другими странами, номинальные ставки по кредитам для бизнеса в Казахстане находились на достаточно высоком уровне и составляли 14% в 2017 году, реальная ставка по кредитам для бизнеса с учетом инфляции была выше 6%, что было ниже аналогичной ставки в России, но в два раза выше чем на Украине, в Узбекистане и Китае. По нашему мнению, есть две ключевые причины высоких рыночных процентных ставок: относительно высокая инфляция и, соответственно, высокие ставки привлечения денег на рынке (депозиты, облигации и т.д.) и относительно высокий кредитный риск заёмщиков (юридических и физических лиц).

При высокой инфляции вкладчики и кредиторы не заинтересованы в размещении своих денег на депозитах и в облигациях банков, если они не предложат процентную ставку выше инфляции. В свою очередь банки, как финансовые посредники, не смогут ставить на кредиты ставку ниже ставки привлечения депозитов.

Помимо этого, в Казахстане, по сравнению с другими странами, гораздо более высокий уровень невозврата выданных кредитов. В результате, чтобы получить доход от своей деятельности, банки вынуждены начислять более высокую процентную маржу на системный кредитный риск отечественных заёмщиков.

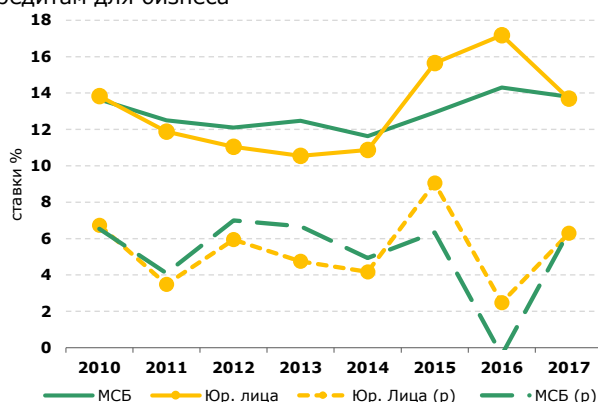
Все это приводит к гораздо более высоким процентным ставкам на банковские кредиты по сравнению с развитыми странами. Именно поэтому, если посмотреть на процентные ставки по банковским кредитам за последние 15 лет, можно обнаружить что они никогда не были существенно ниже текущих уровней, даже в периоды максимально благоприятных экономических условий в Казахстане и быстрого роста кредитных портфелей банков (2006-2007).

Рисунок 23. Номинальные и реальные ставки по кредитам для бизнеса по странам



Источник: НБРК, МВФ Статагентства стран

Рисунок 24. Номинальные и реальные ставки по кредитам для бизнеса



Источник: НБРК

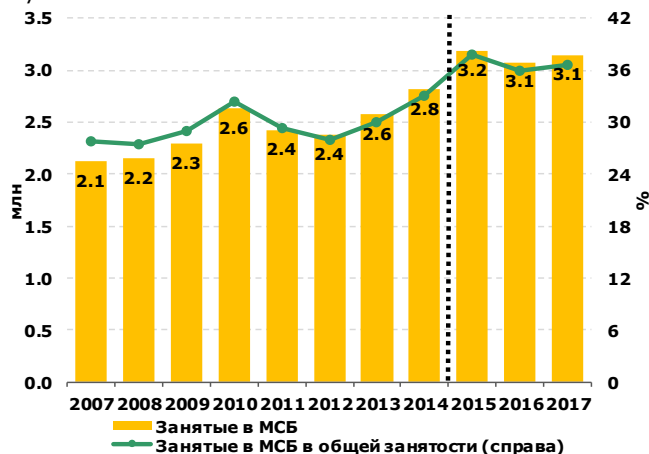
Занятость в МСБ

Сектор МСБ в настоящее время обеспечивает занятость достаточно значительной части населения. В 2015-2017 годы количество занятых держится на уровне 3,1 млн, что составляет 37% от общего числа занятого населения (рис.25). Из общего числа занятых примерно по 40% приходится на ИП и на малые предприятия, 11% на средние предприятия и 9% на КФХ. Собственно занятых в ИП вероятно существенно меньше, к примеру, лица сдающие квартиры используют ИП для оформления своего налогового статуса, а их количество очень существенно.

Как отмечалось, с конца 2014 года минимальный порог численности занятых для среднего бизнеса был повышен с 50 до 100 человек, что способствовало увеличению числа занятых в малом бизнесе. Кроме того, увеличение количества ИП также сопровождалось повышением числа занятых в них. Занятость в малом и среднем бизнесе неустойчиво, но увеличивается, доля занятых в МСБ с 2007 года в среднем растет на 4% в год при росте общей занятости только на 1%, что говорит о росте роли МСБ как источника занятости.

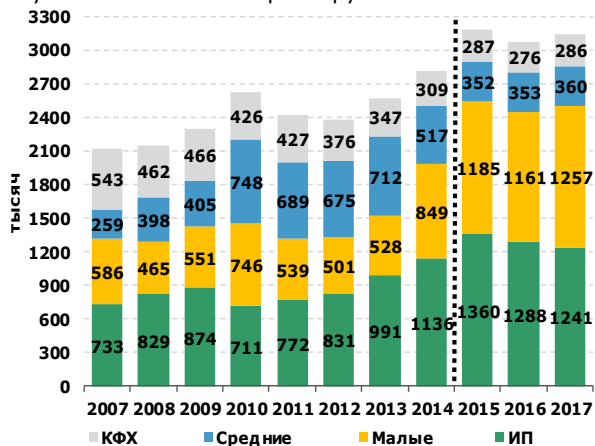
В отраслевом разрезе по занятости в МСБ доминирует торговля с долей в более 20% от занятых, строительство 16%, промышленность 16%. Занятость в ИП наполовину представлена сферой торговли, к примеру, более трети розничного товарооборота формируется за счет ИП.

Рисунок 25. Занятые в МСБ



Источник: КС МНЭ

Рисунок 26. Занятые по размеру бизнеса



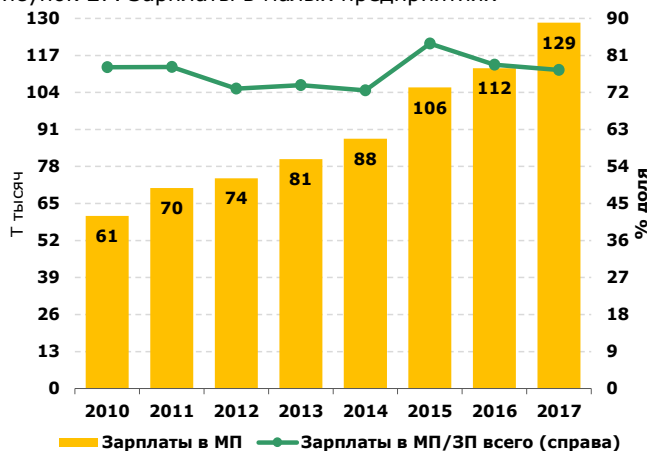
Источник: КС МНЭ

Заработные платы и производительность труда в МСБ

Заработные платы в малых предприятиях постепенно подтягиваются до среднего уровня в экономике. В 2017 году средняя зарплата в малых предприятиях составила 1126 тысяч, что лишь на 15% ниже средней в целом по экономике. К примеру, в 2014 году ее значение было почти на 30% ниже средней (рис.27). Выравнивание уровня зарплат отражает увеличение занятых в малых предприятиях за счет уменьшения в средних, где зарплаты выше. Сравнение заработных плат в малых предприятиях с крупными и средними с количеством занятых свыше 100 человек свидетельствует о 23% разнице в оплате труда не в пользу малых предприятий. Интересно отметить, что в США зарплаты аналогичных по численности занятых компаний отличаются на ту же величину, но с размером компании эта разница увеличивается, и у компаний с количеством занятых свыше 500 человек зарплаты на 35% выше, чем у работников малых предприятий.

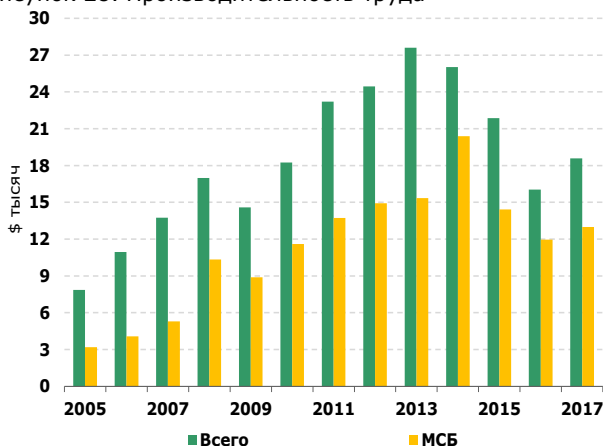
Производительность труда в МСБ на одного работника в 2017 году составила \$13 тысяч или 70% от среднего уровня в экономике. Данное значение было достигнуто за счет учета части средних предприятий как малых с 2014 года. До данного новшества производительность труда МСБ соответствовала 60% от среднего уровня в 2008-2013 годах и только 40% ранее. Немаловажно и то, что предпринимательство видимо зачастую не рассматривается как долгосрочная стратегия и соответственно люди относятся к ней как к временной деятельности. Резюмируя, можно сказать, что сектор МСБ низко-эффективен и неконкурентен, в том числе, исходя из малой доли экспортной продукции. Низкую ориентацию на другие рынки также подтверждают данные Азиатского Банка Развития, по данным которого лишь 5% малых и средних предприятий продают свою продукцию за пределы своего региона.

Рисунок 27. Зарплаты в малых предприятиях



Источник: КС МНЭ

Рисунок 28. Производительность труда

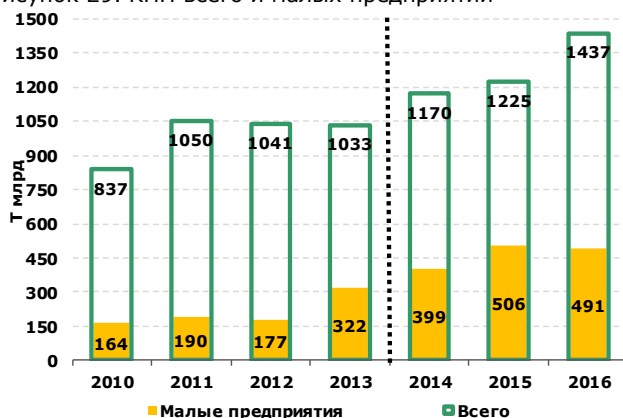


Источник: КС МНЭ

Налоги малых предприятий

Значимость поступлений КПН от малых предприятий демонстрирует неустойчивый, но высокий рост. В 2016 году на их долю приходилось около Т500 млрд или треть от всех поступлений по КПН, для сравнения эта доля равнялась только 20% в общих поступлениях КПН в 2010-2012 годах. Однако с 2013 года произошел резкий рост их поступлений, при этом сопутствующего роста активности малых предприятий в данном году не было, хотя доналоговая прибыль выросла в два раза. С 2014 года число малых предприятий увеличилось за счет части средних предприятий, ставших относиться к малым. В 2013 году повышались налоги на имущество физлиц, акцизы, но на бизнес повышения нагрузки не было. Отметим, что данные по КПН малых предприятий взяты из данных Комитета по статистике, а не непосредственно из Минфина РК, что не дает полной уверенности в точности данных.

Рисунок 29. КПН всего и малых предприятий



Источник: КС МНЭ, Минфин РК

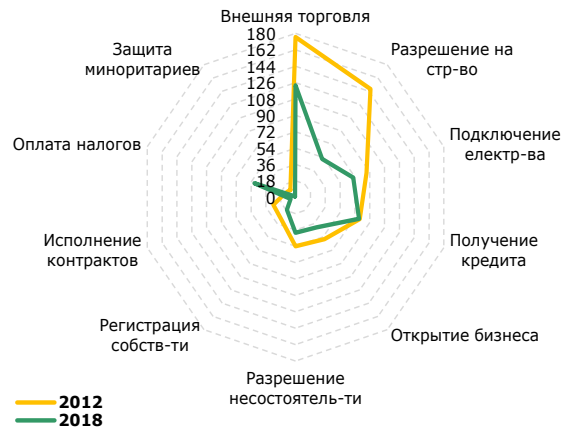
Рейтинг Doing business

Согласно рейтингу Всемирного Банка Doing Business 2018, Казахстан занимает 36 позицию, расположившись сразу после России и опережая на 2 позиции Беларусь. Продвижение Казахстана в данном рейтинге демонстрирует последовательный прогресс: 83-е место в 2006 году, 63-е место в 2012 году. Налоговая нагрузка в стране одна из самых низких в мире.

В региональном разрезе рейтинг Doing Business, составленный по 8-ми регионам, показывает наилучшие условия ведения бизнеса в г. Алматы, тогда как наихудшие – в г. Астана, т.е. помимо страновых различий существенные препятствия для бизнеса имеются на региональном уровне.

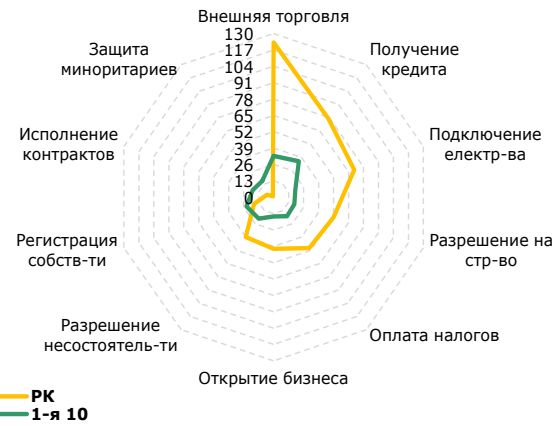
Сравнение с другими странами и в частности со странами первой десятки рейтинга Doing Business говорит о достаточно сильном отставании показателей Казахстана и больших разрывах между лучшими и худшими показателями. Кроме того, видно, что лидеры рейтинга удерживают свои лидирующие позиции на длительном промежутке времени, т.е. поддерживают стабильно конкурентные условия для ведения бизнеса. Немаловажно и то, что высокий показатель рейтинга не является репрезентативным для стран с переходной экономикой. К примеру, Грузия занимает 9 место в рейтинге Doing Business, однако имеет очень высокий уровень теневой экономики в 53% от ВВП (МВФ 2015), тогда как в странах из первой десятки рейтинга теневая экономика не превышает 20% от ВВП. В Казахстане уровень теневой экономики достигает трети от ВВП, исходя из чего очевидно, что помимо показателей, входящих в рейтинг, важны и другие показатели, среди которых можно также отметить степень развития финансового рынка, режим формирования курса нацвалюты, размер госсектора в экономике и прочие факторы.

Рисунок 31. Doing Business PK



Источник: Всемирный Банк

Рисунок 32. Doing Business PK и первая десятка



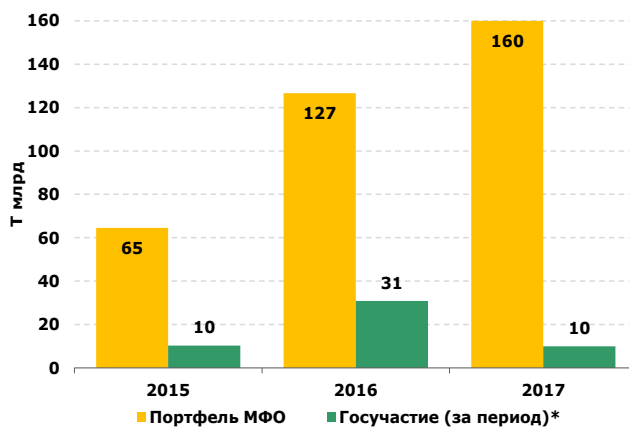
Источник: Всемирный Банк

Государственная поддержка бизнеса

В рамках поддержки бизнеса государство на определенный срок субсидирует номинальные ставки процента в размере 6% по кредитам со ставкой не выше 19%, что снижает конечную процентную ставку для бизнеса. Функции оператора госпрограмм в области развития предпринимательства выполняет фонд Даму. Доля кредитов, выданных в рамках программ фонда, достигает 8% от всех кредитов на предпринимательские цели, повысившись с 5% в период до 2014 года (рис.34). На наш взгляд, данные Даму по выданным кредитам выглядят завышенными по сравнению с данными Минфина РК, где объемы кредитов, охваченных субсидированием гораздо меньше. Кроме того, расходы на субсидирование процентных ставок занимают незначительную долю в процентных доходах БВУ. Учитывая, что господдержка не предполагает кредитования сферы торговли и строительства, на которые приходится половина кредитов предпринимательству, доля фонда в кредитовании предпринимательства возрастает до 16%, что говорит о повышающемся значении госучастия.

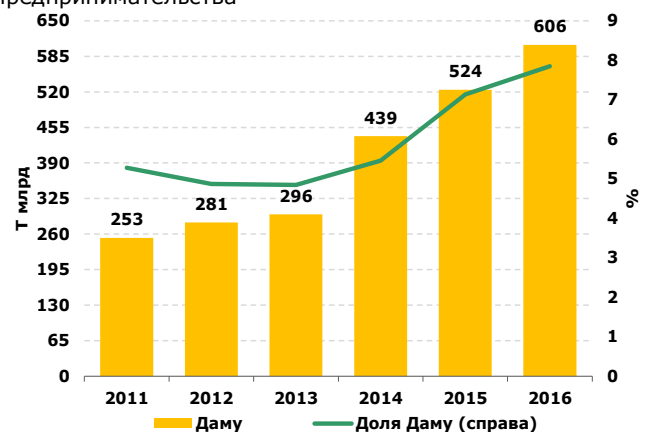
Микрокредитование через микрофинансовые организации ориентировано в первую очередь на обеспечение людей samozанятостью, в значительной мере на селе. В рамках программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства с 2015 года выдавались микрокредиты на сумму от Т10 млрд до Т30 млрд в год. Ставки по микрозаймам примерно соответствуют уровню инфляции, а сроки займов составляют 5-7 лет.

Рисунок 33. Микрокредитование с госучастием



Источник: НБРК, Минфин * по программе развития массового предпринимательства

Рисунок 34. Доля Даму в кредитовании предпринимательства



Поддержка бизнеса со стороны государства в Казахстане осуществляется в рамках различных программ. Как ответ на кризис 2008-2009 годов была разработана госпрограмма «Дорожная карта бизнеса 2020», которая реализуется по четырем направлениям: поддержка новых бизнес-инициатив, оздоровление предпринимательского сектора, снижение валютных рисков предпринимателей, усиление предпринимательского потенциала. Период действия программы охватывает 2010-2020 годы. В 2017 году расходы на реализацию программы равнялись около Т17 млрд, что было значительно ниже Т56,6 млрд в 2016 году (таб.2). В текущем и следующем году расходы не превышают Т9 млрд, как было запланировано программой, но в настоящее время в связи с приближением данной программы к концу предусматривается ее продление. С чем связано снижение расходов сказать трудно, возможно регионы на своем уровне будут находить источники самостоятельно, а институты развития посредством привлечения средств на рынке, либо через бюджетные кредиты.

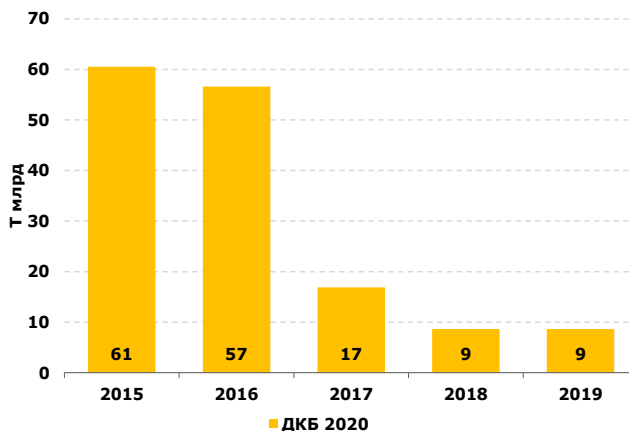
Господдержка МСБ носит достаточно скромный характер. Доля субъектов МСБ, которым оказана поддержка, к общему числу действующих субъектов МСБ на рынке через фонд «ДАМУ» в 2016 году составила немногим более 5%. В ближайшие годы правительство планирует консолидировать расходы госбюджета и даже сократить их в относительном выражении, из чего можно предположить, что расходы на развитие МСБ не будут выходить за рамки предыдущих лет, разве что с некоторой модификацией подходов к оказываемой поддержке и расширением охвата предпринимателей мерами нефинансового стимулирования.

Главным недостатком господдержки бизнеса, на наш взгляд, является искажение рыночной среды, с одной стороны заставляя компании стремиться получить господдержку, не повышая собственную эффективность, а с другой стороны негативно влияя на работу банков, вынуждая их подстраиваться под нерыночные ставки, которые формируются вследствие госучастия, хотя объемы господдержки невелики и в принципе не могут охватить весь бизнес. Если не учитывать двух лет (2008 и 2014), вклад МСБ в ВВП был увеличен из-за изменения критериев размера бизнеса, т.е. не за счет эффективности и активности МСБ, а перераспределения ВВП в пользу МСБ, тогда как в остальные периоды малый и средний бизнес в среднем растет почти теми же темпами, что и экономика. Это опять же говорит о невысокой эффективности и слабом влиянии господдержки на общеэкономический рост. При этом периодические девальвации нацвалюты отбрасывают бизнес на годы назад, ведут к увеличению банкротств, либо замораживают бизнес-активность из-за высокой неопределенности макроэкономики. В конечном итоге данные проблемы накапливаются на балансах банков в виде плохих кредитов. Наличие господдержки способствует консервации текущей неэффективной деятельности МСБ, т.е. бизнес привыкает к получению господдержки и не прилагает усилий к самостоятельному развитию в рыночной среде.

Таблица 2. ДКБ 2020 и развитие массового предпринимательства, Т млрд

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Субсидирование % ставки в рамках Программы «Дорожная карта бизнеса - 2020»	-	56	24	24	34	17	9	9
Развитие индустриальной инфраструктуры в рамках программы «Дорожная карта бизнеса - 2020»	17	17	14	18	16			
Прочие	-	-	5	19	6			
Кредитный портфель в рамках программ субсидирования и гарантирования кредитов	321	701	192	252	359			
Микрокредитование на развитие массового предпринимательства	12	24	21	10	31	10	10	15

Источник: Минфин РК, ДАМУ



Источник: Минфин РК

Одним из примеров низкой эффективности господдержки может служить сектор торговли, который не может получать госпомощь, что закреплено законодательно, однако при этом доля сферы торговли в деятельности МСБ стабильна на уровне 20%, обеспечивая 30% занятости, а доля обрабатывающей отрасли 13% и почти не растет, обеспечивая около 8% занятости.

Проблемы и перспективы МСБ

На наш взгляд, поддержка МСБ государством носит достаточно формальный подход – она существует, но не направлена на перспективное развитие. К примеру, есть перечень приоритетных отраслей развития, но зачастую кредитные средства представляются без учета отраслевого принципа, либо с натяжкой для соответствия этим требованиям. Также можно отметить в определенной степени декларативный характер поддержки государства, т.е. различные рейтинги на бумаге демонстрируют постоянный прогресс, ставятся планы по снижению доли госсектора, структурные преобразования и т.д., однако в реальности бизнес среда улучшается поверхностно, структура экономического роста не меняется, благосостояние населения все больше зависит от распределяемых через госбюджет средств.

Объем государственной поддержки, на наш взгляд, не отвечает задаче по достижению доли МСБ в 50% от ВВП, так как для этого требуется гораздо больше ресурсов. Текущие объемы поддержки МСБ скорее ориентированы на выполнение МСБ такой социальной функции как повышение занятости, расширение налогооблагаемой базы, вывод бизнеса из тени, но не масштабное развитие.

Несмотря на внимание государства к малому и среднему бизнесу, практика показывает, что приоритет остается за крупным бизнесом, что просматривается на уровне крупных проектов: различные объекты для проведения международных событий, финансирование крупных сырьевых проектов и госкомпаний с привлечением займов на государственном уровне, объекты инфраструктуры, поддержка финансовой сферы, где выгоды в первую очередь получает крупный бизнес.

Проблемы со статистикой в Казахстане и в частности в контексте МСБ выходят на поверхность и на макроуровне. К примеру, официальный уровень безработицы составляет менее 5%. При этом, доля МСБ в ВВП и в занятости низкая, что вызывает вопрос: где заняты остальные работники (не считая госсектор и крупные компании) и почему они посредством потребления не стимулируют развитие сектора МСБ? Применительно к госорганам, на наш взгляд, занятость в них избыточна, а процессы забюрократизированы, тем более если учесть возросшие возможности цифровых технологий. Сэкономленные средства от сокращения бюджетной сферы можно было бы направить на инфраструктурную поддержку частного сектора. Сокращение доли государства в экономике при параллельной цифровизации государственных услуг сократило бы уровень коррупции, укрепило бы рыночные институты, улучшило бы бизнес среду и освободило бы больше пространства для деятельности предпринимательского сектора.

Проблема ловушки среднего дохода, отягощенная проявлениями голландской болезни, выступает препятствием не только для развития страны, но и для малого и среднего бизнеса. В данной области ограничением выступает опора на сырьевой сектор, неразвитость рыночной среды, неразвитость инфраструктуры, технологическое отставание и слабое вовлечение страны в региональную и международную торговлю несырьевыми товарами и услугами.

Актуальной проблемой является слабое развитие МСБ на региональном уровне, где число малых и средних предприятий в расчете на 1000 жителей в отдельных регионах в два раза ниже республиканского уровня. Данные рейтинга Doing Business по регионам подтверждают наличие региональных расхождений условий для ведения бизнеса, что не согласуется с унитарным устройством страны.

Слабое развитие МСБ, на наш взгляд, объясняется переходом от аграрной экономики, составлявшей треть ВВП Казахстана в начале девяностых, к экономике, основанной на добыче минеральных ресурсов, достигавшей на пике нефтяных цен почти 20% от ВВП, при том что в добывающем секторе занято лишь 3% от всех занятых. Исходя из этого, полем деятельности для МСБ остается низкопроизводительная сфера услуг, а в более доходные сектора ее доступ ограничен высокими барьерами для входа в виде недостатка финансовых средств, квалификации, инновационной среды, замкнутости на местный рынок, неравных условий ведения бизнеса. Естественно, что в таких условиях огромное число мелких предпринимателей озабочено в первую очередь обеспечением собственного существования, нежели созданием перспективных бизнесов.

Учитывая, что 40% занятых в МСБ приходится на ИП, и при этом выпуск продукции ими составляет менее 10% от выпуска всего МСБ, видится важным сбор более детальной информации об их деятельности, так как в рамках малого бизнеса статистические данные искажают и затрудняют понимание происходящих процессов в малом бизнесе. Альтернативный подход заключается в выделении из их числа самозанятых.

Представляется, что господдержка МСБ со стороны государства должна носить равнодоступный для всех предпринимателей характер, к примеру - снижение реальных процентных ставок для всех категорий бизнеса до конкурентного уровня с соседними странами за счет мер по снижению инфляции и углублению финансового рынка. Различные распределительные каналы ресурсной поддержки из-за искажения рыночной среды, непрозрачности, потенциальной подверженности коррупции, желательно исключить. Взамен необходимо сделать упор на меры нефинансовой поддержки, обеспечении необходимой инфраструктуры, углублении качественного бизнес-образования, минимизации регуляторного влияния и т.д. То есть, вести работу по таким направлениям, которые в конечном счете идут на пользу всему обществу, а не отдельным предпринимателям.

В современном мире расширяется тенденция цифровизации взаимоотношений бизнеса и госструктур. Государство могло бы взять на себя расходы по созданию платформы для всестороннего охвата операций бизнеса с применением технологии блокчейн, где был бы доступен профиль, история и соответственно рейтинг (подтвержденный конкретными сделками) по всем участникам бизнеса. В рамках данной системы учета также можно было бы реализовать автоматическое формирование типовой бухгалтерской отчетности, что снизило бы издержки МСБ. Данная платформа могла бы предусматривать фискальные стимулы для выхода мелкого бизнеса из тени за счет доступа к потенциально большему рынку и налаженной системы транзакций. К примеру, в настоящее время огромное количество услуг и товаров находятся через объявления в СМИ, но при этом отсутствует информация о надежности и качестве товаров и услуг, а также лиц их предоставляющих, при этом большинство этих операций находится в тени и никак не регулируется.

Так как развитие МСБ ориентировано на внутренний рынок, оно сильно зависит от доходов населения. Соответственно важно находить источники повышения доходов населения через рост качественной занятости, стимулирование перспективных городских агломераций в сочетании с развитием индустрии. Бизнес, в свою очередь, должен конкурировать за деньги потребителей, а не за субсидии государства.

Малый и средний бизнес в Казахстане в первую очередь работает на местный рынок и, соответственно, сильно зависит от внутреннего спроса, который в настоящее время ограничен, а решающее значение для экономики играют внешние условия, прежде всего, цены на сырье. Исходя из этого, мы не уверены, что планы по достижению доли ВДС МСБ в 35% в 2025 году достижимы. Повышение доли МСБ до 50% в ВВП к 2050 году более вероятно, так как требует лишь незначительно более быстрого темпа роста малого и среднего бизнеса в сравнении с экономикой в целом. Кроме того, повышению доли МСБ в экономике в значительной мере будут способствовать сокращение теневой экономики и новая модель экономического роста в случае ее успешной реализации.

Приложение 1. Показатели МСБ

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Доля в ВВП, %											
Малые	9	7	7	7	6	6	6	16	20	22	21
Средние	2	10	11	14	11	11	10	10	5	5	5
Выпуск продукции, Т млрд											
Малые	1327	1152	1271	1674	1445	1546	1871	8007	10200	13569	-
Средние	459	2967	3323	4762	4897	5405	5610	5802	3077	3485	-
ИП	474	437	371	495	675	754	950	973	1518	1512	-
КФХ	266	316	402	346	586	549	734	786	905	1044	-
Количество субъектов (тысяч)											
Малые	56	58	61	66	64	63	61	75	176	190	209
Средние	2	4	4	9	9	8	8	5	3	3	3
ИП	416	476	428	416	590	574	660	695	883	813	747
КФХ	169	169	170	170	183	165	159	153	181	181	188
Занятых (тысяч)											
Малые	586	465	551	746	539	501	528	849	1185	1161	1257
Средние	259	398	405	748	689	675	712	517	352	353	360
ИП	733	829	874	711	772	831	991	1136	1360	1288	1241
КФХ	543	462	466	426	427	376	347	309	287	276	286
КПН, Т млрд											
малые предприятия	197	124	92	164	190	177	322	399	506	491	-

Приложение 2. Международные сравнения

	МСБ % от ВВП (2014г. и позже)	МСБ % от ВВП (90- 99гг.)	Доля занятых в МСБ, %	МСП на 1000 жителей	Теневая экономика , % ВВП	МСБ, % в экспорте	МСБ, % в импорте
Россия	21	11	30	18	34	-	-
Казахстан	26	11	37	12	33	18	62
Канада	30	26	58	21	9	30	-
Мексика	39	42	68	26	28	5	8
Бразилия	50	20	61	15	35	15	-
Япония	50	56	56	23	8	54	-
США	50	48	43	18	7	34	-
Ирландия	50	-	72	52	10	35	67
Польша	52	48	69	42	17	47	52
Великобритания	52	52	53	30	8	43	49
Румыния	54	40	66	24	23	43	55
Венгрия	54	41	71	56	21	48	50
Австралия	54	23	68	57	8	5	-
Германия	55	43	62	31	8	33	45
Турция	54	26	75	31	27	55	38
Чешская Республика	55	53	69	94	11	56	62
Словакия	55	37	70	73	11	37	48
Франция	55	53	63	46	12	32	39
Финляндия	60	40	64	42	13	39	53
Дания	60	57	65	38	15	56	68
Швеция	60	57	66	69	12	41	59
Испания	62	65	73	54	22	54	54
Австрия	63	-	68	37	9	51	63
Нидерланды	64	50	66	63	9	76	74
Италия	68	59	80	61	23	56	62
Норвегия	71	54	67	52	15	61	62
Латвия	71	50	78	56	17	68	83
Литва	72	55	76	64	19	82	71
Эстония	76	53	77	51	19	73	79
Греция	79	27	86	64	27	51	57

АО «Halyk Finance» (далее - HF), дочерняя организация АО «Народный банк Казахстана».

Настоящая публикация носит исключительно информационный характер и не является предложением или попыткой со стороны HF купить, продать или вступить в иную сделку в отношении каких-либо ценных бумаг и иных финансовых инструментов, на которые в настоящей публикации может содержаться ссылка, предоставить какие-либо инвестиционные рекомендации или услуги. Указанные предложения могут быть направлены исключительно в соответствии с требованиями применимого законодательства. Настоящая публикация основана на информации, которую мы считаем надежной, однако мы не утверждаем, что все приведенные сведения абсолютно точны. При этом, отмечаем, что прошлая доходность не является показателем доходности инвестиций в будущем. Мы не несем ответственности за использование клиентами информации, содержащейся в настоящей публикации, а также за сделки и операции с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами, упоминающимися в ней. Мы не берем на себя обязательство регулярно обновлять информацию, которая содержится в настоящей публикации или исправлять возможные неточности. HF, его аффилированные и должностные лица, партнеры и сотрудники, в том числе лица, участвующие в подготовке и выпуске этого материала, оставляют за собой право участвовать в сделках в отношении упоминающихся в настоящей публикации ценных бумаг и иных финансовых инструментов. Также отмечаем, что на ценные бумаги и иные финансовые инструменты, рассматриваемые в настоящей публикации и номинированные в иностранной валюте, могут оказывать влияние обменные курсы валют. Изменение обменных курсов валют может вызвать снижение стоимости инвестиций в указанные активы. Следует иметь в виду, что инвестирование в Американские депозитарные расписки также подвержено риску изменения обменного курса валют, а инвестирование в казахстанские ценные бумаги и иные финансовые инструменты имеет значительный риск. В указанной связи, инвесторы до принятия решения об участии в сделках с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами, рассматриваемыми в настоящей публикации, должны проводить собственное исследование относительно надежности эмитентов данных ценных бумаг и иных финансовых инструментов. Настоящая информация не предназначена для публичного распространения и не может быть воспроизведена, передана или опубликована, целиком или по частям, без предварительного письменного разрешения АО «Halyk Finance».

© 2018, все права защищены.

Департамент исследований

Мурат Темирханов	Директор
Станислав Чуев	Заместитель директора
Асан Курманбеков	Макроэкономика
Эльмира Арнабекова	Макроэкономика
Алтынай Ибраимова	Долевые инструменты
Андрей Кожокару	Долевые инструменты
Владислав Туркин	Долговые инструменты

Департамент продаж

Мария Пан	Директор
Динара Асамбаева	Институциональные
Шынар Жаканова	Институциональные
Дарья Манеева	Розничные
Сабина Муканова	Розничные

Адрес:

Halyk Finance
пр. Абая, 109 «В», 5 этаж
A05A1B9, Алматы, Республика Казахстан
Тел. +7 727 357 31 77
www.halykfinance.kz

E-mail

m.temirkhanov@halykfinance.kz
s.chuyev@halykfinance.kz
a.kurmanbekov@halykfinance.kz
e.arnabekova@halykfinance.kz
a.ibraimova@halykfinance.kz
a.kozhokaru@halykfinance.kz
v.turkin@halykfinance.kz

E-mail

m.pan@halykfinance.kz
d.asambayeva@halykfinance.kz
sh.zhakanova@halykfinance.kz
d.maneyeva@halykfinance.kz
s.mukanova@halykfinance.kz

Bloomberg

HLFN

Thomson Reuters

Halyk Finance

Factset

Halyk Finance

Capital IQ

Halyk Finance