

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ПРЕЗИДЕНТІНІҢ ЖАНЫНДАҒЫ
МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ АКАДЕМИЯСЫ

Мемлекеттік саясаттың ұлттық мектебі

қолжазба құқығында

Мукашева Асем Маратбековна

**БИЗНЕСТІҢ ШАҒЫННАН ОРТА РАЗРЯДҚА ӨТУ ҮШІН
ЫНТАЛАР МЕН КЕДЕРГІЛЕР**

«7M041 Бизнес және басқару» дайындық бағыты бойынша
«7M04101 – Мемлекеттік басқару» білім беру бағдарламасы

Бизнес және басқару магистрі дәрежесін иелену үшін магистрлік жоба

Ғылыми жетекші _____

Орунханов М.К.,
ғылым докторы, профессор

Жоба қорғауға жіберілді: «_____» _____ 2022 ж.

Мемлекеттік саясаттың
ұлттық мектебінің директоры _____

Абдыкаликова М.Н.

Нұр-Сұлтан, 2022

МАЗМҰНЫ

НОРМАТИВТІК СІЛТЕМЕЛЕР.....	3
БЕЛГІЛЕУЛЕР МЕН ҚЫСҚАРТУЛАР	5
КІРІСПЕ.....	6
ӘДЕБИЕТКЕ ШОЛУ	7
ЗЕРТТЕУ ӘДІСТЕРІ.....	12
ТАЛДАУ ЖӘНЕ ЗЕРТТЕУ НӘТИЖЕЛЕРІ	14
1. Ағымдағы жағдайды талдау.....	14
2. Интервью нәтижелері, салықтық жеңілдіктерді және мемлекеттік қолдау шараларын талдау.....	15
3. Халықаралық тәжірибені талдау.....	32
ҚОРЫТЫНДЫ.....	38
ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ДЕРЕККӨЗДЕР ТІЗІМІ.....	43
ҚОСЫМШАЛАР.....	48
1. Талдамалы жазба.....	48
2. «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне кәсіпкерлік мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» ҚР Заңының жобасына салыстырмалы кесте.....	51
3. «Бизнестің жол картасы-2025» бизнесті қолдау мен дамытудың мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде Субсидиялау және кепілдік беру туралы шарттың, Субсидиялау шартының, Исламдық қаржыландыру бойынша субсидиялау шартының, Облигациялар бойынша купондық сыйақы мөлшерлемесін субсидиялау шартының, Кепілдік шартының, Жаңа бизнес-идеяларды іске асыруға грант беру туралы шарттың үлгілік нысандарын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің 2020 жылғы 29 қаңтардағы №5 бұйрығына өзгеріс енгізу туралы» бұйрық жобасына салыстырмалы кесте.....	54
4. «Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің мәселелері Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 24 қыркүйектегі № 1011 қаулысына өзгерістер енгізу туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің қаулы жобасына салыстырмалы кесте.....	56
5. Сұхбат жүргізудің әдістемесі	57
6. Сұхбат стенаграммасы	59

Нормативтік сілтемелер

Осы магистрлік жобада келесі нормативтік құжаттарға сілтемелер пайдаланылған:

Қазақстан Республикасының Кодексі. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі: 2015 жылғы 29 қазандағы № 375-V ҚРЗ қабылданған.

Қазақстан Республикасының Кодексі. Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық Кодексі) 2017 жылғы 25 желтоқсандағы № 120-VI ҚРЗ қабылданған.

Қазақстан Республикасының Кодексі. Қазақстан Республикасының Қылмыстық кодексі: 2014 жылғы 3 шілдедегі № 226-V ҚРЗ Кодексі қабылданған.

Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығы. Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі Ұлттық даму жоспарын бекіту және Қазақстан Республикасы Президентінің кейбір жарлықтарының күші жойылды деп тану туралы: 2018 жылғы 15 ақпандағы № 636 бекітілген.

Қазақстан Республикасы Үкіметінің Қаулысы. 2021-2025 жылдарға арналған кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі ұлттық жобаны бекіту туралы: 2021 жылғы 12 қазандағы № 728 бекітілген.

Қазақстан Республикасы Үкіметінің Қаулысы. Нәтижелі жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың 2017- 2021 жылдарға арналған «Еңбек» мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы: 2018 жылғы 13 қарашадағы № 746 бекітілген.

Қазақстан Республикасы Үкіметінің Қаулысы. Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамытудың 2020-2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы: 2019 жылғы 31 желтоқсандағы № 1050 бекітілген.

Белгілеулер мен қысқартулар

АҚШ	–	Америка Құрама Штаттары
АСР	–	Арнаулы салық режимі
ӘСМҚ	–	Әлеуметтік сақтандырудың мемлекеттік қоры
ЖАО	–	Жергілікті атқарушы орган
ЖҚҚ	–	Жалпы қосылған құн
ЖІӨ	–	Жалпы ішкі өнім
ЖТС	–	Жеке табыс салығы
ИИДМ	–	Индустрия және инфрақұрылымдық даму министрлігі
КТС	–	Корпоративтік табыс салығы
ҚР	–	Қазақстан Республикасы
ҚҚС	–	Қосылған құн салығы
МӘМС	–	Міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру
СИМ	–	Сауда және интеграция министрі
ОД	–	Оңайлатылған декларация
ОМО	–	Орталық мемлекеттік орган
ҰЭМ	–	Ұлттық экономика министрлігі
ЦДИАӨМ	–	Цифрлық даму, инновациялар және аэроғарыш өнеркәсібі министрлігі
ШОБ	–	Шағын және орта бизнес
ЭЫДҰ	–	Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымы
млрд	–	Миллиард
млн	–	Миллион
трлн	–	Триллион

Кіріспе

Зерттеудің өзектілігі мен проблемасы. Бизнесті ірілендіру және оның қосылған құны жоғары өнім өндірісіне көшу, неғұрлым ірі кәсіпорындар қамтамасыз ете алатын өндірістің инновациялық, тиімді тетіктерін енгізу жаһандық тренд болып табылады. Ірі дамушы елдер стратегиялық секторларда ірі мемлекеттік компанияларды ілгерілетуге және қорғауға ұмтылады. Бұл бағытта ірі кәсіпорындарға тауарлар мен қызметтерді ұсынуды үйренетін орта компаниялар үшін мүмкіндіктер ашылады.

Бұл ретте, Ұлттық статистика бюросының деректеріне сәйкес, Қазақстанда орта кәсіпорындар белсенділігінің төмендегені байқалады. 2014 жылы 197 829 белсенді шаруашылық жүргізуші субъектілер жұмыс істеді. Субъектілердің басым бөлігі шағын бизнеспен қамтылған, ірі және орта бизнестің үлесіне тиісінше 1% және 3% тиесілі. 2020 жылы кәсіпорындар саны 330 312 бірлікке дейін өсті, бұл ретте кәсіпорындар құрылымындағы орта бизнес үлесінің 3%-дан 2%-ға дейін төмендегені байқалады [1].

Орта кәсіпорындар үлесінің төмендеуі жыл сайын орта бизнес субъектілерінің санының төмендеуіне байланысты. Мәселен, статистика деректері бойынша жұмыс істеп тұрған орта кәсіпорындар саны 2015 жылғы 2897 бірліктен 2020 жылы 2486 бірлікке дейін, тіркелген кәсіпорындар саны 3089-ден 2666 бірлікке дейін қысқарды [2].

Сонымен қатар, Қазақстан Республикасы Президентінің 2018 жылғы 15 ақпандағы № 636 Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі ұлттық даму жоспарына сәйкес Қазақстанда экономикадағы орта бизнестің үлесін ЖІӨ-дегі ЖҚҚ 15%-ға дейін жеткізу мақсаты тұр [3].

Орта бизнес субъектілерінің одан әрі қысқаруы жұмыспен қамтудың және өнімділіктің төмендеуіне әкелуі мүмкін. Сондай-ақ, 2025 жылға қарай экономикадағы орта бизнестің үлесін ЖІӨ-нің 15%-ына дейін жеткізу бойынша жалпыұлттық көрсеткішке қол жеткізбеу тәуекелі бар.

Бизнесті шоғырландыру, бизнесті шағын санаттан орта бизнес санатына ауыстыру үшін жағдай жасау жұмыспен қамту, еңбек өнімділігі, дағдарыс жағдайларына тұрақтылық тұрғысынан неғұрлым тиімді болып табылатынын атап өткен жөн. Бұл орта бизнестің көптеген жұмыс орындарын қамтамасыз етуге және шағын бизнеспен салыстырғанда технологиялық тұрғыдан дамыған өнімдер шығаруға қабілетті екендігіне байланысты.

Бірінші. Орта бизнес көптеген жұмыс орындарын қамтамасыз ете алады. Ұлттық статистика бюросының деректері бойынша орта бизнестегі жұмыс орындарының саны 1 орта кәсіпорынға шаққанда 143 адамды құрайды, ал шағын сектордағы жұмыспен қамту өте баяу және тұрақсыз өсуде, 2020 жылдың қорытындысы бойынша шағын кәсіпорынға шаққанда 5 адам, 1 дара кәсіпкерге шаққанда 6 адам; шаруа (фермер) қожалықтары – 1-2 адам [4].

Екінші. Орта бизнес технологиялық жағынан және еңбек өнімділігі бойынша шағын кәсіпорындарға қарағанда едәуір озық болып табылады. Бір орта кәсіпорынның өнімділігі бір адамға 2599,5 млн теңгені, шағын кәсіпорында – бір адамға 83,5 млн теңгені, 1 жеке кәсіпкерге 2 млн теңгені; шаруа (фермер) қожалықтары - 9,4 млн теңгені құрайды [5].

Үшінші. Орта бизнес едәуір тұрақты болып табылады. Әлемдік мәліметтерге сәйкес, компанияның орта бизнестегі өмір сүру ұзақтығы ірі бизнестермен бірдей – 70%-ды құрайды, шағын бизнес жағдайында тек 16%-бен салыстырғанда 20 және одан да көп жыл өмір сүре алады [6]. Отандық зерттеулер көрсеткендей, ірі бизнес сегментінде 25 жылдан астам уақыт нарықта компаниялардың 3,3%-ы, орта – 2,5%-ы жұмыс істейді, ал ширек ғасырдан асқан шағын компаниялар сектордағы кәсіпорындардың жалпы санының тек 0,9%-ы ғана жұмыс істейді [7].

Ұлттық банктің зерттеуіне сәйкес, шағын кәсіпорындар арасында қаржылық жағдайы қиын кәсіпорындардың үлесі ірі және орта кәсіпорындарға қарағанда (36,4%) едәуір жоғары. Сонымен бірге, ірі кәсіпорындар құрылымындағы тұрақты кәсіпорындардың үлесі орташа деңгейге қарағанда төмен [8].

Жоғарыда баяндалғанды ескере отырып, Қазақстан экономикасындағы орта бизнестің рөлі мен орнына талдау жүргізу және оның экономикадағы үлесін арттыру аса өзекті болып табылады.

Зерттеудің мақсаты орта бизнесті дамыту үшін мемлекеттік қолдау шараларының тиімділігін арттыру бойынша нақты ұсыныстар әзірлеу болып табылады.

Зерттеу объектісі мемлекеттік қолдау құралдары, оның ішінде орта бизнесті дамытуға бағытталған салық жеңілдіктері болып табылады.

Зерттеу нысаны мемлекеттік қолдау шараларын, оның ішінде салықтық жеңілдіктерді көрсету тетіктері мен процестері болып табылады.

Зерттеудің міндеттері. Мақсатқа жету үшін келесі міндеттерді орындау қажет:

1) мемлекеттік қолдаудың қолданыстағы қаржылық және қаржылық емес шараларын, оның ішінде мемлекеттік бағдарламалар, ұлттық жобалар мен салық заңнамасы шеңберінде кәсіпорындар үшін салықтық жеңілдіктерді талдау;

2) бизнесті ірілендіру үшін мемлекеттік қолдау шаралары бойынша халықаралық тәжірибені талдау;

3) Қазақстанда орта бизнестің дамуын ынталандыруға бағытталған бағдарламалық құжаттарды жетілдіру бойынша ұсыныстар әзірлеу;

4) салықтық жеңілдіктер шеңберінде бизнесті мемлекеттік қолдау шараларының тиімділігін арттыру бойынша ұсыныстар әзірлеу болып табылады.

Зерттеу әдістері. Магистрлік жобаны жазу кезінде зерттеудің сапалық және сандық әдістері, оның ішінде контентті талдау, регрессиялық және корреляциялық талдау, сұхбат әдісі, мемлекеттік жоспарлау жүйесінің

қолданыстағы құжаттарын және Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерін талдау пайдаланылды. Сондай-ақ, дереккөздер ретінде еркін қол жетімді статистика, мақалалар, есептер, жарияланымдар, электрондық ресурстар пайдаланылды.

Гипотеза. Қаржылық қолдау құралдарын, оның ішінде бизнеске арналған салықтық жеңілдіктерді қайта қарау экономикадағы орта бизнестің үлесін ұлғайтуға ықпал етеді, бұл өз кезегінде халықтың жұмыспен қамтылуына және бизнестің өнімділігіне оң әсер етеді.

Зерттеу сұрағы. Орта бизнестің өсуіне және дамуына қандай факторлар әсер етеді.

Зерттеудің практикалық маңыздылығы экономикадағы орта бизнестің үлесін арттыру мақсатында бизнес ортаны жақсарту бойынша әзірленген тәсілдер мен ұсынымдарды және мемлекеттік қолдау шараларын қолдану арқылы айқындалды.

Зерттеудің жаңалығы бүгінгі таңда әртүрлі зерттеулерде ШОБ ұғымы бөлінбейді немесе шағын бизнес мәселелері бөлек қарастырылып, зерттеледі. Тиісінше, жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау шағын бизнеске баса назар аудара отырып, шағын және орта кәсіпкерлік бағыты бойынша жүзеге асырылады.

Әдебиетке шолу

Кәсіпкерлікке деген көзқарастарды ретроспективті талдау экономикада кәсіпкерлік түсінігіне ұзақ уақыт бойы үлкен қызығушылық бар екенін көрсетеді. Р. Кантиллон, А.Смит, К. Маркс, Ф. Уокер, П. Друкер, И. Шумпетер, Ф. Хайек, Р. Хизрич, Л. Мизес және басқа зерттеушілер оның экономикалық механизмдегі маңызды функцияларын бағалады.

Теорияға сәйкес кәсіпкерлік – бұл экономикалық ресурстар саласындағы аса төмен облыстан жоғары өнімділігі мен нәтижелілігі бар салаға пайда алу үшін ауысуы болып табылады. Зерттеушілер кәсіпкер-инноваторларды экономикалық дамудың қозғаушы күші ретінде таниды және олардың жаңа комбинацияларды, оның ішінде нарыққа жаңа тауарды шығару, жаңа технологияларды енгізу, жаңа өткізу нарықтарын игеру және т. б. жүзеге асыратынын атап өтті. Экономист ғалымдардың қазіргі көзқарастары әр түрлі, бірақ олардың барлығы дерлік кәсіпкердің рөлі қоғамның әлеуметтік-экономикалық өміріндегі басты бағыттардың бірі екендігімен келіседі.

Дональд Ф. Куратконың «Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика» еңбегіне сәйкес кәсіпкер – ол басқа адамдар көрмейтін жерден мүмкіндік табатын адам болып табылады. Олар нарықтағы өзгерістердің іске асырушылары. Сонымен қатар, жұмыста шағын бизнес пен кәсіпкерліктің әртүрлі ұғым екендігі айтылып кеткен. Яғни шағын бизнес өсуге тырыспайды, оның басты мақсаты орташа және тұрақты пайдаға қанағаттану болып табылады. Ал кәсіпкерлік ұғымы жаңа және инновациялық тәуекелдіктерді қолданып, өсуге, дамуға бағытталған [9].

Артемов А.В. жұмысына сәйкес бизнестің нысандары мен түрлерін әртүрлі себептер бойынша жіктеуге болады. Осындай негіздердің бірі-бизнестің ауқымын сипаттайтын сандық көрсеткіштер (жұмысшылар саны, алынған табыс деңгейі және т.б.), осыған байланысты бизнестің ірі, орта және кіші түрлері бөлінеді [10].

Шағын бизнес туралы көптеген әдебиеттерді табуға болады, ал орта компаниялардың елдердің экономикалық әл-ауқаты үшін маңыздылығына қарамастан, оларға аз көңіл бөлінеді. Орта бизнес туралы әдебиеттер мен зерттеулердің саны есептеулі. Бұл ретте, орта бизнестің дамуы және санының өсуі, жалпы бизнестің дамуының көрсеткіші ретінде қарастыру қажет.

Осы бағыттағы танымал кітаптардың бірі **В. Харниш «Бизнесті дамыту. Пайдалы өсу құралдары»**, ондаған жылдар бойы мыңдаған компаниялардың өсуіне көмектесетін практикалық құралдар анықталған. Бестселлер кітабында пайдалы стартаптардың ережелері миллиондаған адамдар өз бизнестерін бастайтынын және тірі қалған бизнестердің 96%-ы кішкентай болып, тек 4%-ы келесі деңгейге өтетінін айтады. Сондай-ақ, ол кез-келген бизнестің сенімді өсуінің төрт негізгі аспектісін егжей-тегжейлі қарастырады: 1) дұрыс адамдарды тарту және ұстау; 2) стратегияның болуы; 3) оның нақты орындалуы; 4) дағдарыстар мен қиындықтарды сәтті жеңу үшін қолма-қол ақшаның болуы [11].

Р. Шердің «Мықты орта бизнес» атты еңбегінде экономика үшін маңызды болғанына қарамастан, орта компаниялар нарығы біз шағын және ірі компанияларға қарағанда аз білетін аймақ болып табылады. Сондай-ақ, жұмыста шағын және ірі бизнеспен салыстырғанда АҚШ-та орта бизнесті дамыту бойынша негізгі сандар келтірілген. Сонымен, 1-кестені қарастыратын болсақ, 6 миллионға жуық шағын компаниялар (яғни жылдық айналымы 10 миллион доллардан аз) американдық экономиканың ландшафтын қалыптастырады – бұл орташа компанияларға қарағанда 30 есе көп. Алайда, егер орта бизнестің экономикалық әсері тұрғысынан қарасақ, орта бизнес шағын бизнеске қарағанда көбірек табыс әкеліп қана қоймай, сонымен бірге халықты жұмыспен қамтудың бірдей деңгейін қамтамасыз ететіні анық (еңбек нарығының 34%-ы шағын компаниялар жағдайында 35%-бен салыстырғанда). 2-кестеге сәйкес компанияның орта бизнестегі өмір сүру мерзімі ірі бизнеспен бірдей – 70%, шағын бизнестің 16%-ымен салыстырғанда 20 және одан да көп жыл өмір сүре алады. Орташа компаниялар жеткілікті тұрақты және ұзақ мерзімді жұмыспен қамтамасыз етеді [6].

1-кесте – АҚШ-тағы шағын, орта және ірі бизнесті салыстыру [6]

	Жылдық айналым	Компаниялардың саны	Жұмысбастылық
Шағын бизнес	10 млн теңгеге дейін	6 млн-ға жуық	35%
Орта бизнес	10 млн-нан 1млрд теңгеге дейін	195 000	34%
Ірі бизнес	1 млрд теңгеден жоғары	2000-ға жуық	31%
Ескертпе – [6] негізінде құрылған			

2-кесте – Шағын және ірі компанияларға қарағанда орташа компаниялардың өмір сүру ұзақтығы [6]

Сектор	Орта өмір сүру мерзімі	5 жылға дейін	5-19 жыл	20 жылдан жоғары
Шағын бизнес	6 жыл	44%	71%	16%
Орта бизнес	31 жыл	4%	26%	70%
Ірі бизнес	35 жыл	4%	25%	71%
Ескертпе – [6] негізінде құрылған				

«**Жаңашыл ұлт құру**» мақаласында Канаданың бизнесті ашудағы жоғары деңгейіне қарамастан, салыстырмалы түрде аз компаниялар ғана әлемдік бәсекеге қабілетті, экспорттаушы және инновацияның алдыңғы қатарында жұмыс істейтін компанияларына айналады. Сондай-ақ, мұндай фирмалар зерттеулер мен әзірлемелерге үлкен инвестиция салады; олар тиімдірек; жұмыскерлеріне жоғары жалақы төлейді; киберқауіпсіздігі жоғары болады; олардың жұмыс күші әр түрлі; олар көбірек экспорттайды; және олар қызметкерлерге жұмыс қауіпсіздігі мен жеңілдіктерін қамтамасыз етеді [12].

Н. Ноллдың «Бизнеске арналған ҒЗТҚЖ және инновацияны қолдаудағы мемлекеттік саясаттың рөлі: сапалы тәсіл» атты жұмысы аясында тоғыз австриялық өндірістік фирмалардың іріктемесін зерттеу арқылы екі негізгі мәселені зерттеуге әрекет жасалды: бір жағынан бизнесті зерттеу және дамыту құрылымын өзгерту, екінші жағынан, компаниялардың инновацияларды қолдау саясатын қабылдауы. Барлық таңдалған компаниялар негізінен халықаралық компаниялардың бәсекелестігіне тап болатын жоғары мамандандырылған технологиялық фирмалар болды. Соңғы 4-5 жыл ішінде компаниялардың үлгісі айтарлықтай өсуді көрсетті және олардың көпшілігі үшін, кем дегенде, келесі бес жыл ішінде айтарлықтай өсуді күтуге болады [13].

Ф. Чоудхури, Б. Дэвид, М. Белицкий 2005-2015 жылдар аралығында формальды және бейресми институционалдық параметрлердің (*борыш пен венчурлық капиталдың болуы, реттеуші іскерлік орта, кәсіпкерлік таным және адами капитал, сыбайлас жемқорлық, үкімет мөлшері, мемлекеттік қолдау*) сапа мен қауіпсіздікке және сыртқы факторларға қалай әсер ететінін зерттеу үшін 70 елден іріктеу жүргізді. Нәтижелері кәсіпкерліктің сапасы мен санындағы айырмашылықтар дамушы және дамыған елдер арасында айтарлықтай ерекшеленетінін көрсетті. Мысалы, АҚШ-та стартаптардың едәуір саны іс жүзінде өсуге ниет білдірмейді. Көбінесе қажеттілікке негізделген бұл төмен сапалы/табиғи кәсіпкерлік қызмет тек иелері үшін жұмыс орындарын ашады. Сонымен бірге, өсуге бағытталған, өнімді және трансформациялық кәсіпкерлік жаңа өнімдер, процестер мен жұмыс орындарын құру және үкіметтің салық базасын кеңейту арқылы жаңашыл болуға ұмтылады [14].

Халықаралық тәжірибені, жарияланымдарды, мақалаларды зерделеу орта бизнестің даму проблемалары туралы белгілі бір түсінік береді.

Сонымен қатар, Қазақстанның жарияланымдарға және отандық сарапшылардың бірқатар мақалаларына шолу жасалды.

«Қазақ бизнесі туралы Ақиқат» мақаласына сәйкес Exclusive.kz бизнес өкілдері мен тәуелсіз сарапшылардың ең өткір пікірлері ұсынылды. Атап айтқанда:

– **«АКМЕ» бас директоры Жанар Сұлтанбекова:** бизнес экспортқа шықпас бұрын эволюциядан өтуі керек. Кәсіпкерлердің бизнеске кіруінің қарапайым нүктелерін құру қажет. Бұл нүктелер – салықтар, мемлекеттік қолдау, әкімшілік бақылаудың төмендеуі, бухгалтерия. Жеке тақырып-негізгі капиталға инвестициялар. Шағын бизнестегі ақша көбінесе көлеңкеде жиналады. Бұл компаниялар өздеріне инвестиция салмайды, кеңеймейді, өспейді, ал бизнесті ірілендіру экономиканы дамыту үшін өте маңызды фактор және іс жүзінде бизнесті дамытудың негізгі көрсеткіші болып табылады.»

– **Жанна Исакова, отбасылық бизнес қауымдастығы:** «Мемлекеттік қолдау шаралары – өртті сөндіру». Мемлекеттік қолдаудың көптеген шаралары – бұл жерде және қазір өртті сөндіру, ал ұзақ мерзімді әсері бар шараларға қажеттілік бар. Микро- және шағын бизнес орташаға айналып, іріленуі тиіс. Бүгінде мұндай бірліктер бар. Бизнесті өркендетуге және дамудың жаңа кезеңдеріне көшуге ынталандыратын жүйе болуға тиіс. Қазақстанда ШОБ

өзіне инвестиция салмайды, бұл-факт. Бизнес-дәстүр мен мәдениетті, отбасылық кәсіпкерлікті дамыту маңызды. Батыс елдеріндегі отбасылық кәсіпкерлік экономиканың қозғаушы күші болып табылады. Бұл қызметтерді, технологияларды және тауарларды сататын 15 адамға дейінгі шағын компаниялар және т. б.» [15].

Әдеби шолуға сүйене отырып, орта бизнесті дамытудың маңыздылығы туралы қорытынды жасауға болады, өйткені орта бизнес инновацияның қайнар көзі болып табылады, көп жұмыс орындарын қамтамасыз етеді және өнімді болады, сондықтан бизнестің өркендеуін ынталандыру қажет.

Зерттеу әдістері

Магистрлік жобаны жазу кезінде зерттеудің әртүрлі әдістері – бұл сандық және сапалық әдістер, қолданыстағы заңнаманы, ҚР стратегиялық және бағдарламалық құжаттарын, олар бойынша есептерді контент-талдау, сұхбат әдісі және зерттеудің басқа да әдістері қолданылды.

Регрессиялық талдау шеңберінде ЖІӨ, орта кәсіпорындардың ЖҚҚ, орта кәсіпкерлік субъектілерінің өнім шығаруы, орта кәсіпкерліктің белсенді субъектілерінің саны, орта кәсіпорындарда жұмыспен қамтылғандар саны және экономикадағы орта кәсіпкерліктің үлесі, ЖІӨ-дегі ЖҚҚ пайызы көрсеткіштері арасындағы өзара байланыс айқындалды. Экономикадағы орта кәсіпкерліктің үлесін ЖҚҚ-дан 15%-ға дейін жеткізу бойынша көрсеткіштің қол жетімділігін анықтау үшін көрсеткіштер арасындағы мультикоррелярлықтың болуына байланысты бірнеше сызықтық регрессиялық модельдер пайдаланылды. Талдау нәтижелері көрсеткішке қол жеткізбеу қаупін және орта кәсіпкерлік көрсеткіштерінің ағымдағы өсу қарқынының жеткіліксіздігін көрсетті.

Жоғарыда көрсетілген мақсатқа қол жеткізбеу және кәсіпкерлік белсенділікті төмендету тәуекелінің себептерін анықтау үшін сұхбат жүргізілді. Сұхбат шеңберінде магистрлік жоба тақырыбы бойынша бизнес, мемлекеттік құрылымдар және бизнесті қолдау институттары өкілдерінің пікірлерін жинау жүзеге асырылды. Сұхбат қорытындыларын қалыптастыру кезінде ұсыныстар мен ұсынымдарды есепке алуды қамтамасыз ету үшін ұйымдастырылған.

Респонденттер ретінде 11 өкіл, оның ішінде кәсіпкерлік пен салық саясатын қолдау және қорғау саясатын қалыптастыру саласындағы; «Атамекен» ҰКП өкілдері; даму институттарының өкілдері: «Бәйтерек» КДҚ, ҚДБ, KazIndustry және т.б.; бизнес құрылымдардың өкілдері (ШОБ субъектілері) қатысты.

Жалпы сұхбат еркін жағдайда өтті, сауалнаманың ұзақтығы шамамен бір сағатты құрады. Респонденттерге өткізу мақсаты ұсынылды, сондай-ақ олар деректерді өндеудің ыңғайлылығы үшін жасалған сұхбаттың аудиожазбалары туралы хабардар болды. Сұхбат нәтижелері бойынша барлық деректер шоғырландырылған немесе иесіздендірілген түрде пайдаланылды.

Сұхбатқа арналған сұрақтар үш топқа бөлінген: бағдарламалар шеңберіндегі мемлекеттік қолдау шаралары бойынша: *(1) Қазақстанда БЖК, еңбек, ИИДМБ, АӨК, Нұрлы жол және т.б. (пайыздық мөлшерлемені субсидиялау, гранттар, кепілдік беру, шағын несиелендіру және т. б.) шеңберінде көрсетілетін мемлекеттік қолдау шараларының кең спектрі бар, тиімді бизнесті ірілендіру тұрғысынан қайсысы? Қандай бағдарламалардан бас тартуға болады, ал қандай шаралар мен бағдарламаларды күшейтуге немесе қайта қарауға болады?; (2) бүгінгі таңда бизнесті қолдау үшін Даму, KazIndustry, Kazakh Export, Kazakh invest, QazTech Ventures, «Атамекен» және т. б. сияқты көптеген операторлар мен даму институттары бар. Даму институттарының тиімділігін арттыру бойынша қандай ұсыныстар бере*

аласыз?; (3) мемлекеттік қолдау шаралары туралы бизнесті ақпараттандыруда қандай проблемалар бар; бизнес субъектілеріне салық салу жүйесі бойынша: (1) салық салу жүйесінде қандай проблемалар бар және ол бизнестің ағымдағы қажеттіліктеріне қаншалықты жауап береді және бизнесті ірілендіруді ынталандыруға бағыттала ма; (2) елде шағын және микро бизнес субъектілері үшін салық мөлшерлемелері АҚЖ қолдану кезінде барлығына арналған жалпыға бірдей белгіленген мөлшерлемелерден айтарлықтай төмен болуы мүмкін. Бұл бизнестің дамуы мен кеңеюіне қалай әсер етеді?; капиталға қол жеткізу бойынша: (1) бүгінгі таңда орта бизнес үшін капитал қаншалықты қолжетімді, ЕДБ (МҚҰ) қандай жаңа құралдарды енгізуі тиіс (ЕДБ кредиттік қоржыны негізінен бөлшек сегмент есебінен өсуде, оның үлесіне банктердің кредиттік қоржынының 50% - дан астамы тиесілі (бөлшек кредиттеудің өсуінің негізгі факторы кепілсіз тұтынушылық қарыздар болып табылады)? (2) ұзақ мерзімді арзан несиелер бизнесті кеңейту және өсу мақсаттарына сәйкес келетіні белгілі. Қазақстанда бизнес үшін ұзақ мерзімді кредиттердің қолжетімділігімен қандай проблемалар туындайды?.

Интервьюерлердің сөздерін растау үшін Қазақстан Республикасында соңғы 5 жыл ішінде қолданыстағы және күші жойылған ұлттық жобалар мен мемлекеттік бағдарламалардың Салық және Кәсіпкерлік кодекстерін қоса алғанда, нормативтік құқықтық актілерге контент талдау жүргізілді: БЖК-2020, ИИДМБ, Еңбек және т. б. бизнесті қолдаудың мемлекеттік шараларының тиімділігін айқындау үшін КДҚ есептері талданды, «Даму» және мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру жөніндегі мемлекеттік органдардың деректерін, сондай-ақ ашық көздерден алынған деректерді. Мемлекеттік қолдаудың тікелей қаржылық шаралары ИИДМБ, БЖК және «Еңбек» шеңберінде көрсетілді.

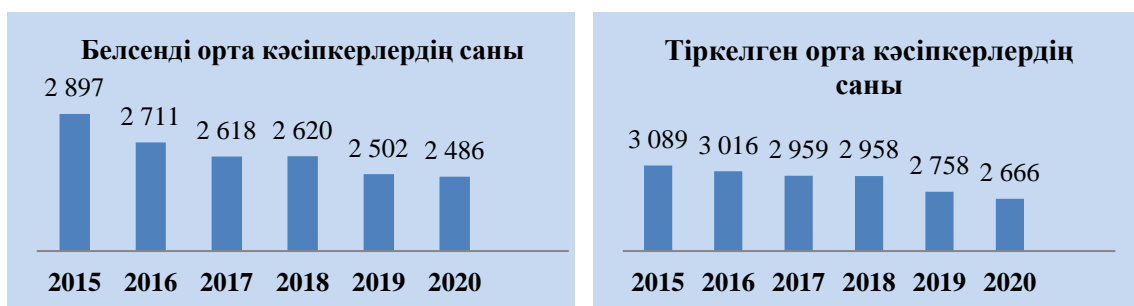
Сонымен қатар, мемлекеттік қолдау шаралары, оның ішінде салық жеңілдіктері бойынша ұсыныс әзірлеу үшін озық шетел тәжірибесіне салыстырмалы талдау жүргізілді.

Талдау және зерттеу нәтижелері

1. Ағымдағы жағдайды талдау

Кәсіпкерлік кодексінің 24-бабына сәйкес осы баптың 3 және 6-тармақтарындағы талаптарында ескерілген шағын және ірі кәсіпкерлік субъектілеріне жатпайтын заңды тұлғалар мен кәсіпкерлер, яғни жұмыскерлерінің саны жүзден екі жүз елу адамға дейінгі және (немесе) орташа жылдық кірісі 300 мың еселенген мөлшерінен 3 млн еселенген айлық есептік көрсеткішіне дейінгі кәсіпорындар орта кәсіпкерлік субъектілері болып табылады [16].

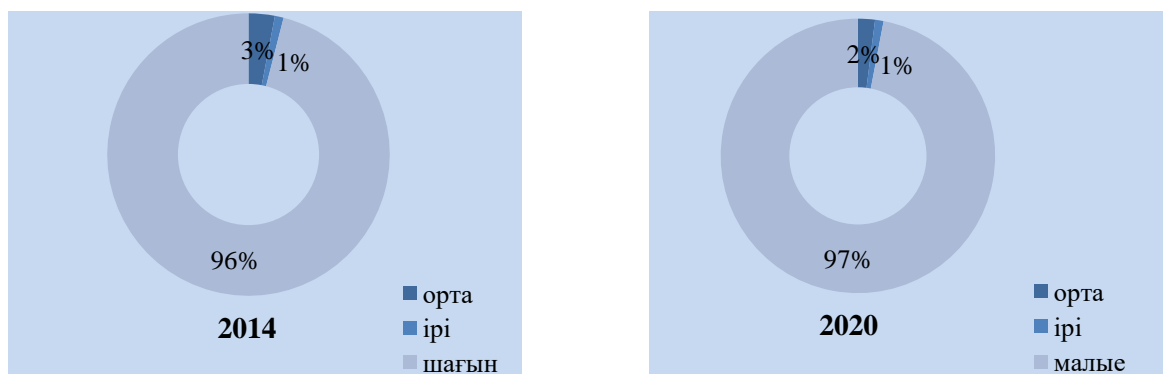
ҚР Ұлттық статистика бюросының деректері бойынша 1-суретке сәйкес Қазақстанда жұмыс істеп тұрған орта кәсіпорындардың саны 2020 жылы 2897 бірліктен 2486 бірлікке дейін 2015 жылмен салыстырғанда қысқарды. Тіркелген кәсіпорындар саны 3089-дан 2666 бірлікке дейін азайды [1].



1-сурет – Белсенді және тіркелген орта кәсіпорындар саны

Ескертпе – Автор ҚР Ұлттық статистика бюросының деректері негізінде жасаған [1]

2-суретке сәйкес Қазақстанда жұмыс істеп тұрған заңды тұлғалардың жалпы санында орта бизнес үлесінің 3%-дан 2%-ға дейін төмендегені байқалады. Мәселен, басым бөлігі шағын бизнеспен ұсынылған – 97%, ірі және орта бизнестің үлесіне тиісінше 1% және 2% тиесілі [2].



2-сурет – Жұмыс істеп тұрған заңды тұлғалардың мөлшері бойынша үлесі

Ескертпе – Автор ҚР Ұлттық статистика бюросының деректері негізінде жасаған [2]

2. Интервью нәтижелері, салықтық жеңілдіктерді және мемлекеттік қолдау шараларын талдау

Орта бизнестің құлдырауының негізгі себептерін айқындау үшін орталық уәкілетті мемлекеттік органның, жергілікті атқарушы органның, «Бәйтерек», «QazIndustry», «Атамекен» сияқты даму институттарының, бизнес өкілдерін ескере отырып барлық мүдделі тараптармен, яғни 11 сарапшымен тереңдетілген сұхбат жүргізілді, сондай-ақ қолданыстағы нормативтік құқықтық актілерге, Мемлекеттік жоспарлау жүйесінің құжаттарына және оларды іске асыру бойынша есептерге контент-талдау жүргізілді.

Сұхбат жүргізу үшін қатысушыларға мынадай критерийлер белгіленді: мемлекеттік қолдау шараларымен немесе салықтық жеңілдіктермен белсенді жұмыс істеу немесе осы мәселелер бойынша әртүрлі топтарға қатысу, басшылық лауазымда өтілінің болуы.

Сұхбат нәтижесі бойынша негізгі бағыттар мен кедергілер 3-кестеде көрсетілген.

3-кесте – Бизнестің дамуындағы негізгі кедергілер мен өзгертулер қажет бағыттар

Өзгерту бағыттары	И1	И2	И3	И4	И5	И6	И7	И8	И9	И10	И11
Салық саясаты қайта қарау	√	√	√	√	-	√	√	√	√	√	√
Мемлекеттік қолдау шаралары	√	√	√	√	√	√	√	√	-	√	√
Несиелендіру саясаты	√	√	√	√	√	√	√	√	-	√	√
Мемлекеттің экономикаға қатысуы	√	-	-	-	-	-	√	√	-	-	-
Рейдерлік іс әрекеттер	√	-	-	-	-	√	√	√	-	-	-
Yellow pages принциптерінің сақталмауы	-	-	-	-	-	√	√	√	-	-	-
Экспортты қолдау	-	√	-	-	-	-	-	-	-	√	-
Ескертпе 1. И – интервьюер; 2. Сұхбат негізінде автор қалыптастырды											

Жалпы, сұхбат нәтижелері 3-суретте көрсетілген «Даму» КДҚ әлеуметтік зерттеу нәтижелеріне сәйкес келеді. Кәсіпкерлердің көзқарастарына сәйкес олардың табыстарын ұлғайту үшін СК бөлігінде өзгерістер қажет. Бірақ, сауалнама негізінде қандай бөлікте өзгерістер қажеттілігі туралы айтылмаған. Басқа да кедергілер ретінде, микро, шағын және орта бизнес субъектілерін қолдау шаралары; бюрократиялық кедергілерді төмендету; мемлекеттік қолдауды тарату тетіктерін өзгерту; қаржылық қолдау шараларының тізбегін

өзгерту; қолдау көрсету нәтижелігін қадағалау тетігін өзгерту қарастырылған. Сонымен қатар, цифрландыруға және Электрондық үкіметті енгізуге қарамастан бюрократиялық мәселелердің бар болуын сауалнама нәтижесі көрсетті [17].



3-сурет – Бизнесті дамыту үшін мемлекеттік қолдау шараларының нұсқалары

Ескертпе – «Даму» КДҚ-ның әлеуметтік сауалнамасы [17]

Осылайша, жоғарыдағы суретті және кестені ескере отырып, орта бизнес көрсеткіштерінің төмендеуінің негізгі себептерін қосымша қарастыру үшін контент талдау жүргізілді.

Салықтық жеңілдіктері бойынша

Салық жүктемесіне қарайтын болсақ, орта есеппен алғанда елімізде 20-22 пайызды құрайды, дамыған елдерде салық жүктемесі 35-тен 80 пайызға дейін ауытқиды [18]. Басқа елдермен салыстырғанда салық жүктемесінің төмен деңгейіне қарамастан, 11 сарапшының 10-ның пікірінше, орта кәсіпорындар санының азаюының негізгі себебі қазіргі салық саясаты болып табылады, яғни салық саясаты тұрғысынан тең емес жағдайлар бар, онда шағын бизнеске мінсіз және дереу жеңілдіктер беріледі, бірақ орта бизнес үшін мұндай жағдайлар жоқ, сондықтан шағын бизнес орта бизнеске өтуге тырыспайды. Кейбір жағдайларда бизнес көлеңкелі экономикаға түседі. Сонымен қатар, жыл сайын бюджеттен тыс түрлі төлемдер енгізіледі, мысалы, МӨМК. Сарапшылардың бірі бизнесті бөлудің басқа себептері бар екенін атап өтті, өйткені шағын кәсіпорындар да бөлшектеліп, салық жеңілдіктеріне қарамастан микро кәсіпорындарға ауысады.

СК-ға сәйкес АСР-ді қолданған жағдайда шағын және микробизнес субъектілері үшін салық мөлшерлемелері ортақ белгіленгеннен әлдеқайда төмен болуы мүмкін. АСР-дың келесі түрлері қарастырылған: патент, ОД негізінде, тіркелген шегерімді пайдалана отырып, ауыл шаруашылығы

өнімдерін өндірушілер мен ауыл шаруашылығы кооперативтері, шаруа немесе фермер қожалықтарына салық жеңілдіктері [19].

СК-нің 686, 687, 695, 700-баптарына сәйкес есептелген КТС (төлем көзінен ұсталатыннан басқа); СК-нің 687-бабына сәйкес есептелген әлеуметтік салықтың; салық кодексінің 704-бабына сәйкес есептелген бірыңғай жер салығының сомалары 100%-ға азайтылуға жатады. ШОБ үшін АСР-ді келесі қызмет түрлері бойынша қолдануға құқылы емес: акцизделетін тауарларды өндіру, сақтау және көтерме сату; дизель, бензин отыны және мазут сату; лотереялар өткізу; жер қойнауын пайдалану; шыны ыдысты жинау және қабылдау; қара және түсті металдардың сынықтары мен қалдықтарын жинау (дайындау), сақтау, қайта өңдеу және өткізу; консультациялық қызметтер көрсету; бухгалтерлік есеп немесе аудит саласындағы қызмет; қаржы, сақтандыру қызметі [19].

Бұл ретте АСР қолданатын салық төлеушілерге қойылатын талаптар мынадай:

Патент негізінде АСР-ды қолдану үшін жалдамалы жұмыскерлердің болмауы және бір жылғы табыс АЕК-тің 3528 еселенген мөлшерінен аспауы міндетті шарттар болып табылады. Патентті ЖК қолдануға құқылы, олар жоғарыда көрсетілген шарттарға сәйкес болудан басқа, қызметін жеке кәсіпкерлік нысанында жүзеге асырады, сондай-ақ қызметтің 32 түрінің біреуін немесе бірнешеуін (такси қызметін, жалға беруді және т.б.) жүзеге асырады. ЖТС мөлшерлемесі салық кезеңінде алынған табыстың тек 1%-ын құрайды. Салық есептілігін бір айдан бір жылға дейін ұсыну мүмкіндігі көзделген. Бұл режимді мүлікті жалға беру бойынша қызмет көрсету саласындағы қызметті жүзеге асыратын салық төлеушілер қолданады [19].

Оңайлатылған декларация негізінде АСР-ды қолдану үшін жарты жылда жұмыскерлердің орташа санының 30 адамнан және жарты жылда түсетін табыс 24038 еселенген АЕК мөлшерінен аспауға тиіс. ЖТС мөлшерлемесі табыстың 3%-ын құрайды (шығыстарды есепке алмағанда). Салық есептілігі жарты жылда 1 рет ұсынылады. Оңайлатылған декларацияда кірістерден бюджетке төленуге жататын жеке табыс салығының сомалары, сондай-ақ төлем көзінен салық салынатын табыстардан ЖТС және ЖК үшін де, сондай-ақ қызметкерлерден төленетін әлеуметтік төлемдер көрсетіледі. Бұл режимді негізінен сауда, тамақтану саласында жұмыс істейтін салық төлеушілер қолданады. Бұл ретте, ЖК үш компонентті интеграцияланған жүйені міндетті түрде қолдана отырып, қолма-қол ақшасыз есеп айырысу арқылы алған АЕК-тің 70 048 еселенген мөлшері шегіндегі кірістер жалпы кіріске енгізілмейді [19].

Тіркелген шегерімді пайдалана отырып АСР-ды қолдану үшін міндетті шарттар мыналар болып табылады: қызметкерлердің бір жылдағы орташа тізімдік саны 50 адамнан аспайды; бір жылдағы табыс 144 184 еселенген АЕК мөлшерінен аспайды. Растайтын құжаттарсыз (белгілі бір шарттарға сәйкес келген кезде) жылдық жиынтық табыс сомасының 30%-ы мөлшерінде қосымша тіркелген шегерім көзделген, сондай-ақ еңбекке ақы төлеу шығыстары

бойынша шегерімнен басқа, салық салынатын табысты еңбекке ақы төлеу қорынан 100%-ға азайту көзделген. Осы режим үшін қызметкерлердің шекті табысының мөлшері мен шекті саны бойынша неғұрлым жоғары (ОД-мен салыстырғанда) өлшемдер белгіленген. Көбінесе бұл режимді көтерме және бөлшек сауда қызметін жүзеге асыратын, басқа қызмет түрлерін ұсынатын, сондай-ақ құрылыс саласында жұмыс істейтін салық төлеушілер қолданады [19].

Бөлшек салықтың АСР-ын шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері деп танылатын және осы режим үшін Үкімет айқындаған бір немесе бірнеше қызмет түрлерін ғана жүзеге асыратын салық төлеушілер қолдануға құқылы. ЖТС мөлшерлемесі-3%. Салық салу объектісі шығыстарды есепке алмайтын табыс болып табылады. Салық кезеңі – күнтізбелік тоқсан. Бұл режим 2021 жылғы 1 қаңтардан бастап қолданылады және 2 жылға есептелген [19].

Бірыңғай жеңілдік мөлшерлемесі бар бөлшек салық режимін енгізу және ҚҚС пен әлеуметтік салықтан босату экономиканың пандемиядан зардап шеккен секторларында жұмыс істейтін бизнес субъектілері үшін уақытша қолдау шарасы болып табылады және оларға салық салуды айтарлықтай жеңілдетуге мүмкіндік береді.

АСР қолданатын микро- және шағын кәсіпкерлік субъектілері қосымша 2020 жылғы 1 қаңтардан 2022 жылғы 31 желтоқсанға дейінгі аралықта алынған табыстар салық төлеуден босатылды [11].

Сондай-ақ, 2022 жылғы 1 қаңтардан бастап қосылған құн салығын төлеуші ретінде тіркеу есебіне қою үшін 30 мыңнан 20 мыңға еселенген АЕК-ке дейін төмендетілді. Оңайлатылған декларация негізінде арнаулы салық салығын қолданатын ЖК үшін ҚҚС төлеуші ретінде қою үшін шекті ұлғайту мүмкіндігі бар екенін атап өткен жөн. Ол үшін ҮИЖ қолдану керек. ҚҚС бойынша шек 20 000 АЕК-тен 134 184 АЕК-ке дейін, яғни 61,2 млн теңгеден 411 млн теңгеге дейін ұлғайтылды. Алайда, бұл ұлғаю ҮИЖ-ді пайдалана отырып, қолма-қол ақшасыз нысанда (яғни банк карточкалары арқылы сатып алушылармен есеп айырысу) жүргізілетін айналымдарға ғана қолданылатынын ескеру қажет. Осылайша, оңайлатылған декларация негізінде АСР қолданатын ЖК ҮИЖ қолдануға және ҚҚС бойынша тіркеу есебіне тұрмауға мүмкіндігі бар [19].

Одан басқа, жылжымайтын мүлікке құқықтарды мемлекеттік тіркеу үшін алымды төлеуден құрылған сәтінен бастап 3 жыл ішінде кадрларды даярлаумен және оқытумен айналысатын шағын кәсіпкерлік субъектілері толық босатылады [19].

Осылайша, жоғарыда аталған барлық преференциялар бизнестің орта бизнеске көшуі кезінде микро және шағын бизнеске бағытталғанын ескере отырып, салық жүктемесі өсетін болады. Әлеуметтік салық, зейнетақы аударымдары, ЖТС түріндегі еңбекақы қорына да қосымша жүктеме түседі, өйткені орта бизнестің жұмыспен қамтылуы шағын бизнеспен салыстырғанда едәуір көп.

Жоғарыда баяндалғанды ескере отырып, салық ставкалары бойынша

жалпы ақпарат 4 және 5-кестеде келтірілген.

4-кесте – Кәсіпкерлік кодекс негізінде қалыптастырылған салық мөлшерлемелері бойынша [19]

Салықтар	Жалпы	АСР (ШБ)	
		Оңтайландырылған	Патент
КТС	20%	-	-
Әлеуметтік салық	9,5%	1,5%	1,5%
ЖТС	-	3%	1%
ҚҚС	12%	12% (61 млн-нан жоғары болса)	12% (61 млн-нан жоғары болса)
ЕТҚ, оның ішінде	33,5%	33,5%	33,5%
ЖТС	10%	10%	10%
Әлеуметтік салық, оның ішінде	9,5%	9,5%	9,5%
ӘСМҚ	3,5	3,5	3,5
ӘСМС жұмыскерден	2%	2%	2%
жұмысшыдан	2%	2%	2%
Зейнетақы төлемдері	10%	10%	10%
Ескертпе – Автор Салық Кодексі негізінде жасаған [19]			

5-кесте – Жылжымайтын мүлікке құқықтарды және онымен жасалатын мәмілелерді мемлекеттік тіркегені үшін алым [20]

Жылжымайтын мүлік объектілері	ШБ субъектілері үшін мөлшерleme, АЕК	ОІБ субъектілері үшін мөлшерleme, АЕК
көп пәтерлі тұрғын үй (шаруашылық құрылыстары және басқа да осыған ұқсас объектілері бар), тұрғын үйдегі тұрғын емес үй-жай, тұрғын емес құрылым	1	8
мыналарды қамтитын тұрғын емес мақсаттағы мүліктік кешендер (үйлер, құрылыстар, ғимараттар):		
1 объект	1	10
2-ден 5-ке дейін жеке тұрған объектілер	1	15
6-дан 10-ға дейін жеке тұрған объектілер	1	20
10-нан астам жеке тұрған объектілер	1	25
Ескертпе – Автор Салық Кодексі негізінде жасаған [19]		

Елдегі салық жеңілдіктері кәсіпкерліктің нақты дамуына ықпал етпейді және оны бәсекеге қабілетті етпейді, тең емес жағдайларды ұсына отырып, нарықтық экономикада терең бұрмалаушылықтар туғызады.

Сарапшылар сондай-ақ бизнесті шағын және орта бизнеске ауыстыру

кезінде түрлі тексерулер пайда болып, бизнес алақанға түсетінін атап өтті.

Мәселен, мемлекеттік органдар жүргізетін шағын кәсіпкерлік субъектілерін тексерудің тәртібі, кезеңділігі және шарттары қызметтің әртүрлі салаларын реттейтін ҚР-ның заңдарында белгіленген. Жалпы, шағын кәсіпкерлік субъектілерін тексеру үшін жоспарлы тексерулер арасында неғұрлым ұзақ аралықтар және орта және ірі кәсіпкерлік субъектілерімен салыстырғанда тексерудің неғұрлым қысқа мерзімдері белгіленгенін атап өтуге болады.

Сонымен қатар, 2020 жылдың 1 қаңтарынан бастап кәсіпкерлік субъектілеріне 3 жыл мерзімге тексеруге мораторий күшіне енді. Мораторийдің қолданысына шағын және микрокәсіпкерлік санаттарына жататын субъектілер жатады [19].

Жоғарыда көрсетілгендерді ескере отырып, көп жағдайда шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін (және кейде орта) қызметтің неғұрлым қолайлы жағдайлары белгіленген. Бұл құжаттарды рәсімдеудің неғұрлым қолайлы мерзімдерінде, алым ставкаларын төмендетуде, рәсімдерді жеңілдетуде көрінеді. Сонымен қатар, жеңілдіктер беру кәсіпорынның ауқымына белгілі бір шектеулерді білдіреді.

Салық салуды азайту және тексерулерден жасыру мақсатында орта бизнесті шағын бизнеске бөлу, «конверттерде» сұр жалақы беру қаупі бар, бұл ЖІӨ-дегі үлесі 20,23%-дан асатын көлеңкелі сектордың өсуіне әкеледі.

Осылайша, салық жүйесінің негізгі проблемалары мыналар болып табылады: бизнестің өсуі мен кеңеюі үшін, тиісінше жаңа жұмыс орындарын құру үшін ынталандырудың болмауы, мұның өзі көлеңкелі экономика үлесінің ұлғаюына әкеп соғады.

Сұхбат аясында шағын, орта және ірі бизнеске бөлу кезінде орта бизнес санаттарына қойылатын жоғары талаптар бөлігінде Кәсіпкерлік кодексі бойынша мәселелер көтерілді.

Жоғарыда аталған мәселелерді шешу үшін сарапшылар келесі шараларды ұсынды:

- бизнесті сегменттеу. Мәселен, бүгінде Қазақстанда ШОБ туралы нақты түсінік бар, «шағын» және «орта» бизнес ұғымдарын біріктірген кезде шаралар шағын бизнеске баса назар аудара отырып беріледі, ал әлемде нақты градация бар. Барлық шаралар бизнесті дамытудың келесі кезеңге өтуін ынталандыру қағидаты бойынша құрылуы керек;

- қосылған құны жоғары өнімді одан әрі өндіруде пайдаланылатын шикізат импорты үшін бизнесті ҚҚС-тан және КТС-тен босату. (Мысалы, Алматы желдеткіш зауыты орта сегмент болып табылады, оның шикізатты импорттау бойынша проблемасы бар, яғни желдеткішті жасау үшін пайдаланылатын қозғалтқыштар бар);

- Кәсіпкерлік кодекс бойынша жіктеуді қайта қарау, онда орта бизнеске талаптар тым үлкен болып жіктеледі;

- дамыған елдердің халықаралық тәжірибесіне сәйкес салық төлеу бойынша жеңілдіктер есебінен өндірісті жаңғырту, яғни бизнесті жаңғыртуға

және өзіне қайта инвестициялауды ынталандыру;

– салық жеңілдіктерін жұмыс орындарының өсуімен, еңбек өнімділігімен және әлеуметтік жобалармен байланыстыруға тиіс. Мысалы, Түркияда егер құрылыс компаниясы мешіт салса, тиісті жеңілдіктер алады;

– өсіп келе жатқан компаниялар үшін арнайы салық режимін көздеу, яғни мөлшері компаниялар түсімінің бірнеше жылдағы өсіміне тепе-тең ескерілетін салықтық жеңілдіктер, ең бастысы салықтардың жиналуын қамтамасыз ету емес, компаниялардың өсуіне мүмкіндік беру;

– барлық бизнес үшін жеңілдікті кезең ұсыну, салықсыз немесе «Астана Хаб» үлгісі бойынша жеңілдетілген режим бойынша аяққа тұру мүмкіндігі.

Мемлекеттік қолдау шаралары бойынша

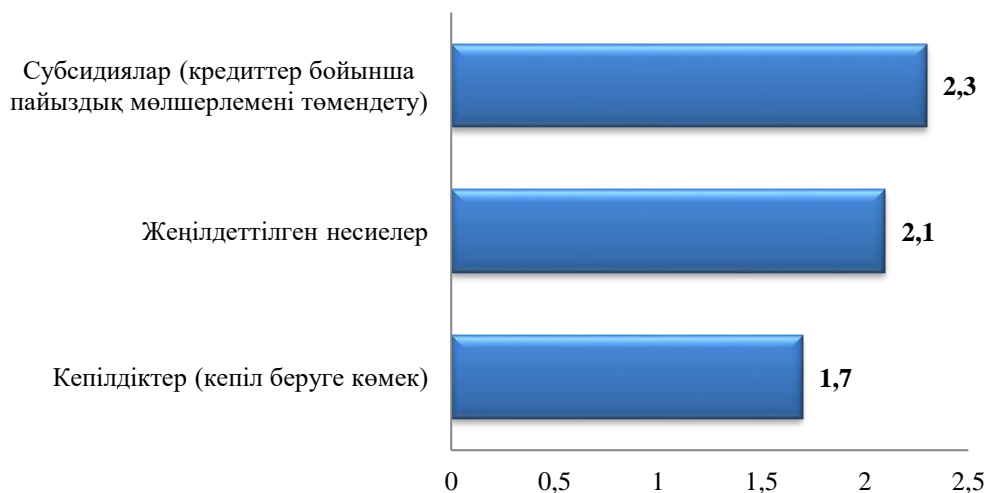
Кәсіпкерлік кодексінің 92-бабына сәйкес жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау шағын және орта кәсіпкерлік бағыты бойынша жүзеге асырылады, яғни заңнама орта бизнес үшін жеке мемлекеттік қолдауды бөлмейді, бұл ретте шағын бизнеске бағытталған шаралар жеке қарастырылған [16].

Бизнесті дамытуды ынталандыру шараларын қамтитын бағдарламалық құжаттарға шолу БЖК-2020, «Еңбек», индустриялық-инновациялық даму, АӨК дамыту және «Нұрлы жол» инфрақұрылымдық даму шеңберінде бизнесті мемлекеттік қолдаудың қаржылық және қаржылық емес шаралары көзделгенін көрсетті. Осы бағдарламалар шеңберінде қандай да бір шаралар бөлінісінде олардың санаттарына (шағын, орта, ірі бизнес) байланысты мемлекеттік қолдау субъектілері нақты айқындалмағанын атап өткен жөн. Бұл іске асырылып жатқан саясаттың тиімділігіне бағалау жүргізуді, сондай-ақ ШОБ-тың дамуын ынталандыру жөніндегі сапалы тетіктерді әзірлеуді қиындатады.

Мемлекеттік қолдау шараларын қайта қарау және оларды санаттарға бөлу бойынша сарапшылар арасындағы пікірлер бөлінді: 1) бизнесті тікелей қаржыландырумен ынталандыруды тоқтату, бұл көптеген бизнесмендердің өз күшіне емес, мемлекеттік қолдауға үміт артуына әкеп соқтырады; 2) мемлекеттік қолдау шараларын градациялау, мысалы, шағын бизнес үшін «қарапайым заттар экономикасы», «Бизнес бастау», 3-пайыздық несиелер, орта бизнес үшін цифрлық технологияларды, маркетингтік стратегияларды, брендтеуді енгізуді қолдау, бизнеске әрбір кезеңде өсу үшін ынталандыру беру; 3) инновациялық бизнесті негізгі қолдаумен салалардың ерекшелігі бойынша мемлекеттік қолдау шараларын бөлу.

Барлық сарапшылар субсидиялау, кепілдік беру және жеңілдікпен кредит беру бизнес үшін ең қажетті құрал болып табылатынын атап өтті. Ең тиімсіз шара ретінде гранттық қаржыландыру келтірілген.

Бұл пікір «Даму» КДҚ әлеуметтік сауалнамасына сәйкес келеді, оның нәтижелері 4-суретте көрсетілген, оған сәйкес Қазақстанда микро -, шағын және орта бизнес мемлекет тарапынан субсидиялар, жеңілдікті кредиттер және кредиттер алу үшін кепіл беруге көмек түрінде қаржылық көмек күтеді. Кәсіпкерлер мемлекет тарапынан мұндай шаралар карантиндік шаралар мен пандемия кезеңіндегі 2020 жылдың салдарымен күресу үшін бизнеске айтарлықтай қолдау болар еді деп санайды [17].



4-сурет – Мемлекеттік қолдау шараларының қажеттіліктері

Ескертпе – «Даму» КДҚ-ның әлеуметтік сауалнамасы [17]

Сарапшылардың пікірінше, ШОБ-ты қолдау аясында ең тиімді бағдарламалардың бірі БЖК (жаңа атауы «Бизнесті дамытудың ұлттық жобасы») болып табылады, ол кредиттер бойынша сыйақының пайыздық мөлшерлемесін субсидиялау, кредиттерді ішінара кепілдендіру, гранттық қаржыландыру, жетіспейтін инфрақұрылымды жүргізу түрінде қолдау шараларын көздейді. Ең тиімді шаралардың бірі пайыздық мөлшерлемені субсидиялау болып табылады.

Пайыздық мөлшерлемені субсидиялау бойынша

Пайыздық мөлшерлемені субсидиялау үш бағыт бойынша жүзеге асырылады: 1) шағын, оның ішінде микрокәсіпкерлік субъектілерін қолдау; 2) кәсіпкерлерді/индустриялық-инновациялық қызмет субъектілерін салалық қолдау; 3) кәсіпкерлердің валюталық тәуекелдерін төмендету.

Жалпы, 2014-2021 жылдары үш бағыт бойынша субсидиялау шеңберінде 2589,3 млрд теңге сомаға 22538 жоба несиелендірілді, оның ішінде орта кәсіпорындар бойынша – 2890 жоба немесе 12,8%, 732,9 млрд теңге сомаға немесе жалпы қаржыландырудың 28,3%-ы:

- бірінші бағыт бойынша 2014-2021 жылдары 360,4 млрд теңге сомасына 5673 жоба субсидияланды, оның ішінде орта бизнес бойынша – 93,1 млрд теңге сомасына 677 жоба.

- екінші бағыт бойынша 2014-2021 жылдары 2099,6 млрд теңге сомасына 16695 жоба субсидияланды, оның ішінде орта бизнес бойынша – 560 млрд теңге сомасына 2108 жоба.

- үшінші бағыт бойынша 2014-2020 жылдары 129,3 млрд теңге сомасына 170 жоба субсидияланды, оның ішінде орта бизнес бойынша – 79,8 млрд теңге сомасына 105 жоба [21].

Портфельдік субсидиялау бойынша 2020-2021 жылдары 88,9 млрд теңге сомасына 15860 жоба субсидияланды, оның ішінде орта бизнес бойынша –

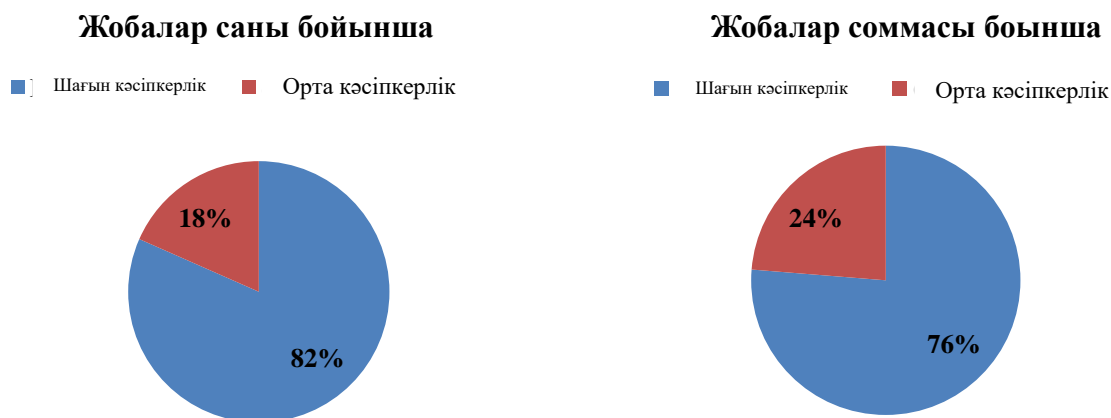
122,6 млн теңге сомасына 12 жоба. Бір кәсіпорынды қаржыландырудың орташа құны 5,6 млрд теңгені құрайды [21].

Сонымен қатар, 2020-2021 жылдары COVID-19 пандемиясы кезінде зардап шеккен кәсіпкерлерді субсидиялауға қосымша қаржыландыру бөлінді:

– бірінші толқын бойынша – 475,1 млрд теңге сомасына 8876 жоба, оның ішінде орта кәсіпкерлік субъектілері бойынша - 177,1 млрд теңге сомасына 1574 жоба.

– екінші толқын бойынша – 101,1 млрд теңге сомасына 3104 жоба, оның ішінде орта кәсіпкерлік субъектілері бойынша – 45,1 млрд теңге сомасына 981 жоба.

– үшінші толқын бойынша – 271,3 млрд теңге сомасына 7389 жоба, оның ішінде орта кәсіпкерлік субъектілері бойынша – 141,4 млрд теңге сомасына 2484 жоба.



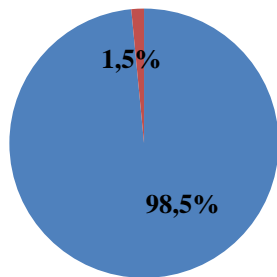
5-сурет – Орта кәсіпорындардың кредиттері бойынша сыйақының пайыздық ставкасын субсидиялау үлесі (саны, бөлінген қаражат)

Ескертпе – Автор [21] деректері негізінде жасаған

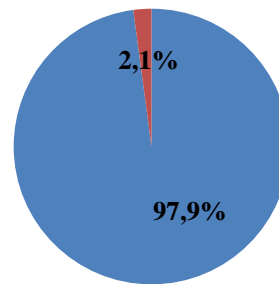
Осылайша, 5-суреттен көріп отырғанымыздай, пайыздық мөлшерлемені субсидиялау шеңберінде орта кәсіпорындар бойынша жобалар саны кәсіпорындардың жалпы санының 18%-ын құрайды [21].

Жалпы, сарапшылардың пікірінше, субсидиялау құралдарының жетіспеушілігі байқалады. 2020 жылы субсидиялау бойынша 18752 жоба қаржыландырылды, портфельдік субсидиялар бойынша 2143 жоба қамтылды, панамиядан зардап шеккендер бойынша 8454 жоба қосымша қаржыландырылды. Бұл, 6-суретке сәйкес ШОБ-тың 2,1 пайызын ғана қамтитынын атап өткен жөн.

- Белсеенді ШОБ-тың барлығы
- Пандемия шараларын есепке алмағанда, қолдау шараларымен қамтылғандар



- Белсеенді ШОБ-тың барлығы
- Пандемия шараларын есепке алғанда, қолдау шараларымен қамтылғандар



6-сурет – Субсидиядалаумен ШОБ-ты қамту

Ескертпе – Автор [1, 21] деректері негізінде жасаған

Кепілдік бойынша

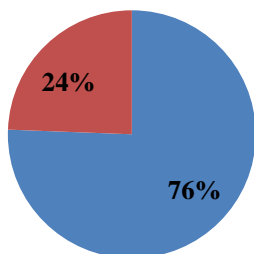
Көптеген сарапшылар кепілдік құралын кеңейту қажеттілігін атап өтті, өйткені көптеген ұйымдарда кепілдік мүліктің болмауы немесе жетіспеуі байқалады.

Жалпы, 2022 жылдың 1 қаңтарына 149,6 млрд теңге сомасына 16806 жоба кепілдендірілді. Кепілдіктердің орташа сомасы шамамен 9 млн теңгені құрайды. Орта кәсіпорындар бойынша 52,7 млрд теңге сомасына 5425 жоба бар.

Осылайша, 7-суреттен көріп отырғанымыздай, осы шара шеңберінде кредиттер бойынша кепілдік берілген орта кәсіпорындардың үлесі кәсіпорындардың жалпы санының 24%-ын құрайды [21].

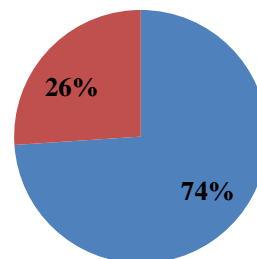
Жобалар саны бойынша

- Шағын кәсіпкерлік
- Орта кәсіпкерлік



Жобалар соммасы бойынша

- Шағын кәсіпкерлік
- Орта кәсіпкерлік



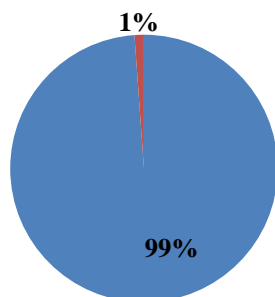
7-сурет – Берілген кепілдіктер бойынша орта кәсіпорындардың үлесі (саны, бөлінген қаражат)

Ескертпе – Автор [1, 21] деректері негізінде жасаған

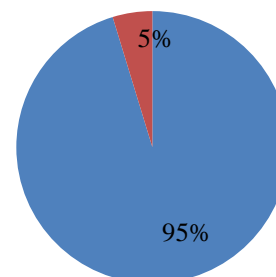
Осы мемлекеттік қолдау шаралары бойынша жалпы қамту үлесі төмен

екенін атап өткен жөн. Сонымен, 2020 жылда кепілдендіру тетігі бойынша жалпы шағын және орта бизнестің 1%-ы қамтылған, оның ішінде орта бизнестің 5%-ы қамтылған, субсидиямен ШОБ-тың 1%-ы, орта бизнестің 13%-ы қамтылғанын атап өткен жөн.

ШОБ бойынша кепілдендіру



ОБ бойынша кепілдендіру



8-сурет – Кепілдендіру және субсидиядалаумен ШОБ-ты және орта бизнесті қамту

Ескертпе – Автор [1, 21] деректері негізінде жасаған

Гранттар

БЖК және еңбек аясында берілетін гранттар шағын және микробизнеске ғана қарастырылған.

БЖК бойынша гранттар 18 айдан аспайтын мерзімге 2-ден 5 млн теңгеге дейін беріледі. Гранттың шарттары экономиканың басым секторларының тізімінен жобаның инновациялылығы болып табылады (талап халықтың әлеуметтік осал топтары үшін міндетті болып табылмайды); ұсынылатын мемлекеттік грант көлемінің кемінде 10%-ы мөлшерінде, оның ішінде жеке жылжымалы немесе жылжымайтын мүлікпен жобаны іске асыруға арналған шығыстарды қоса қаржыландыру (талап халықтың әлеуметтік осал топтары үшін міндетті болып табылмайды); жаңа жұмыс орындарын құру; кәсіпкердің бизнес-жобасының болуы [22].

Еңбек бағдарламасында бастапқы бизнесті іске асыратын немесе іске асыруды жоспарлайтын қатысушыларға өтеусіз және қайтарымсыз негізде беру қарастырылған, оның көлемі 200 АЕК-ті құрайды. «Бизнес-Бастау» жобасы бойынша жаңадан кәсіпкерлік негіздеріне оқытудан өткен немесе «Еңбек» бағдарламасының бастапқы бағыты шеңберінде қысқа уақытта оқып шыққан және бұрын басқа мемлекеттік бағдарламаларының бағыттары шеңберінде гранттар алмаған «Еңбек» бағдарламасына қатысушылар гранттар алуға үміткерлер болып табылады. Мемлекеттік гранттар бизнесті ашу үшін қажетті еңбек құралдарын, мүкәммалды, технологиялық жабдықты, малды, құсты сатып алуға пайдаланылады [23].

Бұл ретте, жоғарыда көрсетілген гранттар сомаларының болмашы екенін ескере отырып, бизнесті дамыту үшін мемлекеттік қолдаудың осы шарасының

тиімділігі туралы айту қиын.

БЖК және еңбек бағдарламаларымен қатар гранттар «инжиниринг және технологиялар трансферті орталығы» АҚ-ға MVP, тәжірибелік үлгісі бар, акселерациялық бағдарламадан сәтті өткен шағын кәсіпкерлік субъектісімен ұсынылады. Грант сомасы және іске асыру мерзімі: 1-кезең: 20 млн.теңгеден аспайды, іске асырудың ең ұзақ мерзімі – 6 ай; 2-кезең және 3-кезең: 80 млн. теңгеден аспайды, 2-сатыны іске асыру мерзімі 12 айды және 3-сатыны 9 айды құрайды [24].

Осылайша, гранттар беру жөніндегі барлық құралдар шағын және микро - бизнеске бағытталған, бұл ретте БЖК және еңбек бағдарламалары бойынша гранттар сомаларының болмағандығын ескере отырып, кәсіпкерлікті дамыту мен кеңейтуге тек инновациялық гранттың қаражаты ғана бағытталған. Операторлардың гранттар беру бойынша ашықтығы жоқ екенін атап өту қажет.

Қарапайым заттар экономикасы бойынша

Қазақстанда «Қарапайым заттар экономикасы» деп аталатын күнделікті қолданылатын тауарлар мен қызметтер салаларын дамытуға ерекше көңіл бөлінеді. Оларға жиһаз, тамақ өндірісі, тоқыма және тағы басқалар кіреді.

Бағдарламаның негізгі міндеті импорттық әлеуметтік маңызы бар азық-түлік тауарларын жергілікті тауарларға ауыстыру болып табылады. Жеке кәсіпкерлік субъектілерін қолдау үшін ҚР Ұлттық Банкі өз қаражаты және оның басқаруындағы қаражат есебінен 600 млрд теңге бөлді. Оның 400 млрд теңгесі – өңдеу өнеркәсібі мен қызметтерді ынталандыруға, 100 млрд теңгесі – агроөнеркәсіп кешеніндегі қайта өңдеуге, тағы 100 млрд теңгесі агроөнеркәсіп тауарларын өндіруге жұмсалады. Қаражат мерзімділік, ақылылық және қайтарымдылық шарттарында жарғылық капиталы 60 млрд теңгеден кем емес Екінші деңгейдегі банктер мен «Аграрлық несие корпорациясы» АҚ облигацияларын сатып алу жолымен беріледі. Бағдарлама шеңберінде мемлекет банктер арқылы банктік қарыз бойынша пайыздық мөлшерлемені субсидиялайды. Несиенің сыйақы мөлшерлемесі-жылдық 15%. Субсидиялау мөлшері – номиналды сыйақы мөлшерлемесінің 9%-на дейін, субсидиялау мерзімі 7 жылды құрайды, айналым қаражатын толықтыруға 3 жыл беріледі. Кәсіпкер жеңілдікті кредитті жоба «Қарапайым заттар экономикасы» бағдарламасының шарттарына толық сәйкес келген жағдайда ала алады [25].

Бағдарлама бойынша 2019-2021 жылдары 746,6 млрд.теңге сомасына 929 жоба субсидияланды, оның ішінде орта бизнес бойынша – 160 млрд. теңге сомасына 213 жоба. Яғни, субсидияланған жобалардың жалпы санынан 9-суреттен көріп отырғанымыздай, орта кәсіпорындар 19%-ды алады.

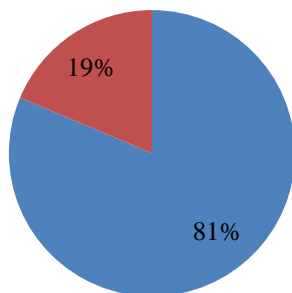
– 2019 жыл бойынша: 58,1 млрд. теңгеге 171 жоба, оның ішінде 13,5 млрд. теңге сомаға 29 орта кәсіпкерлік жобасы;

– 2020 жылдың ішінде: 337,5 млрд теңгенің 386 жобасы, оның ішінде 74,9 млрд теңгенің 90 орта кәсіпкерлік жобасы;

– 2021 жыл бойынша: 351 млрд теңгенің 372 жобасы, оның ішінде 71,6 млрд теңгенің 94 орта кәсіпкерлік жобасы [25].

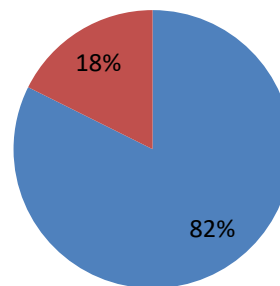
Жобалардың саны бойынша

■ Шағын кәсіпкерлік ■ Орта кәсіпкерлік



Жобалардың соммасы бойынша

■ Шағын кәсіпкерлік ■ Орта кәсіпкерлік



9-сурет – Орта кәсіпорындардың кредиттері бойынша сыйақының пайыздық ставкасын субсидиялау үлесі (саны, бөлінген қаражат)

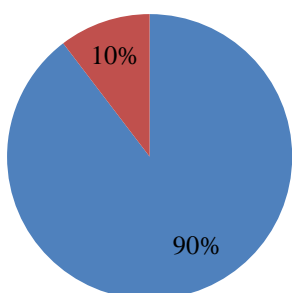
Ескертпе – Автор [25] деректері негізінде жасаған

Қарапайым заттар экономикасы бағытындағы құралдардың бірі 50%-ы инвестицияларлар, 50%-ы айналым қаражатын толықтыру қатынасында насиелерге кепілдіктер беру болып табылады. Жобаны кепілдендіру шеңберінде, оның мөлшерінде кредит/қаржы лизингі сомасы 1 млрд теңгеден артық болмауы (қоса алғанда) тиіс.

Осы құрал аясында 2021 жылдың қорытындысы бойынша 44,2 млрд теңге сомасына 382 жоба кепілдендірілді. Несие сомасы 102 млрд теңгені құрайды. Орта кәсіпкерлік бойынша-46 жоба немесе 10-суреттен көріп отырғанымыздай, 11,2 млрд теңгеге 10%. Несие сомасы 24,4. [25].

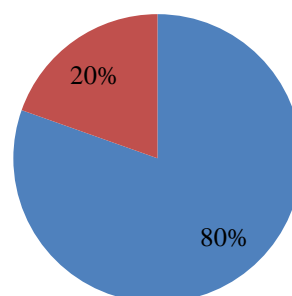
Жобалар саны бойынша

■ шағын кәсіпкерлер ■ орта кәсіпкерлер



Жобалар соммасы бойынша

■ шағын кәсіпкерлер ■ орта кәсіпкерлер



10-сурет – Берілген кепілдіктер бойынша орта кәсіпорындардың үлесі (Саны, бөлінген қаражат)

Ескертпе – Автор [25] деректері негізінде жасаған

ИИДМБ шеңберінде еңбек өнімділігін арттыруға және өңделген тауарлар экспортының көлемін ұлғайтуға бағытталған өңдеуші өнеркәсіптің бәсекеге қабілеттілігін екпінді ынталандыруға бағытталған. ШОБ-ты дамыту бөлігінде экспортқа және (немесе) өз еңбегінің өнімділігін тұрақты арттыруға бағдарланған тиімділігі жоғары индустриялық кәсіпкерліктің пайда болуы үшін жағдайларды қамтамасыз ету жөніндегі міндеттер іске асырылады және инновациялық белсенді бизнестің сындарлы массасының пайда болуы үшін алғышарттар жасалады.

Мемлекеттік бағдарлама аясында кәсіпкерлік субъектілері үшін келесі қаржылық қолдау көрсетіледі:

– еңбек өнімділігін арттыру үшін: 1) кәсіпорынның құзыреттілігін арттыру (40% беріледі, бірақ 30 млн. теңгеден аспайды); 2) индустриялық инновациялық жобаның кешенді жоспарын әзірлеу және (немесе) сараптау; 3) технологиялық процестерді жетілдіру; 4) өндірісті ұйымдастыру тиімділігін арттыру (40% беріледі, бірақ 60 млн. теңгеден аспайды);

– кәсіпорындар шығындарының бір бөлігін өтеу отандық өңделген тауарлардың, жұмыстар мен қызметтердің және сапа менеджменті жүйелерінің сәйкестігін растау кезінде жүзеге асырылады;

– отандық өңделген тауарлардың, жұмыстар мен қызметтердің сапа менеджменті жүйелерінің сәйкестігін растаумен байланысты консультациялық қызметтерге сілтеме жасайды;

– АЭА және салықтық преференциялар шеңберінде отандық тауарларды, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтерді ішкі нарықта ілгерілетуге (0% корпоративтік табыс салығы, жер салығы, мүлік салығы) импорт кезінде кедендік баждардан босату тегін жер учаскесін беру жерді сатып алудың басым құқығы шетелдік жұмыс күшін жалдаудың оңайлатылған рәсімі.

– ИИДМБ инвестициялық жобалары, ИИДМБ мемлекеттік қолдау шараларына бөлінетін қаражаттың 80-90%-ы 20 ірі инвестициялық жобаларға бағытталды [26].

Бұл ретте осы бағдарлама бойынша мемлекеттік қолдау шараларын алушылар туралы ақпарат жоқ.

Нәтижелі жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың 2017 – 2021 жылдарға арналған «Еңбек» мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде нәтижелі жұмыспен қамтуды қамтамасыз ету және жаппай кәсіпкерлікті қолдау үшін кәсіптік білім беруге және қайта мамандануға жәрдемдесуге баса назар аударылды. Мемлекеттік бағдарлама шеңберінде қаржылық қолдаудың 3 шарасы ұсынылады: 1) кредиттер мен микрокредиттер беру; 2) кепілдіктер беру; 3) гранттар беру [23]. Бұл ретте мемлекеттік қолдаудың барлық шаралары ісін жаңа бастаған бизнес үшін көрсетіледі, яғни шағын бизнеске және бизнесті ашуға бағытталған.

Мемлекеттік қолдау шараларын әкімшілендіру және операторлар бойынша

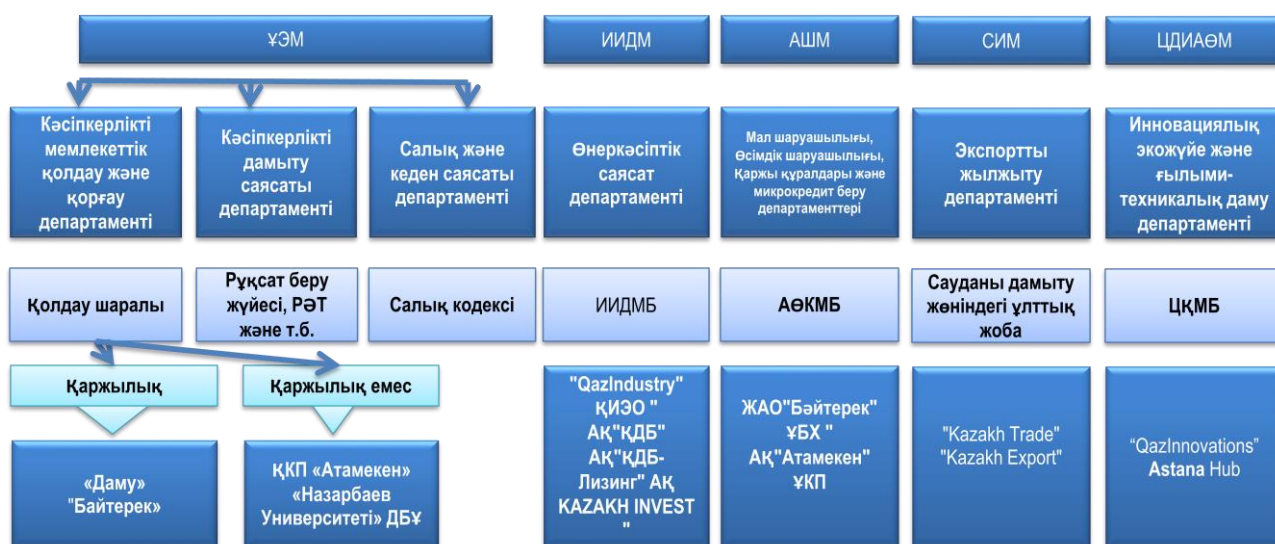
Сарапшылар қазіргі уақытта бизнесті мемлекеттік қолдау шараларын түрлі министрліктер әкімшілендіретінін атап өтті:

Ережеге сәйкес ҚР ҰЭМ шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың мемлекеттік шараларының орындалуын ұйымдастыруды және үйлестіруді жүзеге асырады. Бұл ретте, осы министрліктің кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау және қорғау департаменті туралы ережеге сәйкес, осы құрылымдық бөлімше «Бизнестің жол картасы-2025» және «Жұмыспен қамту» бағдарламаларының қаржылық қолдау құралдары мен қаржы құралдарын жетілдіру бойынша ұсыныстар әзірлеуді жүзеге асырады [27].

ҚР ИИДМ ережесіне сәйкес индустриялық-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау шараларын үйлестіруді жүзеге асырады [28].

ҚР СИМ ережесіне сәйкес шикізаттық емес тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің экспортын дамыту және ілгерілету саласындағы қызметті жүзеге асырады [29].

Жалпы, БЖК және еңбек бағдарламалары бөлігінде ҰЭМ, АӨК бағдарламасы бөлігінде АШМ, индустриялық-инновациялық даму бөлігінде ИИДМ, ЕХӘҚМ және басқалар. Бұл ретте бірыңғай үйлестіруші мемлекеттік орган жоқ. Сондай-ақ, қарапайым, түсінікті механизмдерді қамтитын, мемлекеттік қолдау шараларын ұсынудың бірыңғай қағидалары қажет. Қазақстанда «Даму» КДҚ, Kazakh Tourism, QazTrade, КҚО, КҚКО, КҚМО және т.б. ескере отырып, мемлекеттік қолдау шараларының 50-ге жуық операторы бар, осыған байланысты бизнеске әртүрлі операторлардың көптеген түрлі көздерінен мемлекеттің қандай қолдау бағдарламаларын ұсынатыны туралы ақпарат алуға тура келеді [22]. Бұл бизнес үшін ақпараттың қолжетімділігін төмендетеді және кәсіпкерлер тарапынан шағымдар тудырады. Осылайша, 11-суретте көрсетілгендей бизнесті мемлекеттік қолдаудың көпқұрылымдық тетігі кәсіпкерлер тарапынан наразылық тудырады.



11-сурет – Мемлекеттік қолдау шараларын көрсететін ұйымдардың құрылымы

Ескертпе – Автор [22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 42, 43] деректері негізінде жасаған

Осылайша, мемлекеттік қолдау шараларының шағын және микробизнеске бағдарлануы бар. Сонымен қатар, бұл қолдау шараларын әртүрлі операторлар ұсынады және оларды әртүрлі мемлекеттік органдар басқарады, бұл осы шаралардың тиімділігін бақылау процесін қиындатады.

Жоғарыда аталған проблемаларды ескере отырып, сұхбатқа сәйкес сарапшылар ұсынды:

- бизнестің өсуі мен дамуына жіберу үшін мемлекеттік қолдау шараларын градациялауды жүргізу. Мысалы, шағын бизнес үшін: «Қарапайым заттар экономикасы», «Бизнес Бастау», жеңілдетілген пайызбен берілетін несиелер; орта бизнес үшін: цифрландыруды, маркетингтік стратегияларды енгізу, брендтеу;

- өңдеу өнеркәсібіне баса назар аудара отырып, ЭҚЖЖ бойынша шектеуді қайтару;

- кепілдендіру, субсидиялау және жеңілдікті кредит беру құралдарын кеңейту;

- инновациялық грант құралын кеңейту;

- кредиттер бойынша жеңілдік кезеңін беру;

- кәсіпкерлік мәселелері бойынша барлық мемлекеттік органдарды үйлестіретін бірыңғай комитет құру;

- дамудың әр кезеңінде 4-5 оператормен нақты ұғымдарды немесе ойын ережелерін анықтау. Мысалы, өндірісті құру үшін – «Даму» КДҚ, бизнесті кеңейту және KazIndustry өнеркәсібін қалыптастыру үшін, Kaztrade өнімін өткізу үшін; бәсекелестікті дамыту, құнын төмендету және KazInnovation жаңа технологиялары мен инновацияларын енгізу үшін;

- «инновация» және «инновациялық ваучер» ұғымдарын анықтау және енгізу.

Сонымен қатар, сарапшылар несие қаражаттарының қол жетімсіздігі және жоғары мөлшерлемелер, мемлекеттің күшті қатысуы, бизнестің дамуына және кеңеюіне әсер ететін рейдерлік сияқты себептерді атап өтті.

Мәселен, коммерциялық банктер ұсынатын кредиттер жоғары пайыздық мөлшерлемелерге, рәсімдердің күрделілігіне, кредит берудің қысқа мерзімдеріне және т.б. байланысты қолжетімсіз және тартымсыз, дамыған елдермен салыстырғанда Қазақстанда базалық мөлшерлеменің пайызы айтарлықтай үлкен: АҚШ-та 0-0,25%-ға қарсы 14% және Германияда 0-1,88% [30]. Сарапшылардың көпшілігінің пікірінше, Қазақстанда үлкен мөлшерлемелер себебі банктердің міндеттемелерінің болуы. Ұзақ және арзан ақша бере алатын ірі банк – бұл тек Халық банкі, ал қалған банктердің қорландыруы төмен. Сондай-ақ, пайыздық мөлшерлемені субсидиялау банктер арасында масылдықты туындатады және қаржы ағындарын бұрмалайды. Несиелер көбінесе кепілдік мүліктің болмауына байланысты берілмейді.

Мемлекеттің экономикаға белсенді қатысуы жеке сектор өнімділігінің өсуін шектейді. Квзимемлекеттік сектор өзінің қатысуымен ғана емес, сонымен қатар жеңілдіктер алу тұрғысынан мемлекеттік саясатқа әсер ету қабілетімен де айтарлықтай әсер етеді. Қазақстанда, ресми статистикаға сәйкес,

2021 жылы жұмыс істеп тұрған орта және ірі кәсіпорындардың жалпы санының жартысына жуығы Мемлекеттік болды, сондықтан орта және ірі бизнес үшін бұл көрсеткіш тиісінше 50,8% (мемлекеттік) және 49,2% (жеке) құрады [31]. Сонымен қатар, Үкімет бұл бағытта мемлекеттің кәсіпкерлік қызметке қатысуы үшін база мен жағдайларды қысқарту, «Самрұқ-Қазына» қорын түбегейлі реформалау, монополиясыздандыру, бәсекелестікті дамыту, деолегархизациялау, тендерлерді жеңіп алатын үлестес компанияларды басым тәртіппен тарату және т. б. бөлігінде белсенді жұмыс істеуде.

Сары бет ережелерін сақтамау. Мәселен, Сингапур, АҚШ, Люксембург, Норвегия тәжірибесі негізінде Қазақстан 2015 жылғы 22 сәуірдегі «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне мемлекеттің кәсіпкерлік қызметке қатысуын шектеу мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» Заңды қабылдады, ол «сары беттер ережесі» қағидаттарын енгізуді көздеді [32]. Жеке сектор жұмыс істей алатын қағидатқа сәйкес мемлекеттік компаниялардың (немесе олардың еншілес компанияларының) жұмыс істеуі шектелуі тиіс. Мемлекеттік кәсіпорындар мемлекеттің ұлттық қауіпсіздігін, қорғаныс қабілетін, қоғам мүдделерін қорғауды, мемлекетке тиесілі стратегиялық объектілерді ұстауды қамтамасыз етудің басқа мүмкіндігі болмаған жағдайда ғана өмір сүре алады. Бүгінгі таңда бұл ережелерді бұзушылықтар бар. Мысалы, профилактикалық дезинфекция, дератизация, дезинфекция саласындағы қызмет түрі бәсекелес ортада. Осыған қарамастан, «Ұлттық сараптама орталығы» ХБ РМК-ның «бір көзден алу» әдісін пайдалана отырып, осылайша Кәсіпкерлік кодекстің 192-бабын бұза отырып, шарт жасасу фактісі орын алып отыр. Қазақстан аумағында бұл бағытта 400-ден астам жеке компания жұмыс істейді. Мемлекеттік тапсырмалар тетігі шеңберінде «бір көзден алу» қағидатын пайдаланудың заңнамалық мүмкіндігі бар.

Сарапшылар Қазақстандағы рейдерлік мәселесін атап өтті. Мәселен, 2016 жылы Қылмыстық кодекстің 249-бабы бойынша 5 құқық бұзушылық бойынша қылмыстық істер қаралуда. Сонымен бірге 1 адам сотқа жіберілді, 1 адам сотталды. 2017 жылы – 2 іс, сотта – 1, сотталған – 0, 2018 жылы – 0 іс, сотта – 0, сотталған – 1 (жылжымалы статистика), 2019 жылы – 2 іс, сотта - 0, сотталған - 0, 2020 жылы-10, сотталған – 4, сотталған-0. Қылмыстық кодекстің ресми бабы туралы қорытынды жасауға болады. Осы санаттағы қылмыстық істерді тергеудің күрделілігі құқық бұзушылықты саралауда қиындық туғызатын өзара байланысты құрылымдардың едәуір санының болуымен байланысты. Тергеушілердің заңды тұлғалардың Қаржы-шаруашылық қызметі тетігінің ерекшелігін, заңды тұлғалардың мүлкімен және бағалы қағаздарымен мәмілелер жасау тәртібін білмеуі де әсер етеді, заңнамамен проблемаларды шешу үшін Бас прокуратура «Атамекен» ҰКП-мен және мүдделі мемлекеттік органдармен бірлесіп қылмыстық және әкімшілік заңнамаға өзгерістер енгізу жөнінде ұсыныстар әзірледі. Қылмыстық кодекстің «Заңды кәсіпкерлік қызметке кедергі жасау» деген 365-бабында бірінші бөліктің диспозициясы тексерулер жүргізу тәртібін бұзу, белгілі бір қызмет түрлерін жүзеге асыруға арнайы рұқсат (лицензия) беруден заңсыз бас тарту немесе беруден жалтару,

шаруашылық жүргізуші субъектінің қызметін заңсыз тоқтата тұру және басқалар сияқты заңды кәсіпкерлік қызметке кедергі жасау тәсілдерімен толықтырылды. Қылмыстық кодекстің 249-бабының «рейдерлік» диспозициясына сәйкес рейдерлік үшін қылмыстық жауапкершілік белгіленген. Елеулі залал келтірген мемлекеттік органдардың (оның ішінде құқық қорғау, реттеу, сот) ресурстарын мәжбүрлеумен немесе тартумен байланысты рейдерлік нысандары білікті персоналға жатқызылды, ал баптың санкциялары күшейтілді [33]. Осылайша, бүгінгі күні рейдерлік мәселелері бақылауға алынды.

Бұл ретте жоғарыда көрсетілген талдауды ескере отырып, проблемаларды шешу үшін мемлекеттік қолдау шаралар, оның ішінде салық жеңілдіктері бөлігінде халықаралық тәжірибеге талдау жүргізілді, ол мынадай нәтижелерді көрсетті.

3. Халықаралық тәжірибені талдау

Бизнес санаттары бойынша

Еуропалық Одақтағы мемлекеттік қолдау шараларын талдауды бастау үшін алдымен ШОБ терминін анықтау талап етіледі. Ең танымал және кеңінен қолданылатын анықтамасы Еуропа комиссиясы ұсынған төмендегі 6-кестеге сәйкес 2003 жылғы 6 мамырдағы бекітілген талаптарға сәйкес келеді [34].

6-кесте – ЕО-дағы кәсіпкерлік санаттары

	Қызметкерлер саны	Айналымы	Баланс бойынша жиыны
Микро	< 10	≤ € 2 млн	≤ € 2 млн
Шағын	< 50	≤ € 10 млн	≤ € 10 млн
Орта	< 250	≤ € 50 млн	≤ € 43 млн
Ескертпе – Автор [34] негізінде жасаған			

Еуропалық комиссияның ШОБ анықтамасы төрт түрлі өлшемді кластарды бөлу үшін үш сандық критерийді қолданады. Кәсіпорындар қызметкерлерінің санына, жылдық айналымы мен жалпы балансына байланысты микро, шағын, орта немесе ірі болып жіктеледі. Атап айтқанда, кәсіпорындар жұмыспен қамтудың белгіленген шегіне немесе кадрлардың ауысу шегіне немесе тиісті өлшем санатына жатқызылатын баланстың максималды сомасына сәйкес келуі керек. Осы сандық критерийлерден басқа, Еуропалық комиссияның ШОБ анықтамасына байланысты Тараптар туралы ережелер де кіреді. Кәсіпорын тәуелсіз деп санау үшін капиталдың 25% немесе одан да көп бөлігін немесе ықтимал байланысты тараптардың дауыс беру құқығын иеленбеуі керек. Сонымен қатар, ешқандай сыртқы тарап капиталдың 25% немесе одан да көп немесе кәсіпорынның дауыс беру құқығына ие болмауы керек. Егер бұл талаптар орындалмаса, жұмыспен қамту, айналым және жалпы баланс үшін шекті мәндер жеке кәсіпорынға емес,

кәсіпорындардың бүкіл тобына қолданылады [34].

5-кестеде ЕО-да бизнесті анықтау критерийлері көрсетілген, оған сәйкес орта бизнес үшін қызметкерлер саны 51-ден 250 адамға дейін, ал Қазақстанда ол 100-250 адам. Дамыған елдермен бизнес санатын анықтауда жылдық айналымда да айырмашылық бар. ЕО елдерінде орта есеппен айналымы кемінде 50 миллион доллар болатын ұйымдар орта кәсіпорындарға жатады.

Мемлекеттік қолдау шаралары бойынша

Халықаралық тәжірибеге сәйкес, ҒЗТКЖ-ны қаржыландыру және жұмыс орындарын құру арқылы еңбек өнімділігін арттыру үшін салық жеңілдіктеріне баса назар аудара отырып, мемлекеттік қолдаудың түрлі шаралары бар, соның нәтижесінде бизнестің шоғырлануы орын алады.

Соңғы жылдары индустриалды дамыған елдер жүзеге асыратын салықтық жеңілдіктердің ең озық түрлеріне мыналар жатады: салықтық несие; салық салу базасынан есептен шығару; салық салуды кейінге қалдыру (амортизацияға салықтық жеңілдік және уақытша жеңілдіктер); жыл ішінде өндірілген ҒЗТКЖ-ға арналған шығыстарды жылдық корпоративтік кірістен шегеру.

ЕО елдерінің салық жүйелерінің моделіне сәйкес, пайдаға салық салудың еуропалық тәжірибесі басым міндет болып көрінеді. Корпоративтік табыс салығы немесе табыс салығы, әдетте, кәсіпорынның пайдасына белгіленген мөлшерлеме түрінде алынады. Бұл ретте, бірқатар елдерде кірістері немесе пайдасы белгілі бір шектен төмен кәсіпорындардан корпоративтік салықтың төмендетілген ставкасы алынады. Бұл жүйе Қазақстандағы арнаулы салық режиміне ұқсас, мұнда айналымы 24038 еселенген АЕК-тен аспайтын және жарты жылда жұмыскерлер саны 30 адамнан аспайтын кәсіпорындар оңайлатылған декларация бойынша белгілі бір жеңілдіктерге үміткер бола алады және басқа да АСР түрлеріне сәйкес орташа айналымға және жұмыс орындарына талаптар бар.

Алайда, ЕО елдерінің тәжірибесіне сәйкес жеңілдікті шарттар алу үшін қызметкерлер санына шектеу жоқ, мысалы, Бельгияда КТС шеңберінде төмендетілген коэффициент тиісті компаниялардың салық салынатын кірісінің алғашқы 100 000 еуроға қолданылады. Францияда мұндай коэффициент компанияның айналымы 10 миллион еуродан аспаса, ал пайданың бір бөлігі 38 120 еуродан аспаса қолданылады. Нидерландыда осындай жеңілдіктер салық салынатын табысқа 245 000 еуроға дейін қолданылады [35].

Дамыған елдерде жұмыс орындарын құру бойынша арнайы салық жеңілдіктері бар, мысалы, Чех Республикасында жұмыссыздық орташа жұмыссыздық деңгейінен кемінде 50%-ға асатын аудандарда бір жаңа жұмысқа арналған, қолдау мөлшері 50 мың Чех кронасын (2,3 мың АҚШ доллары) құрайды. Кореяда арнайы салық режимі туралы Заң шеңберінде корпоративтік бөлінбеген пайданы объектілерге инвестициялар, жалақыны көтеру және дивидендтер төлеу түрінде пайдалану тиісті жылдағы корпоративтік табыстың белгілі бір бөлігіне жетпесе, корпоративтік табысқа 10 пайыздық қосымша алым енгізілді. Сондай-ақ, алдыңғы үш жылдағы орташа корпоративтік жалақыны ескере отырып есептелген белгілі бір базалық деңгейден жоғары

орташа корпоративтік жалақыны арттыру үшін 10% (ірі корпорациялар үшін 5%) салық несиесі енгізілді. Сонымен қатар, инвестицияларды қолдау және жұмыс орындарын құру үшін кеңейтілген салық жеңілдіктері қол жетімді болды, оның ішінде Астанадан тыс провинцияларға инвестиция салатын кәсіпорындар үшін жұмыс орындарын құруға қосымша 1% салық несиесін ұлғайту [36].

Соңғы жылдары индустриалды дамыған елдер жүзеге асыратын салықтық жеңілдіктердің ең озық түрлеріне мыналар жатады: салықтық несие; салық салу базасынан есептен шығару; салық салуды кейінге қалдыру (амортизацияға салықтық жеңілдік және уақытша жеңілдіктер); жыл ішінде өндірілген ҒЗТКЖ-ға арналған шығыстарды жылдық корпоративтік кірістен шегеру.

Елдер бойынша

Ирландия. Ирландиядағы негізгі салық жеңілдіктері: белсенді коммерциялық қызметтен түсетін кіріске 12,5%-ды құрайтын корпоративтік салық мөлшерлемесі; ҒЗТКЖ-ға арналған тиісті шығыстарға 25% кредит; 37,5% мөлшерінде жалпы тиімді салық шегерімі; мақұлданған энергия тиімді жабдық үшін жеделдетілген салықтық амортизациялық аударымдар. Егер төленуге жататын табыс салығының жалпы сомасы жылына 40 000 еуродан аспаса, корпоративтік салық бойынша жеңілдік үш жыл бойы қолданылады. Егер төленетін табыс салығы 40-тан 60 мыңға дейін болса, шекті босату қол жетімді. Қол жетімді көмек есеп беру кезеңінде компания төлеген жұмыс берушінің қызметкерлеріне салынатын салық мөлшеріне байланысты, өйткені ол жұмыс орындарын құратын компанияларға көмек көрсетуге арналған. Босату сонымен қатар сауда-саттықтың алғашқы үш жылында, кейінгі жылдары пайда болған пайдаланылмаған көмекті (пайда жетіспеушілігіне байланысты) пайдалануға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, кәсіпорындар машиналар мен жабдықтар мен өндірістік үй-жайларға, қызметкерлерді оқытуға, жұмыс орындарын құруға, жалға беруге арналған субсидияларға, ҒЗТКЖ-ға, өнімді өндіруге және экспорттауға, шетелде клиенттерге қызмет көрсетуге және т.б. күрделі шығындарға ақшалай гранттар бере алады. Гранттық көмек деңгейі бірқатар факторларға байланысты және әр жобаға тән [37].

Жаңа Зеландияда көмек жабдықтар, шикізат, жұмыс орнын жаңарту, сайт құру және басқа да кеңес беру және коммуналдық шығындарды және салықтық шегерімдерді қамтиды. Бұдан басқа, Жаңа Зеландияда ҒЗТКЖ-ға арналған салық жеңілдіктері бар 2019-2020 салық жылынан бастап ҒЗТКЖ-ға қолайлы шығыстар 15% мөлшеріндегі салықтық жеңілдікке алып келеді. Осының шеңберінде ҒЗТКЖ-ның жаңа анықтамасын енгізіп, жаңа талаптар қойылды. Яғни салықтық жеңілдіктерге әкелетін ҒЗТКЖ бағытындағы негізгі қызмет түрлері: жүйелі тәсілді пайдалана отырып жүргізілетін іс-шаралар; жаңа білімді немесе жетілдірілген процестерді құрудың материалдық мақсатымен және кейбір ғылыми немесе технологиялық белгісіздіктерді шешу үшін. Шығыстар ҒЗТКЖ-ға арналған қолайлы шығыстардың белгілі бір түрлеріне ғана қатысты болуға тиіс. Бұған жалақы мен жалақы шығындары, үстеме шығындар, активтердің амортизациясы және шығын материалдары мен материалдарға

тікелей шығындар кіреді. Ынталандыру жылына ең төменгі 50 мың Жаңа Зеландия долларынан зерттеу және әзірлеу шығындарының ең жоғары 120 млн Жаңа Зеландия долларына дейін жұмсайтын салық төлеушілер үшін ғана қол жетімді [38].

Салық салуды кейінге қалдыруға келетін болсақ, салықтық жеңілдіктердің бұл түрі ҒЗТҚЖ жүргізуге және осы үшін қажетті жабдықты сатып алуға қаражат жұмсайтын, бірақ әлі де «тиесілі» салықтық жеңілдіктерді толық көлемде пайдалану үшін жеткілікті пайда алмайтын кәсіпорындарда туындайтын мәселелерді шешуге арналған. Бірқатар елдердің заңнамасы осындай жағдайларда салық жеңілдіктерін пайдалану құқығын болашаққа ауыстыру мүмкіндігін қарастырады (жүзеге асырылатын инвестициялардың сипаттамаларына байланысты 10 жылға дейін көкжиектен). Бұл схеманың пайда болуы тек жаңа немесе қайта бағдарланған жоғары технологиялық компаниялармен, әсіресе шағын және орта инновациялық фирмалармен ғана емес, сонымен бірге нарықтық экономиканың циклдік дамуымен, құлдырау кезеңдерінің ауысуымен және жағдайдың жандануымен байланысты [35].

Қазақстанға келетін болсақ, салық төлеуші КТС шеңберінде салық салынатын табысты мынадай шығыстар түрлері бойынша азайтуға құқылы: мүгедектердің еңбегіне ақы төлеуге; салық төлеушімен еңбек қатынастарында тұрмайтын жеке тұлғаны оқытуға; алушысы дербес білім беру ұйымы болып табылатын өтеусіз берілген мүліктің құнына; жеке тұлға тарапынан жасалған өтініш негізінде демеушілік және қайырымдылық көмекке; коммерциялық емес ұйымдарға, әлеуметтік салада қызметін жүзеге асыратын ұйымдарға, халықаралық мамандандырылған көрмені ұйымдастыруды және өткізуді жүзеге асыратын ұйымдарға өтеусіз берілген мүліктің құны салық салынатын кірістің 3%-ынан аспайды және Салық кодексінің 288-бабында көрсетілген басқа да шығыстарға; Өнеркәсіптік меншік объектісін құруға байланысты ғылыми-зерттеу және ғылыми-техникалық жұмыстарға [19].

Бұл ретте Қазақстанда компаниялардың жаңа техниканы, жабдықтарды, технологияларды және т. б. сатып алуы бойынша салықтық жеңілдіктер жоқ.

Жұмыс орнын құру бойынша

ЕО елдерінің салық жүйелерінің моделіне сәйкес, пайдаға салық салудың еуропалық тәжірибесі басым міндет болып көрінеді. Корпоративтік табыс салығы немесе табыс салығы, әдетте, кәсіпорынның пайдасына белгіленген мөлшерлеме түрінде алынады. Бұл ретте, бірқатар елдерде кірістері немесе пайдасы белгілі бір шектен төмен кәсіпорындардан корпоративтік салықтың төмендетілген ставкасы алынады. Бұл жүйе Қазақстандағы арнаулы салық режиміне ұқсас, мұнда айналымы 24038 еселенген АЕК-тен аспайтын және жарты жылда жұмыскерлер саны 30 адамнан аспайтын кәсіпорындар оңайлатылған декларация бойынша белгілі бір жеңілдіктерге үміткер бола алады және т. б. [36].

Алайда, ЕО елдерінің тәжірибесіне сәйкес жеңілдікті шарттар алу үшін қызметкерлер санына шектеу жоқ, мысалы, Бельгияда КТС шеңберінде төмендетілген коэффициент тиісті компаниялардың салық салынатын кірісінің

алғашқы 100 000 еуроға қолданылады. Францияда мұндай коэффициент компанияның айналымы 10 миллион еуродан аспаса, ал пайданың бір бөлігі 38 120 еуродан аспаса қолданылады. Нидерландыда осындай жеңілдіктер салық салынатын табысқа 245 000 еуроға дейін қолданылады.

Сонымен қатар, дамыған елдерде жұмыс орындарын құру бойынша арнайы салық жеңілдіктері бар, мысалы, Чех Республикасында жұмыссыздық орташа жұмыссыздық деңгейінен кемінде 50%-ға асатын аудандарда бір жаңа жұмысқа арналған, қолдау мөлшері 50 мың Чех кронасын (2,3 мың АҚШ доллары) құрайды. Кореяда арнайы Салық режимі туралы Заң шеңберінде корпоративтік бөлінбеген пайданы объектілерге инвестициялар, жалақыны көтеру және дивидендтер төлеу түрінде пайдалану тиісті жылдағы корпоративтік табыстың белгілі бір бөлігіне жетпесе, корпоративтік табысқа 10 пайыздық қосымша алым енгізілді. Сондай-ақ, алдыңғы үш жылдағы орташа корпоративтік жалақыны ескере отырып есептелген белгілі бір базалық деңгейден жоғары орташа корпоративтік жалақыны арттыру үшін 10% (ірі корпорациялар үшін 5%) салық несиесі енгізілді. Сонымен қатар, инвестицияларды қолдау және жұмыс орындарын құру үшін кеңейтілген салық жеңілдіктері қол жетімді болды, оның ішінде Астанадан тыс провинцияларға инвестиция салатын кәсіпорындар үшін жұмыс орындарын құруға қосымша 1% салық несиесін ұлғайту [39].

Осылайша, шетелдік тәжірибе көрсеткендей, бүгінде дамыған елдердегі салық жеңілдіктері жұмыс орындарын құруға, инновацияларды дамытуға және кәсіпорындарды техникалық жарактандыруға бағытталған.

Қазақстанға келетін болсақ, салық төлеуші КТС шеңберінде салық салынатын табысты мынадай шығыстар түрлері бойынша: мүгедектердің еңбегіне ақы төлеуге; салық төлеушімен еңбек қатынастарында тұрмайтын жеке тұлғаны оқытуға; алушысы дербес білім беру ұйымы болып табылатын өтеусіз берілген мүліктің құнына; жеке тұлға тарапынан жасалған өтініш негізінде демеушілік және қайырымдылық көмекке; коммерциялық емес ұйымдарға, әлеуметтік салада қызметін жүзеге асыратын ұйымдарға, халықаралық мамандандырылған көрмені ұйымдастыруды және өткізуді жүзеге асыратын ұйымдарға өтеусіз берілген мүліктің құны салық салынатын кірістің 3%-ынан аспайды және Салық кодексінің 288-бабында көрсетілген басқа да шығыстарға; өнеркәсіптік меншік объектісін құруға байланысты ғылыми-зерттеу және ғылыми-техникалық жұмыстарға азайтуға құқылы [19].

Осылайша, шетелдік тәжірибе көрсеткендей, бүгінде дамыған елдердегі салық жеңілдіктері жұмыс орындарын құруға, инновацияларды дамытуға және кәсіпорындарды техникалық жарактандыруға бағытталған.

Бұл ретте Қазақстанда компаниялардың жаңа техниканы, жабдықтарды, технологияларды және т. б. сатып алуы бойынша салықтық жеңілдіктер жоқ.

Ұйымдық құрылымы бойынша

Көптеген дамыған елдерде шағын және орта бизнесті дамытумен арнайы мемлекеттік агенттіктер айналысады, мысалы, АҚШ, Ұлыбритания, Оңтүстік Корея және басқалары. Алайда, бұл елдер, жоғарыда айтылғандай, Қазақстан

мен Малайзия сияқты ШОБ үлесін арттыру міндетін қоймайды. Малайзияда бұл проблема ең жоғары мәртебеге ие: Бұл мәселеге қатысты барлық министрліктердің басшыларынан тұратын және Премьер-Министрдің жеке өзі басқаратын ШОБ кәсіпкерлік және даму жөніндегі Ұлттық кеңес жұмыс істейді. Бұл кеңес ШОБ дамыту саясатын арнайы жоспарлар түрінде (SME Masterplan) әзірлейді және оның орындалуын бақылайды. Кәсіпкерлік және кооперацияны дамыту министрлігі (MEDAC), оның бөлімшелерінің бірі Малайзия ШОБ корпорациясы (SME Corp). Malaysia) - Кеңес Хатшылығы және ШОК дамыту саясатының барлық бағыттарын үйлестірудің негізгі орталығы рөлін атқарады [40].

Сондай-ақ, қолданылған шаралардың тиімділігін сыртқы бағалау және аудит арқылы жүзеге асырады, оны жоғары тұрған органның тапсырысы бойынша тәуелсіз компания жүргізеді және үнемі жариялайды. Мұндай бағалау әдістерін Дүниежүзілік банк және ЭЫДҰ зерттеушілері ұсынады.

Қорытынды

Тұтастай алғанда, талдау қорытындылары Қазақстанның ЖІӨ-дегі орта кәсіпорындардың жалпы қосылған құнының үлесі 2020 жылы 6,6%-ды құрағанын көрсетті, бұл 2014 жылға қарағанда 3,2 пайыздық тармаққа төмен. Сондай-ақ, жұмыс істеп тұрған орта кәсіпорындар санының 2015 жылғы 2897 бірліктен 2020 жылы 2486 бірлікке дейін төмендегені байқалады [41].

Орта бизнестің одан әрі қысқаруы жұмыспен қамтудың қысқаруына және экономика өнімділігінің төмендеуіне әкелуі мүмкін, оның нәтижесінде халықтың әлеуметтік шиеленісуі, экономикалық өсудің баяулауы және елдің дамыған елдерден технологиялық артта қалуы шиеленісуі мүмкін. Бұдан басқа, одан әрі төмендеу өңдеуші өнеркәсіптің дамуына және елдің экспорттық әлеуетіне теріс әсер етеді, өйткені шағын бизнес саудаға көбірек бағдарланған және экспорттамайды.

Сұхбат нәтижелері және Мемлекеттік жоспарлау жүйесінің құжаттары мен нормативтік құқықтық актілерін талдау қорытындысы бойынша орта кәсіпорындар санының төмендеуінің мынадай себептері анықталды:

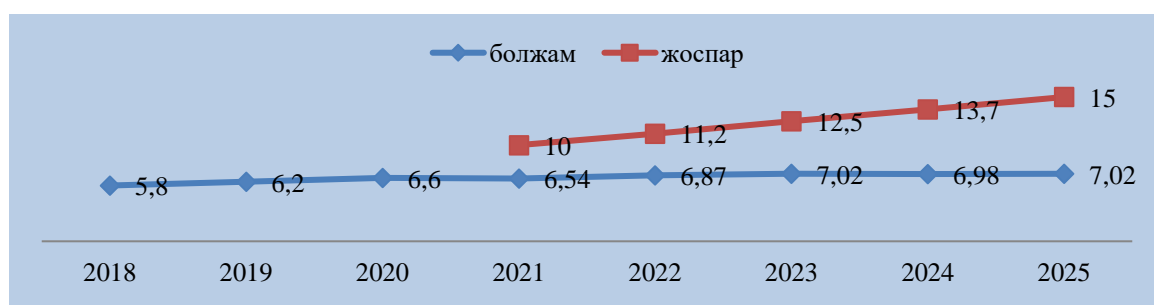
– микро және шағын бизнес субъектілері үшін салық мөлшерлемелері барлықтары үшін жалпыға бірдей белгіленген мөлшерлемелерден АСР-ды қолдану кезінде айтарлықтай төмен болуы мүмкін, тиісінше бизнестің орта бизнеске ауысуы кезінде салық жүктемесі артады;

– бағдарламалық құжаттар шеңберінде шағын және микробизнесті мемлекеттік қолдау шараларының басты назарында және қамтудың төмен деңгейі;

– ортақ мемлекеттік органның болмауы, коммерциялық банктер ұсынатын несиелер жоғары пайыздық мөлшерлемелер, рәсімдердің күрделілігі, несиелендірудің қысқа мерзімдері және т. б. байланысты қол жетімді емес және тартымсыз несиелер;

– мемлекеттің жеке сектор өнімділігінің өсуін шектейтін экономикаға қатысуы; сары беттер ережелерін бұзылуы; рейдерлік мәселелер.

Бұл ретте талдау шеңберінде мемлекеттік қолдау шараларына, оның ішінде салық саясатына баса назар аударылды.



13-сурет – Экономикадағы орта кәсіпкерлік үлесінің болжамды және жоспарлы мәндері, ЖІӨ-дегі ЖКҚ %-бен

Ескертпе – Автор [3, 41, 44] деректері негізінде жасаған

Жоғарыда айтылған себептерге байланысты, 13-суреттен көріп отырғанымыздай, эмпирикалық деректер негізінде өсуді ескере отырып, соңғы жылдары орта бизнес үлесінің көрсеткішіне қол жеткізу болжамы қалыптастырылды, қазіргі жағдайда, егер түбегейлі шаралар қолданылмаса бұл көрсеткіш 2025 жылы 7%-ды құрайтынын көрсетті. Осылайша, ЖҚҚ-дағы орта бизнестің үлесін 15%-ға дейін жеткізу бойынша стратегиялық көрсеткішке қол жеткізбеу тәуекелі бар.

7-кесте – Жалпыұлттық көрсеткішке қол жеткізу үшін қажетті жоспарлы көрсеткіштерді есептеу

Көрсеткіштер	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
	факт			жоспар				
Экономикадағы орта кәсіпкерліктің үлесі, ҰҚЖ-дағы ЖҚҚ % (ҚР 2025 жылға дейінгі ұлттық даму жоспарына сәйкес)	5,8	6,2	6,6	10	11,2	12,5	13,7	15
ЖІӨ, млрд теңге (2022-2026 жылдарға арналған ӘЭДБ сәйкес болжам)	61819,5	69532,6	70714,1	80 302,1	87 075,6	94 862,2	102 715,7	110 829,2
Орта кәсіпорындардың ЖҚҚ, млрд теңге (өз есептері)	3603,8	4284,5	4639,8	8030,2	9752,5	11857,8	14072,1	16624,4
Орта кәсіпкерлік субъектілерінің өнім шығаруы млрд тг	5 118,4	5 929,2	6 462,5	10835,3	13159,2	16000,0	18987,7	22431,7
Белсенді орта кәсіпкерлік субъектілерінің саны	2 620	2 502	2 486	3661	4446	5405	6415	7578
Орта кәсіпорындарда жұмыспен қамтылғандар саны	364 888	364 865	355 934	464219	563781	685487	813492	961040
Ескертпе – Автор [1, 2, 3, 4, 5, 41, 44] деректеріне сәйкес жасаған								

7-кестеден көріп отырғанымыздай, орташа кәсіпорындардың ЖҚҚ бойынша абсолютті мәндерді анықтау үшін 2022 жылға дейінгі ЖІӨ болжамы бойынша 2022-2026 жылдарға арналған ЖҚҚ деректері пайдаланылды, сол жерден 15%-ы есептелді. Орта кәсіпкерлік субъектілерінің негізгі көрсеткіштері бойынша қажетті жоспарлы мәндерді айқындау үшін корреляция және регрессиялық талдау жүргізілді, онда тәуелді айнымалы ЖҚҚ болып табылады, тәуелсіз сандық айнымалылар орта кәсіпкерлік субъектілерінің өнім шығаруы, белсенді орта кәсіпкерлік субъектілерінің саны, жұмыспен қамтылғандар саны болып табылады.

Келесі қадамдар орта бизнестің негізгі көрсеткіштерін болжау үшін бірнеше сызықтық модельдерді құруға бағытталды:

1) орта кәсіпкерлік субъектілерінің өнім шығаруы – тәуелді айнымалы, орта кәсіпорындардың ЖҚҚ – тәуелсіз айнымалы. Бұл жағдайда модель 99% сипатталған, $R^2=0,99$. Маңыздылығы 4.3 E-20 құрады, бұл 0,01-ден аз, яғни осы

модельге сенуге болады және ол 99,9%-дан астам ықтималдығын береді. Модель келесідей: $y=21257.73+1.31X$. Модель жеткілікті толық, жетілдіруді қажет етпейді.

2) Белсенді орта кәсіпорындар саны – тәуелді айнымалы, орта кәсіпорындардың ЖҚҚ – тәуелсіз айнымалы. Бұл жағдайда модель 80% сипатталған, $R^2=0,8$. Маңыздылығы $9.26 \cdot 10^{-7}$ құрады, бұл 0,01-ден аз, яғни осы модельге сенуге болады және ол 99,9%-дан астам ықтималдығын береді. Модель келесідей: $y=9272.5+0.04X$. Модель жеткілікті толық, жетілдіруді қажет етпейді.

3) орта кәсіпорындарда жұмыспен қамтылғандар саны – тәуелді айнымалы, орта кәсіпорындардың ЖҚҚ – тәуелсіз айнымалы. Бұл жағдайда модель 86% сипатталған, $R^2=0,86$. Маңыздылығы $8.2 \cdot 10^{-8}$ құрады, бұл 0,01-ден аз, яғни осы модельге сенуге болады және ол 99,9%-дан астам ықтималдығын береді. Модель келесідей: $y=38.9+0.0039X$. Модель жеткілікті толық, жетілдіруді қажет етпейді.

Талдау нәтижелері бойынша жоғарыда көрсетілген көрсеткіштерге қол жеткізу үшін орта бизнес өнімдерін шығаруды 6 462,5-тен 22 431,7 млрд теңгеге дейін, орта бизнестің белсенді субъектілерінің санын 2 486-дан 7 578-ге дейін ұлғайту қажеттігі анықталды. Тиісінше, орта кәсіпорындардағы жұмысшылар саны 355 934-тен 961 040 адамға дейін артады.

Осы көрсеткіштерді қол жеткізуді қамтамасыз ету үшін зерттеу аясында мемлекеттік қолдау шаралары мен салық жеңілдіктеріне баса назар аударылды. Осы бағыттардағы халықаралық тәжірибені талдау дамыған елдерде ҒЗТҚЖ-ны қаржыландыру және жұмыс орындарын құру арқылы еңбек өнімділігін арттыру үшін салық жеңілдіктеріне баса назар аудара отырып, мемлекеттік қолдаудың түрлі шаралары бар екенін көрсетті, соның нәтижесінде бизнестің шоғырлануы орын алады. Бұл ретте бірқатар дамыған елдерде орташа бизнеске қойылатын талаптар жұмыскерлер саны бойынша Қазақстанға қарағанда төмен (ЕО елдерінде 50-250-ге дейін, Қазақстанда 100-ден 250-ге дейін), салықтық жеңілдіктер шеңберінде жұмыс орындарын құру бойынша шектеулер жоқ, салықтық жеңілдіктер алғашқы үш жыл кезеңіне немесе бірінші табысқа беріледі. Сұхбат шеңберіне сарапшылар да осы бағытта ұсыныстар берді.

Халықаралық тәжірибені ескере отырып, мұндай өсуді қамтамасыз ету үшін статистикалық талдау, сұхбат және зерттелген шетелдік тәжірибе негізінде келесі ұсыныстар жасалды:

1) ҚР Кәсіпкерлік кодексіне ЕО елдерінің тәжірибесіне сәйкес бизнесті орташа бизнеске жатқызу талаптарын төмендету үшін қызметкерлер санын 100-ден 50 адамға дейін қысқарту бөлігінде өзгерістер енгізу;

2) ҚР Салық кодексіне өзгерістер енгізу:

– оңайлатылған декларация бойынша АСР ұсыну үшін қызметкерлер санына қойылатын талаптарды алып тастау;

– қосылған құны жоғары өңдеуші өнеркәсіпте қызметті жүзеге асыратын және салық бойынша жалпыға бірдей белгіленген тәртібін қолданатын шағын және орта кәсіпкерлік субъектісі өндірісті кеңейту

мақсаттында, өнеркәсіптік жабдықтар, оның ішінде инновациялық технологиялар мен техниканы алуға арналған шығыстар сомасына есептелген салық салынатын кіріс сомасын азайтуға құқылы.

Жоғарыда жазылған ұсыныстарды ескере отырып, Қазақстан Республикасының заңнамасына өзгерістер мен толықтырулар енгізу жөніндегі салыстырмалы кестелер 2,3,4-қосымшаларға сәйкес қоса беріледі.

3) 2021 – 2025 жылдарға арналған кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі ұлттық жобаға:

– «өтпелі (бейімделу) кезең» ұғымын енгізу, бизнес бағдарлама бойынша кеңейтілу мақсатында субсидия және жеңілдетілген несие шеңберінде алған жағдайда бастапқы екі жылда пайызды қарастырмайтын жеңілдіктер беру (бұл жерде алынған кредиттің соммасы жоғары болуы қажет, мысалы, 100 млн-нан бастап). Жеңілдіктерді алудың шарты шағын кәсіпорынның соңғы 3 жыл ішінде табысты болғаны және салық органы растаған салық төлемдері болуы қажет.

Осы бағдарлама шеңберінде қолдау шаралары белсенді ШОБ-ты 2-2,5% қамтуды қамтамасыз ететінін ескере отырып, субсидиялау мен кепілдендіруді қосымша қаржыландыруды көздеу қажет.

4) мемлекеттік шаралардың барлығын үйлестіру және операторлар санын қысқарту үшін Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің күзіретін кеңейту:

– ҰЭМ орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау мен дамыту шараларының орындалуын ұйымдастыру және үйлестіру бойынша өкілеттілік бері, «Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің мәселелері» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 24 қыркүйектегі № 1011 қаулысына толықтыру.

Сонымен, зерттеу жұмысының қорытындысы бойынша: салық және кәсіпкерлік кодекстеріне орта бизнес санатын анықтау бойынша талаптарды өзгерту, өтпелі кезең (жеңілдікті кезең) ұғымын енгізу, АСР шеңберінде жұмыспен қамтылғандар саны бойынша талаптарды алып тастау, пайданы жаңа жабдыққа қайта инвестициялау бойынша және пайданың біраз бөлігін ҒЗТКЖ-ға талаптар қоя отырып, жаңа салық жеңілдіктерін беру бөлігінде өзгерістер енгізу ұсынылды.

Бұдан басқа, кәсіпкерлік белсенділікті арттыру бойынша іс-қимылдарды үйлестіруді қамтамасыз ету үшін ҰЭМ-ды ШОБ-ты қолдау шаралары бойынша үйлестіруші мемлекеттік орган ретінде айқындау ұсынылды (осы мемлекеттік органның ережесіне сәйкес үйлестіру шағын бизнес шеңберінде ғана жүзеге асырылады). Келесі қадам ретінде қолдау шараларын цифрландыру мақсатында ШОБ-ты үйлестіруді бір ортада шоғырландырғаннан кейін ортақ платформа құру және бизнесті қолдауды жүзеге асыратын институттарды бірнеше ірі институтқа біріктіру ұсынылады.

Осы шаралар, кәсіпкерлік санаттарын халықаралық тәжірибеге сәйкес келтіріп, жұмыс орындарын құрудағы шектеулерді алып тастауға және бизнестің дамуын ынталандыруға бағытталған.

Елдің экономикалық дамуының жаңа моделін және кәсіпкерлік саласындағы жаңа күн тәртібін ескеретін осы шаралар бизнес-қоғамдастыққа шағын және орта бизнесті дамытудағы басымдықтар туралы неғұрлым нақты сигналдар жіберуге және бәсекеге қабілеттілік пен өнімділіктің өсуін ынталандыруға, бизнесті шоғырландыру жолындағы кедергілерді жоюға мүмкіндік береді. Сайып келгенде, бұл ел экономикасын әртараптандыру және тұрақтылығын арттыру үшін қажетті жағдайлар жасайды.

Пайдаланылған дереккөздер тізімі

- 1 Тіркелген заңды тұлғалардың ҚР өңірлер және мөлшерлігі бойынша саны // Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросының ресми сайты. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/13/statistic/7>. Жүгінген күні: 20.09.2021 ж.
- 2 Белсенді шағын шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің саны // Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросының ресми сайты. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/7>. Жүгінген күні: 20.09.2021 ж.
- 3 «Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі Ұлттық даму жоспарын бекіту және Қазақстан Республикасы Президентінің кейбір жарлықтарының күші жойылды деп тану туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2018 жылғы 15 ақпандағы № 636 Жарлығы // Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінің «Әділет» ақпараттық-құқықтық жүйесі. – URL: <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/U1800000636>. Жүгінген күні: 20.09.2021 ж.
- 4 Шағын және орта кәсіпкерліктегі жұмыспен қамтылғандардың саны // Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросының ресми сайты. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/7>. Жүгінген күні: 20.09.2021 ж.
- 5 Шағын және орта кәсіпкерліктің ЖҚҚ // Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросының ресми сайты. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/7>. Жүгінген күні: 20.09.2021 ж.
- 6 Шер Р. Сильный средний бизнес: Как справиться с семью основными препятствиями роста. – Альпина Паблишер, 2015. Жүгінген күні: 23.09.2021 ж.
- 7 Крупный бизнес в Казахстане «живет» дольше, чем малый. - URL: <https://inbusiness.kz/ru/last/krupnyj-biznes-v-kazahstane-zhivet-dolshe-chem-malyj>. Жүгінген күні: 26.09.2021 ж.
- 8 Қазақстан бойынша іскерлік белсенділік индексі // Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің ресми сайты. – URL: <https://nationalbank.kz/ru/page/indeks-delovoy-aktivnosti-po-kazahstanu-ida>. Жүгінген күні: 27.09.2021 ж.
- 9 Дональд Ф. Куратко. Предпринимательство: теория, процесс, практика //М.: дело. – 2016. – Т. 465. – С. 5. Жүгінген күні: 29.09.2021 ж.
- 10 Артемов А. В. Малый и средний бизнес: понятие, критерии, категории субъектов, место и роль в рыночном хозяйстве //Социально-политические науки. – 2016. – №. 2. – С. 44-49. Жүгінген күні: 03.10.2021 ж.
- 11 Харниш В. Развитие бизнеса: инструменты прибыльного роста //М.: Манн, Иванов и Фербер. – 2016. – Т. 336. Жүгінген күні: 05.10.2021 ж.
- 12 Web Services Centre of Kanada. Building a Nation of Innovators// Article Innovation, Science and Economic Development Canada. – URL:

https://www.ic.gc.ca/eic/site/062.nsf/eng/h_00105.html. Жүгінген күні: 10.10.2021 ж.

13 OECD. Norbert Knoll (WIFO). Business R&D and the Role of Public Policies for Innovation Support: A Qualitative Approach, June 2003. – URL: <https://www.oecd.org/sti/inno/33719652.pdf>. Жүгінген күні: 10.10.2021 ж.

14 Chowdhury F., Audretsch D. B., Belitski M. Institutions and entrepreneurship quality // Entrepreneurship Theory and Practice. – 2019. – Т. 43. – №. 1. – С. 51-81. Жүгінген күні: 10.10.2021 ж.

15 Правда о казахстанском бизнесе // Редакция Exclusive. – URL: <https://www.exclusive.kz/expertiza/biznes/14340/>. Жүгінген күні: 15.10.2021 ж.

16 «Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі» Қазақстан Республикасының Кодексі 2015 жылғы 29 қазандағы № 375-V ҚРЗ // Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінің «Әділет» ақпараттық-құқықтық жүйесі. – URL: <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1500000375>. Жүгінген күні: 20.10.2021 ж.

17 Отчет по результатам исследования по оценке доверия и удовлетворенности субъектов микро-, малого и среднего предпринимательства деятельностью Фонда «Даму» // «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ-ның ресми сайты. – URL: <https://damu.kz/poleznaya-informatsiya/>. Жүгінген күні: 22.01.2022 ж.

18 Жаксыбек Кулекеев, Евгения Пак. Тяжело ли налоговое бремя в Казахстане и надо ли ещё увеличивать его? – URL: <https://forbes.kz/process/expertise/vyisoko-li-nalogovoe-bremya-v-kazahstane/>. Жүгінген күні: 25.02.2022 ж.

19 Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі) Қазақстан Республикасының Кодексі 2017 жылғы 25 желтоқсандағы № 120-VI ҚРЗ // Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінің «Әділет» ақпараттық-құқықтық жүйесі. – URL: <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1700000120>. Жүгінген күні: 28.02.2022 ж.

20. Кто подпадает под мораторий и освобожден от уплаты налогов на 3 года. Государственные услуги и информация онлайн // Портал электронного правительства. – URL: http://m.egov.kz/cms/ru/articles/tax_payment. Жүгінген күні: 28.02.2022 ж.

21 Отчеты о прогнозных остатках средств для субсидирования и гарантирования // «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ-ның ресми сайты. – URL: <https://damu.kz/poleznaya-informatsiya/reports/>. Жүгінген күні: 10.03.2022 ж.

22 «2021 – 2025 жылдарға арналған кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі ұлттық жобаны бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2021 жылғы 12 қазандағы № 728 қаулысы // Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінің «Әділет» ақпараттық-құқықтық жүйесі. – URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2100000728>. Жүгінген күні: 10.03.2022 ж.

23 «Нәтижелі жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың 2017 – 2021 жылдарға арналған «Еңбек» мемлекеттік

бағдарламасын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2018 жылғы 13 қарашадағы № 746 қаулысы // Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінің «Әділет» ақпараттық-құқықтық жүйесі. – URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1800000746>. Жүгінген күні: 15.03.2022 ж.

24 Инновационные гранты // «QazInnovations» Инновацияларды дамыту жөніндегі ұлттық агенттігінің ресми сайты. – URL: <https://qazinn.kz/homepage-01/innovationgrants/>. Жүгінген күні: 15.03.2022 ж.

25 Механизм кредитования приоритетных проектов (Экономика простых вещей). Отчеты по инструменту субсидирования и по инструменту гарантирования // «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ-ның ресми сайты. – URL: <https://damu.kz/poleznaya-informatsiya/reports/>. Жүгінген күні: 10.03.2022 ж.

26 «Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамытудың 2020 – 2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2019 жылғы 31 желтоқсандағы № 1050 қаулысы // Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінің «Әділет» ақпараттық-құқықтық жүйесі. – URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1900001050>. Жүгінген күні: 29.03.2022 ж.

27 «Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің мәселелері» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 24 қыркүйектегі № 1011 қаулысы // Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінің «Әділет» ақпараттық-құқықтық жүйесі. – URL: <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1400001011>. Жүгінген күні: 01.04.2022 ж.

28 «Қазақстан Республикасы Индустрия және инфрақұрылымдық даму министрлігінің кейбір мәселелері және Қазақстан Республикасы Үкіметінің кейбір шешімдеріне өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2018 жылғы 29 желтоқсандағы № 936 қаулысы. – URL: <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1800000936>. Жүгінген күні: 01.04.2022 ж.

29 «Қазақстан Республикасының мемлекеттік басқару жүйесін одан әрі жетілдіру жөніндегі шаралар туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2019 жылғы 17 маусымдағы № 17 және 2019 жылғы 1 шілдедегі № 46 жарлықтарын іске асыру жөніндегі шаралар туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2019 жылғы 10 шілдедегі № 497 қаулысы // Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінің «Әділет» ақпараттық-құқықтық жүйесі. – URL: <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1900000497>. Жүгінген күні: 01.04.2022 ж.

30 Почему в Казахстане возникла проблема с кредитованием. – URL: https://forbes.kz/process/expertise/pochemu_v_kazahstane_voznikla_problema_s_kreditovaniem/. Жүгінген күні: 23.04.2022 ж.

31 Жұмыс ісеп тұрған заңды тұлғалардың ҚР өңірлер және мөлшерлігі бойынша саны // Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросының ресми сайты. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/13/statistic/7>. Жүгінген күні: 23.04.2022 ж.

32 OECD. Реформы в Казахстане: успехи, задачи и перспективы //

OECD Publishing. – Париж – 2019. URL: <https://www.oecd.org/eurasia/countries/Eurasia-Reforming-Kazakhstan-Progress-Challenges-Opport.pdf>. Жүгінген күні: 23.04.2022 ж.

33 Рустам Журсунов. В Казахстане доминирует «серое» рейдерство – URL: <https://kapital.kz/business/96000/rustam-zhursunov-v-kazakhstane-dominiruyet-seroye-reyderstvo.html>. Жүгінген күні: 23.04.2022 ж.

34 User guide to the SME Definition. – URL: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/conferences/state-aid/sme/smedefinitionguide_en.pdf. Жүгінген күні: 28.04.2022 ж.

35 Китова Г.А., Черкасов В.В. Государственная политика в сфере науки и технологий: новые задачи и старые решения // Инновации. 2004. №3. С. 15–18. Жүгінген күні: 28.04.2022 ж.

36 Thomas Locher, Elke Asen. Reduced Corporate Income Tax Rates for Small Businesses in Europe. June 10, 2021 – URL: <https://taxfoundation.org/reduced-corporate-income-tax-rates-for-small-businesses-in-europe-2021/>. Жүгінген күні: 30.04.2022 ж.

37 Ireland. Corporate - Tax credits and incentives Last reviewed. 08 February 2022. – URL: <https://taxsummaries.pwc.com/ireland/corporate/tax-credits-and-incentives>. Жүгінген күні: 30.04.2022 ж.

38 New Zealand. Corporate - Tax credits and incentives. Last reviewed - 14 January 2022. – URL: <https://taxsummaries.pwc.com/new-zealand/corporate/tax-credits-and-incentives>. Жүгінген күні: 30.04.2022 ж.

39 Центр развития трудовых ресурсов. Международный опыт для программы повышения доходов населения. – 2022 – с.16. Жүгінген күні: 30.04.2022 ж.

40 SME Promotion Agencies: Is there a best set-up? A quest for good practices. – URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_532833.pdf. Жүгінген күні: 30.04.2022 ж.

41 ЖІӨ-дегі шағын және орта кәсіпкерліктің үлесі // Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросының ресми сайты. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/7>. Жүгінген күні: 20.09.2021 ж.

42 «Қазақстан Республикасы Ауыл шаруашылығы министрлігінің кейбір мәселелері» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2005 жылғы 6 сәуірдегі N 310 Қаулысы // Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінің «Әділет» ақпараттық-құқықтық жүйесі. – URL: <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P050000310>. Жүгінген күні: 01.04.2022 ж.

43 «Қазақстан Республикасының мемлекеттік басқару жүйесін одан әрі жетілдіру жөніндегі шаралар туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2019 жылғы 17 маусымдағы № 24 Жарлығын іске асыру жөніндегі шаралар туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2019 жылғы 12 шілдедегі № 501 қаулысы // Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінің «Әділет» ақпараттық-құқықтық жүйесі. – URL:

<https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1900000501>. Жүгінген күні: 01.04.2022 ж.

44 Қазақстан Республикасының 2022 – 2026 жылдарға арналған әлеуметтік экономикалық даму болжамы. Қазақстан Республикасы Үкіметінің отырысында мақұлданды (2022 жылғы 5 сәуірдегі № 12 хаттама) // Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің ресми сайты. – URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/economy/documents/details/292163?directionId=201&lang=kk>. Жүгінген күні: 20.09.2021 ж.

1-қосымша
Талдамалы жазба

Жоба авторы:
Мұқашева Ә.М.
Ғылыми жетекші:
Орунханова М.К., ғылым докторы,
профессор

Жоба идеясы	Бизнестің шағыннан орта разрядқа өту үшін ынталар мен кедергілер
Проблемалық жағдай (кейс)	<p>Жұмыс істеп тұрған орта кәсіпорындар санының 2015 жылғы 2897 бірліктен 2020 жылы 2486 бірлікке дейін, яғни 15,6 пайызға төмендегені байқалады [1].</p> <p>Орта бизнестің одан әрі қысқаруы жұмыспен қамтудың қысқаруына және экономика өнімділігінің төмендеуіне әкелуі мүмкін, оның нәтижесінде халықтың әлеуметтік шиеленісуі, экономикалық өсудің баяулауы және Қазақстанның дамыған елдерден технологиялық артта қалуы шиеленісуі мүмкін.</p> <p>Сұхбат нәтижелері, Мемлекеттік жоспарлау жүйесінің құжаттары мен нормативтік құқықтық актілерді талдау қорытындысы бойынша орта кәсіпорындар санының төмендеуінің мынадай себептері анықталды:</p> <p>1) шағын және микробизнес субъектілері үшін салық мөлшерлемелері жалпыға бірдей белгіленген мөлшерлемелерден арнайы салық режимін (АСР) қолдану кезінде, айтарлықтай төмен болуы мүмкін. Мысалы, АСР шеңберінде бизнес пайдадан ұсталынатын 20%-дық корпоративтік табыс салығынан толығымен босатылады және жылдық айналымы 61,2 млн теңгеден немесе үш компонентті интеграцияланған жүйе шеңберінде 412 млн теңгеден аспаса тауарға 12%-дық қосылған құн салығынан босатылады. Бұл ретте, шағын және микрокәсіпкерлік санаттарына жататын субъектілерді 2020 жылдың 1 қаңтарынан бастап 3 жыл мерзімге тексеруге мораторий күшіне енді [2]. Яғни, қолданыстағы салықтық жеңілдіктер жүйесі бизнестің өсуіне және дамуына кері әсерін тигізеді ;</p> <p>2) бағдарламалық құжаттар шеңберінде шағын және микробизнесті мемлекеттік қолдау шараларының басты назарында, сондай-ақ субсидиялау және кепілдендіру шеңберінде қаражаттың жеткіліксіздігі. БЖК шеңберінде 2020 жылда кепілдендіру тетігі бойынша жалпы шағын және орта бизнестің тек 2-2,5%-ы қамтылған [3].</p> <p>Сұхбат шеңберінде сарапшылар қосымша ретінде орта бизнесті анықтау бойынша жоғары талаптарды, коммерциялық банктер ұсынатын несиелер жоғары пайыздық мөлшерлемелер, рәсімдердің күрделілігі, несиелендірудің қысқа мерзімдері; жеке сектор өнімділігінің өсуін шектейтін мемлекеттің экономикаға қатысуы; сары беттер ережелерін бұзылуы; рейдерлік мәселелерін көтерді.</p> <p>Бұл ретте, зерттеу аясында мемлекеттік қолдау шаралары мен салық жеңілдіктеріне баса назар аударылып, атап өткен жөн.</p>
Аталмыш проблеманың	Қазірде бар тәсілдердің жіктелуі Бизнесті дамыту бойынша бағдарламаларды, Өңірлерді дамыту,

<p>қазірде бар шешімдері</p>	<p>«Нұрлы жол» инфрақұрылымдық дамыту, туристік саланы дамыту, агроөнеркәсіптік кешенді дамыту, «Цифрлық Қазақстан», индустриялық-инновациялық даму бағдарламалары шеңберінде көптеген мемлекеттік қолдау шаралары бар.</p> <p>Артықшылықтар</p> <p>Мемлекеттік қолдау шараларының субсидия, грант, кепілдендіру ретіндегі құрал жабдықтардың көптігі.</p> <p>Кемшіліктер</p> <p>1. Салық кодексіне сәйкес АСР қолданған жағдайда шағын және микробизнес субъектілері үшін салық мөлшерлемелері ортақ белгіленгеннен әлдеқайда төмен болуы мүмкін.</p> <p>2. Кәсіпкерлік кодексінің 92-бабына сәйкес жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау шағын және орта кәсіпкерлік бағыты бойынша жүзеге асырылады [4]. Яғни, ШОБ ұғымы бөлінбейді немесе шағын бизнес мәселелері бөлек зерттеледі. Тиісінше, жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау шағын бизнеске баса назар аудара отырып, шағын және орта кәсіпкерлік бағыты бойынша жүзеге асырылады.</p> <p>3. Орта бизнесті қолдауды үйлестру бойынша бірінші мемлекеттік орган жоқ. Ұлттық экономика министрлігінің ережесіне сәйкес осы мемлекеттік орган тек қана шағын бизнесті қолдау бойынша шараларды іске асырады.</p>
<p>Аталмыш проблеманың ұсынылатын шешімі</p>	<p>Бизнестің өсуін қамтамасыз ету үшін статистикалық талдау, сұхбат және зерттелген шетелдік тәжірибе негізінде келесі ұсыныстар жасалды:</p> <p>1) Кәсіпкерлік кодексінде ЕО елдерінің тәжірибесіне сәйкес бизнесті орташа бизнеске жатқызу талаптарын төмендету үшін орта бизнестегі қызметкерлер саны бойынша талаптарды қолданыстағы 100-ден 250-ге дейін 50-ден 250-ге дейінге ауыстыру;</p> <p>2) Озық елдердің тәжірибесіне сәйкес (Ирландия, Франция, Бельгия) ҚР Салық кодексіне келесі өзгерістер енгізу:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оңайлатылған декларация бойынша АСР ұсыну үшін қызметкерлер санына қойылатын талаптарды алып тастау; – қосылған құны жоғары өңдеуші өнеркәсіпте қызметті жүзеге асыратын және салық бойынша жалпыға бірдей белгіленген тәртібін қолданатын шағын және орта кәсіпкерлік субъектісі өндірісті кеңейту мақсатында, өнеркәсіптік жабдықтар, оның ішінде инновациялық технологиялар мен техниканы алуға арналған шығыстар сомасына есептелген салық салынатын кіріс сомасын азайтуға құқылы. <p>3) 2021 – 2025 жылдарға арналған кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі ұлттық жобаға:</p> <ul style="list-style-type: none"> – «өтпелі (бейімделу) кезең» ұғымын енгізу, бизнес бағдарлама бойынша кеңейтілу мақсатында субсидия және жеңілдетілген несие шеңберінде алған жағдайда бастапқы екі жылда пайызды қарастырмайтын жеңілдіктер беру (бұл жерде алынған кредиттің сомасы жоғары болуы қажет мысалы, 100 млн бастап). Жеңілдіктерді алудың шарты шағын кәсіпорынның соңғы 3 жыл ішінде табысты болғаны және салық органы растаған салық төлемдері болуы қажет. <p>4) мемлекеттік шаралардың барлығын үйлестіру және операторлар санын қысқарту үшін Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің күзретін кеңейту:</p>

	<p>– ҰЭМ орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау мен дамыту шараларының орындалуын ұйымдастыру және үйлестіру бойынша өкілеттілік беру, «Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің мәселелері» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 24 қыркүйектегі № 1011 қаулысына толықтыру.</p> <p>Мүмкіндіктер</p> <p>– автоматтандыру мен цифрландыруды ескере отырып, негізгі екіпін орташа жылдық табысқа ауыстырылатын болады;</p> <p>– жұмыс орындарын құру және бизнесті шоғырландыру үшін ынталандыру жасау;</p> <p>– сәтсіздік тарихын қысқарту және бизнесті алға жылжытуға мүмкіндік беру.</p> <p>Тәуекелдер</p> <p>– ұсынылған шаралардың формалды жұмыс істелуі;</p> <p>– жұмыс сандарын формалды көтеруі.</p>
<p>Күтілетін нәтиже</p>	<p>Бизнестің шағын бизнестен орта бизнеске ауысуы кезіндегі кедергілер мен ынталандыруларды айқындап, оларды шешу орта бизнес үлесін 15%-ға дейінгі көрсеткішке қол жеткізуге мүмкіндік береді:</p> <p>Көрсеткішке қол жеткізу нәтижесінде: 2025 жылға қарай орта бизнес өнімдерін шығаруды 6 462,5-тен 22 431,7 млрд теңгеге дейін, орта бизнестің белсенді субъектілерінің санын 2486-дан 7578-ге дейін арттады. Тиісінше, орта кәсіпорындардағы жұмысшылар саны 355 934-тен 96 1040 адамға дейін артады.</p>
<p>Әдебиет</p>	<p>Тізім:</p> <p>1. Белсенді шағын шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің саны // Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросының ресми сайты. – URL: https://stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/7. Жүгінген күні: 20.09.2021 ж.</p> <p>2. «Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі» Қазақстан Республикасының Кодексі 2015 жылғы 29 қазандағы № 375-V ҚРЗ // Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінің «Әділет» ақпараттық-құқықтық жүйесі. – URL: https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1500000375. Жүгінген күні: 20.10.2021 ж.</p> <p>3. Отчет по результатам исследования по оценке доверия и удовлетворенности субъектов микро-, малого и среднего предпринимательства деятельностью Фонда «Даму» // «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ-ның ресми сайты. – URL: https://damu.kz/poleznaya-informatsiya/. Жүгінген күні: 22.01.2022 ж.</p> <p>4. «Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі» Қазақстан Республикасының Кодексі 2015 жылғы 29 қазандағы № 375-V ҚРЗ // Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінің «Әділет» ақпараттық-құқықтық жүйесі. – URL: https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1500000375. Жүгінген күні: 20.10.2021 ж.</p>

2-қосымша

**«Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне кәсіпкерлік мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» ҚР Заңының жобасына
САЛЫСТЫРМАЛЫ КЕСТЕ**

№	Қолданыстағы редакция	Ұсынылатын редакция	Негіздеме
Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі Қазақстан Республикасының Кодексі 2015 жылғы 29 қазандағы № 375-V ҚРЗ.			
24-б, 3-т	Заңды тұлға құрмаған дара кәсіпкерлер және жұмыскерлерінің жылдық орташа саны жүз адамнан аспайтын және жылдық орташа табысы республикалық бюджет туралы заңда белгіленген және тиісті қаржы жылының 1 қаңтарында қолданыста болатын айлық есептік көрсеткіштің үш жүз мың еселенген мөлшерінен аспайтын, кәсіпкерлікті жүзеге асыратын заңды тұлғалар шағын кәсіпкерлік субъектілері болып табылады.	Заңды тұлға құрмаған дара кәсіпкерлер және жұмыскерлерінің жылдық орташа саны елу адамнан аспайтын және жылдық орташа табысы республикалық бюджет туралы заңда белгіленген және тиісті қаржы жылының 1 қаңтарында қолданыста болатын айлық есептік көрсеткіштің үш жүз мың еселенген мөлшерінен аспайтын, кәсіпкерлікті жүзеге асыратын заңды тұлғалар шағын кәсіпкерлік субъектілері болып табылады.	ЭЫДҰ және ЕО елдерінің тәжірибесіне сәйкес және сарапшылардың ұсынымдарын ескере отырып
Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі) Қазақстан Республикасының Кодексі 2017 жылғы 25 желтоқсандағы № 120-VI ҚРЗ.			
683-б. 2-т.	Шағын бизнес субъектілері үшін арнаулы салық режимін мынадай шарттарға сәйкес келетін	Шағын бизнес субъектілері үшін арнаулы салық режимін мынадай шарттарға сәйкес келетін салық	ЭЫДҰ және ЕО елдерінің тәжірибесіне сәйкес және

	салық төлеушілер қолдануға құқылы: 1) салық кезеңіндегі жұмыскерлердің орташа тізімдік саны арнаулы салық режимі үшін аспайды: оңайлатылған декларация негізінде - 30 адам; тіркелген шегерімді пайдаланумен - 50	төлеушілер қолдануға құқылы: Алып тасталынсын	сарапшылардың ұсынымдарын ескере отырып
288 бап 8) тармақшамен толықтырылсын	1. 1. Салық төлеушінің салық салынатын кірісті шығыстардың мынадай түрлеріне азайтуға құқығы бар: 8) Жоқ	Салық төлеушінің салық салынатын кірісті шығыстардың мынадай түрлеріне азайтуға құқығы бар: 8) қосылған құны жоғары өндеу өнеркәсібінде қызметті жүзеге асыратын және салықтар бойынша жалпыға бірдей белгіленген тәртіпті қолданатын шағын және орта кәсіпкерлік субъектісі өндірісті кеңейту мақсатында өнеркәсіптік жабдықты, оның ішінде инновациялық технологиялар мен техниканы сатып алуға арналған шығыстар сомасына есептелген салық	ЭЫДҰ және ЕО елдерінің тәжірибесіне сәйкес және сарапшылардың ұсынымдарын ескере отырып

		салынатын кіріс сомасын азайтуға құқылы.	
--	--	---	--

3-қосымша

**«Бизнестің жол картасы-2025" бизнесті қолдау мен дамытудың мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде
Субсидиялау және кепілдік беру туралы шарттың, Субсидиялау шартының, Исламдық қаржыландыру
бойынша субсидиялау шартының, Облигациялар бойынша купондық сыйақы мөлшерлемесін субсидиялау
шартының, Кепілдік шартының, Жаңа бизнес-идеяларды іске асыруға грант беру туралы шарттың үлгілік
нысандарын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің 2020 жылғы 29
қаңтардағы № 5 бұйрығына өзгеріс енгізу туралы» бұйрық жобасына**

САЛЫСТЫРМАЛЫ КЕСТЕ

№	Қолданыстағы редакция	Ұсынылатын редакция	Негіздеме
<p align="center"><i>«Бизнестің жол картасы-2025" бизнесті қолдау мен дамытудың мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде Субсидиялау және кепілдік беру туралы шарттың, Субсидиялау шартының, Исламдық қаржыландыру бойынша субсидиялау шартының, Облигациялар бойынша купондық сыйақы мөлшерлемесін субсидиялау шартының, Кепілдік шартының, Жаңа бизнес-идеяларды іске асыруға грант беру туралы шарттың үлгілік нысандарын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің 2020 жылғы 29 қаңтардағы № 5 бұйрығы. Қазақстан Республикасының Әділет министрлігінде 2020 жылғы 31 қаңтарда № 19959 болып тіркелді</i></p>			
<p>2- бөлімде.Шарттың Мәні 6.1 тармағымен толықтырылсын</p>	<p>6.1 Қарастырылмаған</p>	<p>6.1 Пайыздық мөлшерлемені субсидиялау кезінде субсидиялау құнына байланысты бір жылдан екі жылға дейінгі жеңілдікті кезең. Жеңілдікті (өтпелі) кезең деп шағын кәсіпорын санатынан орташа кәсіпорынға ауысқан кезде кредиттік жеңілдіктер берілетін уақыт кезеңі түсініледі. Жеңілдіктерді алудың шарты</p>	<p>ЭБДҰ және ЕО елдерінің тәжірибесіне сәйкес және сарапшылардың ұсынымдарын ескере отырып</p>

		шағын кәсіпорынның соңғы 3 жыл ішінде табысты болғаны, салық органы растаған салық төлегені болып табылады.	
--	--	--	--

4-қосымша

**«Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің мәселелері
Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 24 қыркүйектегі № 1011 қаулысына өзгерістер енгізу туралы»
Қазақстан Республикасы Үкіметінің қаулы жобасына
САЛЫСТЫРМАЛЫ КЕСТЕ**

№	Қолданыстағы редакция	Ұсынылатын редакция	Негіздеме
5-тармақтың 171)	171) шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау мен дамыту шараларының орындалуын ұйымдастыру және үйлестіру;	171) шағын және орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау мен дамыту шараларының орындалуын ұйымдастыру және үйлестіру;	Орта кәсіпкерлік бойынша өкілеттілікті ұсыну үшін

5-қосымша

Сұхбат жүргізудің әдістемесі

Магистрлік жобаның тақырыбы: бизнестің шағын санаттан орташа санатқа өтуі үшін ынталандырулар мен кедергілер.

Сұхбат өткізудің мақсаты магистрлік жоба тақырыбы бойынша бизнес, мемлекеттік құрылымдар және бизнесті қолдау институттары өкілдерінің пікірлерін жинау болып табылады. Сұхбат қорытындыларды қалыптастыру кезінде ұсыныстар мен ұсынымдарды есепке алуды қамтамасыз ету үшін ұйымдастырылған.

Респонденттер ретінде (шамамен 11 адам) кәсіпкерлік пен салық саясатын қолдау және қорғау саясатын қалыптастыру саласындағы ҰЭМ өкілдері; "Атамекен" ҰКП өкілдері; даму институттарының өкілдері: "Даму" ҚДҚ, ҚДБ, KazIndustry және т. б.; бизнес құрылымдардың өкілдері (ШОБ субъектілері); отандық сарапшылар (тізім қосымшада көрсетілген).

Жалпы, сұхбат еркін және жайлы жағдайда өткізілді, сауалнама ұзақтығы шамамен бір сағат болды. Респонденттерге өткізудің мақсаты ұсынылады, сондай-ақ олар сұхбаттың аудиожазбалары туралы хабардар болады, олар өндеуге ыңғайлы болу үшін жасалады және жүргізілетін әңгімелесудің құпиялылығы мен анонимдік шарттары туралы ескертіледі. Сұхбат нәтижелері бойынша барлық деректер біріктірілген немесе иесіздендірілген түрде пайдаланылатын болады.

Сұхбат сұрақтары

Сұхбатқа арналған сұрақтар екі топқа бөлінеді: (1) жалпы сұрақтар; (2) үш блок бойынша сұрақтар.

1.1 Барлық респонденттер үшін жалпы сұрақтар:

✓ Қазақстанда бизнесті дамыту және кеңейту үшін қандай ынталандырулар бар?

✓ Қазақстанда бизнесті дамыту және кеңейту үшін қандай проблемалар бар?

2. Ұсыныстарды қалыптастыру үшін үш блок бойынша сұрақтар

2.1 Бағдарламалар шеңберінде мемлекеттік қолдау шаралары

✓ Қазақстанда БЖК, Еңбек, ИИДМБ, АӨК, Нұрлы жол және т. б. аясында көрсетілетін мемлекеттік қолдау шараларының кең спектрі бар (пайыздық мөлшерлемені субсидиялау, гранттар, кепілдік беру, микрокредиттеу және т. б.). Бизнесті ірілендіру тұрғысынан қайсысы тиімді? Қандай бағдарламалардан бас тартуға болады, ал қандай шаралар мен бағдарламаларды күшейтуге немесе қайта қарауға болады?

✓ Бүгінгі таңда бизнесті қолдау үшін Даму, KazIndustry, Kazakh Export, Kazakh invest, QazTech Ventures, «Атамекен» және т.б. сияқты көптеген операторлар мен даму институттары бар. Қазіргі институттардың қайсысы тиімді және неге? Даму институттарының тиімділігін арттыру бойынша қандай ұсыныстар бере аласыз?

✓ Мемлекеттік қолдау шаралары туралы бизнестің хабардар болуында қандай проблемалар бар?

2.2 Бизнес субъектілеріне салық салу жүйесі

✓ Салық салу жүйесінде қандай проблемалар бар және ол бизнестің ағымдағы қажеттіліктеріне қаншалықты жауап береді және бизнесті ірілендіруді ынталандыруға бағытталған ба?

✓ Белгілі болғандай, елде шағын және микро бизнес субъектілері үшін салық ставкалары АСР қолдану кезінде барлығына ортақ белгіленгеннен әлдеқайда төмен болуы мүмкін. Бұл бизнестің дамуы мен кеңеюіне қалай әсер етеді?

2.3 Капиталға қол жетімділік

✓ Бүгінде орта бизнес үшін капитал қаншалықты қолжетімді, ЕДБ (МҚҰ) қандай жаңа құралдарды енгізуі тиіс (ЕДБ несие қоржыны негізінен бөлшек сегмент есебінен өсуде, оның үлесіне банктердің кредиттік қоржынының 50% - дан астамы тиесілі (бөлшек кредит берудің өсуінің негізгі факторы кепілсіз тұтынушылық қарыздар болып табылады)?

✓ Бизнесі кеңейту және өсу мақсаттары үшін ұзақ мерзімді арзан кредиттер қолайлы екені белгілі. Қазақстанда бизнес үшін ұзақ мерзімді кредиттердің қолжетімділігінде қандай проблемалар бар?

✓ Сұхбат қорытындылары магистрлік жоба шеңберінде Қазақстанда бизнесті кеңейту және масштабтау бойынша ұсыныстар мен ұсынымдарды қалыптастыру кезінде пайдаланылатын болады.

6-қосымша Сұхбат стенаграммасы

1-интервьюер

Сұрақ: Қазақстанда БЖК, Еңбек, ИИДМБ, АӨК, Нұрлы жол және т.б. шеңберінде көрсетілетін мемлекеттік қолдау шараларының кең спектрі бар (пайыздық мөлшерлемені субсидиялау, гранттар, кепілдік беру, микрокредит беру және т. б.). Бизнесі ірілендіру тұрғысынан не тиімдірек? Қандай бағдарламалардан бас тартуға болады, ал қандай шаралар мен бағдарламаларды күшейтуге немесе қайта қарауға болады?

Жауап: Біз салалық бизнеспен жұмыс жасауымыз керек, жетіспейтін жерлерді нақты қарауымыз керек, тағы бір фактор-15% пайызға жету үшін нақты не керектігін түсінуіміз керек. Бүгін мен рестораторлармен сөйлестім, олар өтемақы бойынша олардың бір бөлігі ғана жабылады, ал мемлекеттік қолдау шараларын қарау керек дейді.

Біріншіден, біз бәрін салалар бойынша бөлуге тиіспіз. Біз инновациялық бизнесті түсінуіміз керек, бірақ біз инновацияның не екенін білмейміз және оны ешкім дамытқысы келмейді. Көптеген елдерде инновациялық ваучер деген ұғым бар, онда нақты ұғым қайда және инновациялық компания қайда бағаланады және қанша беру керек екенін түсіну керек. Біздің елде KazIndustry индустриялық сертификат береді, бұл дұрыс емес, өйткені индустриялық сертификат ҰКП-ға кіретін компанияларға ғана беріледі. Біз белгілі бір салаға белгілі бір серпін беруіміз керек. Бірақ бізге ауқымды міндеттер қажет. ҰКП мемлекеттік қолдау талап етілетін осы бағытта талдау жүргізуге тырысты.

Бизнесті қолдау критерийі талаптарға жауап бермейді. Адамдарға 100 адамды қабылдаудың қажеті жоқ, оған 10 адам инновациялық бизнес жасау үшін жеткілікті, мысалы, Google, Илона Маск кадрларды сапасына қарап, жұмысқа аз алады. Мен ӨДМ-де жұмыс істеген кезімде бір бизнес ҰКП-ға мүшелік жарналар төлемеу үшін өз мөлшерін азайтты. Мемлекет басшысының шағын бизнестің ҰКП-ға мүшелік жарналардан босатылуы туралы соңғы тапсырмаларын ескере отырып, бұл да осындай ынталандыруға қарсы шара. Жалпы, мен орта бизнеске кіру және қосымша ақша төлемеу үшін жұмысшылар мен басқалардың санын мақсатты түрде қысқартқан компанияларды да білемін. Бизнес босқа салық төлегісі келмейді, егер ол бірдеңе алса, ол төлей алады. Банктермен жұмыс істеу керек, олармен ешкім жұмыс істемейді. Бизнес үшін ставкалар жоғары. Банктер-бұл бизнес, ол да тәуекелге баруы керек, инфляция және пайыздық мөлшерлемелерді көтеру керек.

Малайзия, Тайвань, Сингапур сияқты экономикалық елдерге бизнесті қолдау шаралары қажет емес, бастысы-салықтарға кедергі жасамау, тексерулерге кедергі жасамау. Біз зерттеу жүргіздік, тексерулер санын

азайтқан салаларда бизнес саны артты. Жүктеменің төмендеуі бизнестің өсуін арттырады.

Сұрақ: Бүгінгі таңда бизнесті қолдау үшін Даму, KazIndustry, Kazakh Export, Kazakh invest, QazTech Ventures, «Атамекен» және т. б. сияқты көптеген операторлар мен даму институттары бар. Даму институттарының тиімділігін арттыру бойынша қандай ұсыныстар бере аласыз?

Жауап: Кәсіпкерлік мәселелері бойынша барлық мемлекеттік органдарды үйлестіретін бір комитет құру керек, бүгінде бір департамент тек еңбек және БЖК айналысады, екіншісі рұқсат беру жүйесі бойынша және әрбір мемлекеттік органның өз шаралары бар, ал жалпы стратегиялық мәселелер жоғалады, олармен ешкім айналыспайды. Егер біз дамыған ел болғымыз келсе, біз бизнеске ставка қоюымыз керек.

Операторлар бойынша нақты құрылым және қандай шараларды және қандай оператор арқылы көрсетілетінін анықтайтын нақты Мемлекеттік орган болуы тиіс.

Сұрақ: Салық салу жүйесінде қандай проблемалар бар және ол бизнестің ағымдағы қажеттіліктеріне қаншалықты жауап береді және ол бизнесті ірілендіруді ынталандыруға бағыттала ма?

Өздеріңіз білетіндей, елдегі шағын және микро кәсіпорындар үшін салық ставкалары АСР қолданған кезде барлығына белгіленгеннен әлдеқайда төмен болуы мүмкін. Бұл бизнестің дамуы мен кеңеюіне қалай әсер етеді?

Жауап: Бизнес өсуді қаламайтын жалпы проблемалар әлі де бар, яғни сіз өскен кезде сіз КТС салығын төлеуіңіз керек, бізде бүгінде байланыс жоқ. Егер мен айналымнан асып кетсем, онда қосымша салық төлеуге тура келеді, содан кейін мен есепші алып, деректерді үнемі тексеріп отыруым керек. Менде өсуге ешқандай ынталандыру жоқ, мен әр жоба үшін жаңа компания құрамын, ашамын және жабамын. Рейдерлік себептер бойынша, яғни егер сіз өсіп жатсаңыз, онда сіз бизнесті таңдайсыз. Екінші салық компоненті, сіз неғұрлым көп өссеңіз, соғұрлым көп салық аласыз Мотивация жұмысыңызға және өнімділігіңізге байланысты болуы керек. Әлеуметтік жобалармен, мысалы, Түркияда, бұл өте діни мемлекет, яғни сіз мешіт салуды бастасаңыз, мектеп саласыз жеңілдік аласыз.

Сұрақ: Бүгінгі таңда орта бизнес үшін капитал қаншалықты қолжетімді, ЕДБ (МҚҰ) қандай жаңа құралдарды енгізуі тиіс (ЕДБ кредиттік қоржыны негізінен бөлшек сегмент есебінен өсуде, оның үлесіне банктердің кредиттік қоржынының 50%-дан астамы тиесілі (бөлшек кредиттеудің өсуінің негізгі факторы кепілсіз тұтынушылық қарыздар болып табылады)?

Бизнесті кеңейту және өсіру мақсатында ұзақ мерзімді арзан несиелер қолайлы екені белгілі. Қазақстанда бизнес үшін ұзақ мерзімді кредиттердің қолжетімділігімен қандай проблемалар туындайды?

Жауап: 6%-бен субсидияланатын пайыздық мөлшерлеменен кредит алу үшін еркін қолжетімділік жоқ, бұрын бір терезе туралы айтатын едік, бірақ олар жұмыс істемейінше, бәрібір банкпен даму банкімен жеке жұмыс істеу керек. Бизнеске арналған үкімет бізде іске асырылмаған құрал болды, бұл құралдар идеологиялық тұрғыдан дұрыс, бірақ қайтадан жұмыс істемеді. Ставкалар бойынша жұмыс жоқ. Кепілдік беру тетігі бар, Банктің көзқарасы бойынша кепілдік сияқты құрал қажет емес, егер қайтып оралсам, мен бизнесті кредиттеуді жақтаушы емеспін, тек осы жағдайда ғана банктер ұтады, мұнда банктермен жұмыс істеу керек. Көптеген кәсіпорындар бірінші жылы, соның ішінде несие алғандар үшін өртеніп жатыр, және біз оны құлдыққа алатынымызды ескеруіміз керек, содан кейін ол жеңілдік кезеңіне ие болуы керек.

Бизнестің өсуі жана басталған кезде және сіз 60 миллионнан асқан кезде айналымға шыққан кезде, сіз бірден ақша төлемейсіз және бұл бизнесті өлтіреді.

Сұрақ: Қазақстанда бизнесті дамыту және кеңейту үшін қандай ынталандырулар мен проблемалар бар?

Жауап: Бізде қауымдастық бар, Мен сізге материалдар жіберемін. Мемлекеттік кәсіпорындар бар, олар жеке салалардан алынады және мұндай салалар жұмыс істемейді. Біз мұны Кәсіпкерлік кодексте жаздық. Бұл тұрғыда бізде шаралар жоқ. Егер олар жұмыс істей бастаса, тиісінше квазимемлекеттік сектор жеке сектордан кетеді. Бізде әлі күнге дейін ведомстволық бағынысты ұйымдарға берілетін мемлекеттік тапсырмалардың сұрақтары бар. Біз шағын және орта бизнес жұмыс істей алатын болса да, өзіміздің АҚ-ны қаржыландырамыз. Жалпы, мемлекеттік қызметте бір нәрсені жүзеге асыру тиімді емес, егер біз осының бәрін жүзеге асырсак, біз көптеген проблемаларға тап боламыз.

2-интервьюер

Сұрақ: Қазақстанда БЖК, Еңбек, ИИДМБ, АӨК, Нұрлы жол және т.б. шеңберінде көрсетілетін мемлекеттік қолдау шараларының кең спектрі бар (пайыздық мөлшерлемені субсидиялау, гранттар, кепілдік беру, микрокредит беру және т. б.). Бизнесті ірілендіру тұрғысынан не тиімдірек? Қандай бағдарламалардан бас тартуға болады, ал қандай шаралар мен бағдарламаларды күшейтуге немесе қайта қарауға болады?

Жауап: Мен бизнес ашу үшін көптеген бағдарламалар бар екенін білемін, жұмысым Интернет бизнесімен байланысты, бұл бағытта арнайы бағдарлама жоқ, бірақ акселераторлар бар, мысалы Астана хаб, Атамекен.

Біз Астана хабқа кірдік және онда біз алатын бірқатар преференциялар бар, бұл ҚҚС-тың жоқтығы, шетелдік жұмыс күшінің арнайы шарттары, КТС бойынша преференциялар бар, яғни төмендетілген мөлшерлемелер және техникалық шарттарға жататын қызметкерлер бойынша мамандықтарға,

оның орнына біз өз қызметіміздің ерекшелігінің ЭҚЖЖ шеңберінде регламенттерді сақтауға және өз қызметімізді жүргізуге және жыл сайынғы есептерді ұсынуға тиіспіз, олар өте қатаң тексеріледі, міне, осындай қолдау бар, неғұрлым атаулы қолдауға келетін болсақ, ол бізге қажет болған уақыт болды, бірақ біз оны ала алмадық. Бұл заңнамадағы олқылықтар, мысалы, өткен жылы карантиндік шаралардан кейін көптеген бизнеске кредиттік шаралар қажет болған кезде, біз банкке жүгінген кезде, барлық ІТ банктен несие ала алмады, себебі несие алу үшін кепілдік мүлік қажет, яғни бұл ғимарат жабдықтар мен құралдар, ал бізде тек біздің санамыз бен компьютерлеріміз бар. Сондықтан көптеген шаралар қағаз жүзінде қалады, кейде бизнеске преференцияларды пайдалану тіпті тиімді болмайды, өйткені бұл шараларға пайдадан гөрі зиян көп болатын шаралар салынған, мысалы, шараны алмастырудағы қызметті шектеу, біз осындай шарттарға бардық біз компания сияқты қызметтерді, оның ішінде софттарды, билеттерді онлайн сатамыз, бірақ Астана хаб шеңберінде бізге басқа ештеңемен айналысуға құқығымыз жоқ екенін айтты. Мен Нұр-Отан тобында болған кезде, біз көп талқыладық және шын мәнінде преференциялар өте көп, мысалы, өнеркәсіпте, агроөнеркәсіптік кешенінде, бірақ олар да күрделі жағынан көптеген мәселелер болды, және көптеген шаралар қағаз жүзінде ғана. Мысалы, шектеулер немесе квоталар бар, бірақ олар жергілікті өндірушіге көмектеспейді, импортты алмастыру бойынша көптеген сұрақтар бар.

Сұрақ: Бүгінгі таңда бизнесті қолдау үшін Даму, KazIndustry, Kazakh Export, Kazakh invest, QazTech Ventures, «Атамекен» және т.б. сияқты көптеген операторлар мен даму институттары бар. Қазіргі институттардың қайсысы тиімді және неге? Даму институттарының тиімділігін арттыру бойынша қандай ұсыныстар бере аласыз? Мемлекеттік қолдау шаралары туралы бизнестің хабардар болуында қандай проблемалар бар?

Жауап: Мүмкін, көптеген операторлар үшін ақпарат белгісіз, жалпы ақпараттық база жоқ. Бірақ қаласаңыз, мұның бәрін таба аласыз, оны іздеу керек, біздің компанияның үлгісі бойынша біз еш жерде қатысқан жоқпыз, бәрін өзіміз жасадық. Біз субсидия ала алмадық, қолайлы бағдарлама мен қолдау шарасын таба алмадық. Бірақ бизнес үшін барлық ақпаратты, бағдарламалар тізімін, мемлекеттік қолдаудың барлық шараларын және барлық шарттарды көре алатын қарапайым интерфейс жасау маңызды деп ойлаймын.

Сұрақ: Салық салу жүйесінде қандай проблемалар бар және ол бизнестің ағымдағы қажеттіліктеріне қаншалықты жауап береді және бизнесті ірілендіруді ынталандыруға бағытталған ба?

Елде шағын және микро бизнес субъектілері үшін салық ставкалары АСР қолдану кезінде барлығына ортақ белгіленгеннен әлдеқайда төмен болуы мүмкін. Бұл бизнестің дамуы мен кеңеюіне қалай әсер етеді?

Жауап: Көбісі кеңеймейді, бірақ шағын бизнесті мүмкіндігінше штамптайды. Кәсіпкер өз бизнесін преференциялар бойынша жылжыту үшін шығын болып қалуы тиіс. Кейде бизнес сұр аумаққа кетеді. Салық жеңілдіктерінің кері жағы зерттелмеген және бизнес пайдаланатын бос орындар бар. Екінші жағынан, бұл бизнес үшін қалыпты жағдай, олар жеңілдіктерді пайдалануды жалғастыруда. Бизнестің өсуі үшін әр кезеңнің өзінің артықшылықтары болуы тиіс. Көптеген бағдарламалар теріс пайдаланылады, мысалы, олар ақша гранттарын берді, және олар бизнес өтпеді деп айтады, оны бақылау керек, бұл ақшаны әдетте кәсіпкерлер емес, оны алуға дағдыланған адамдар алады, ал бизнесмендерге олармен бәсекелес болу қиын, өйткені мұнда барлық құжаттарды кәсіби түрде жасай алатын бүкіл команда жұмыс істей алады.

Сұрақ: Бүгінде орта бизнес үшін капитал қаншалықты қолжетімді, ЕДБ (МҚҰ) қандай жаңа құралдарды енгізуі тиіс (ЕДБ несие қоржыны негізінен бөлшек сегмент есебінен өсуде, оның үлесіне банктердің кредиттік қоржынының 50%-дан астамы тиесілі (бөлшек кредит берудің өсуінің негізгі факторы кепілсіз тұтынушылық қарыздар болып табылады)?

Бизнесті кеңейту және өсу мақсаттары үшін ұзақ мерзімді арзан кредиттер қолайлы екені белгілі. Қазақстанда бизнес үшін ұзақ мерзімді кредиттердің қолжетімділігінде қандай проблемалар бар?

Жауап: Қызмет, айналым қаражаты негізінде несие беру керек, несие алуға болатын шарттарды қайта қарау керек. Екіншіден, ставкаларды айту қиын, бірақ мен немен салыстыратынымды білемін, мысалы, Еуропада бұл өте төмен пайыздар, яғни 1-2 пайыз, ал бізде бұл 16% және номиналды, іс жүзінде 40%-ға жетеді, әсіресе кепілсіз. Мысалы, Еуропада алғашқы екі жылда Бизнес аяғына дейін пайыздар есептелмейді. Мысалы, Тайландта әдеттегі автокредит 0,1% - бен беріледі, жеңілдікті кредиттерді пайдалану мүмкіндігі бар, ал бізде бұл ақша жай ғана ысырап болатын бизнеске деген сенім емес шығар. Банктер барлық тәуекелдерді санайды және бұл пайыз ретінде алынады. Бизнесмендердің қанша пайызы жабылып, банкротқа ұшырайды. ЕДБ онымен байланысқысы келмейді, сондықтан растау кепіл түрінде қажет немесе аз мөлшерде беріледі.

Сұрақ: Қазақстанда бизнесті дамыту және кеңейту үшін қандай ынталандырулар мен проблемалар бар?

Жауап: Сары беттер принциптері бар, яғни бұл мемлекет бизнеске бәсекелестік тудырмауы керек. Айталық, егер нарықта жеке инвестициялармен бизнес болса және жалпы қабылданған ережелерге сәйкес мемлекет онда ештеңе ашпауы керек. Мемлекет, керісінше, кіру қиын болған жерде, өндіруші сектор ретінде, жеке тұлғалардың жетіспеушілігі болған жерде ғана жұмыс істеуі тиіс. Неге мен бұл туралы айтып отырмын, өйткені соңғы жылдары бізде мемлекет, мысалы, өз бизнесі бойынша қадамдар

жасайтын бірнеше кейстер болды, және біздің өз инвестицияларымыз, өз жоспарымыз болды, мемлекет те келеді олар біртұтас жүйені құрғысы келеді.

Сонымен қатар, бұл өткен жылдардың жаңғырығы шығар, сіз үлкен бола бастағаныңыз туралы болжам бар, содан кейін Сіздің бизнесіңізге деген қызығушылық өседі, оның ішінде мемлекет үшін де қызығушылық артып келеді, бизнесті мәжбүрлеп жабқызады немесе сатып алуға мәжбүр болған жағдайлар болғандығы кұпия емес. Сондықтан, егер сіз елеулі және үлкен болсаңыз, олар арнайы тексерулермен келеді, олар сіздің орныңызға таңдалады деп қорқады.

3-интервьюер

Сұрақ: Қазақстанда БЖК, Еңбек, ИИДМБ, АӨК, Нұрлы жол және т. б. аясында көрсетілетін мемлекеттік қолдау шараларының кең спектрі бар (пайыздық мөлшерлемені субсидиялау, гранттар, кепілдік беру, микрокредиттеу және т. б.). Бизнесті ірілендіру тұрғысынан қайсысы тиімді? Қандай бағдарламалардан бас тартуға болады, ал қандай шаралар мен бағдарламаларды күшейтуге немесе қайта қарауға болады?

Жауап: Біз бизнесті тікелей қаржыландырумен ынталандыруды тоқтатуға тиіспіз, бұл көптеген бизнесмендердің өз күшіне емес, мемлекеттік қолдауға үміт артуына әкеп соқты. Біз тиімсіз бизнесті қолдаймыз. Егер адам бизнес ашуға шешім қабылдаса неге ол мемлекетке үміт артады, оның өз қаржысы, бизнес-жоспары болуы керек. Егер бизнес тиімсіз болса, неге біз оған көмектесуіміз керек.

Біз өз шараларымызды бизнесті консолидациялауға және ірілендіруге қайта бағдарлауымыз керек, атап айтқанда, біз кепілдендіру құралын кеңейтуіміз керек, ал гранттардан мүлдем бас тартуымыз керек, ол біріншіден сыбайлас жемқорлыққа толы, бұл гранттардың айналасында шу бар, гранттар сомасын көтеріп, жаңа жабдықтар мен инновациялар сатып алғысы келетін жұмыс істеп тұрған бизнеске беруге тиіспіз, өндіріс желісін кеңейтіп, бұл ақшаны сарапшылар растауы керек.

Сұрақ: Бүгінгі таңда бизнесті қолдау үшін Даму, KazIndustry, Kazakh Export, Kazakh invest, QazTech Ventures, «Атамекен» және т.б. сияқты көптеген операторлар мен даму институттары бар. Қазіргі институттардың қайсысы тиімді және неге? Даму институттарының тиімділігін арттыру бойынша қандай ұсыныстар бере аласыз?

Жауап: Басқалар бойынша айта алмаймын, бірақ Даму қаржы агенті ретінде тиімді деп айтқым келеді және оларсыз өз жұмысымызды іске асыра алмас едік. Сонымен қатар, олардың тек біздің құралдарымыз ғана емес, сонымен қатар өздерінде де бар. Даму қызметі ашық, оларға оңай қол жеткізуге болады, олар барлық өңірлерде бар, олар консультациялық қызметтерді ұсынады, қызметтері мен шараларі қарапайым. Егер мемлекеттік қолдаудың барлық шараларына жауап беретін жалғыз мемлекеттік орган болса, қаржы агенттеріне сенім артуға болар еді. Бүгінде бізде, әрбір

мемлекеттік органның өз бағыты бар, мысалы, индустриялық-индустриялық бағытқа және барлығы ЖІӨ-нің 5% - ын беретін ірі бизнеске жауап беретін тұтас ИИДМ бар, бізде ШОБ бойынша жалпы осындай мемлекеттік орган жоқ, дегенмен онда ЖІӨ-нің 35%-ы бар. Мемлекеттік органдардағы барлық шараларды бір мемлекеттік органда бір жерге шоғырландыру қажет, сонда барлық операторларды біріктіру мәселесі туындайды.

Сұрақ: Салық салу жүйесінде қандай проблемалар бар және ол бизнестің ағымдағы қажеттіліктеріне қаншалықты жауап береді және бизнесті ірілендіруді ынталандыруға бағытталған ба?

Елде шағын және микро бизнес субъектілері үшін салық ставкалары АСР қолдану кезінде барлығына ортақ белгіленгеннен әлдеқайда төмен болуы мүмкін. Бұл бизнестің дамуы мен кеңеюіне қалай әсер етеді?

Жауап: Жалпы, менің ойымша, шағын және орта бизнес үшін де, ірі бизнес үшін де салықтық жеңілдіктер бар, ал біз шағын бизнесті табыс салығынан босаттық, соңғы жылы тіпті шағын бизнес бөлініп, микро бизнеске кетеді. Мұнда статистиканы көтеру керек, 2015 жылдан бастап микроны қарау керек. Бірақ сонымен бірге, шағын және микро үшін бірдей салықтық жеңілдіктер бар, бірақ біз шағын бизнес өсіп, орташа деңгейге жеткенде, көптеген әкімшілік тұтқалар пайда болады, ал салықтар да, қосымша ҚҚС, декларация, жеңілдіктер жоқ, сондықтан олар осы сегментте қалуға тырысады. Кәсіпкерлік Кодекске қатысты сұрақтар да бар, онда біз микро, шағын, орта және ірі бизнесті жіктейміз, онда талаптар тым үлкен. Онда мұндай қарқын бар, мысалы, шағын бизнес үшін, Бұл бизнес іс жүзінде шағын емес.

Сұрақ: Бүгінгі таңда орта бизнес үшін капитал қаншалықты қолжетімді, ЕДБ (МҚҰ) қандай жаңа құралдарды енгізуі тиіс (ЕДБ несиелер қоржыны негізінен бөлшек сегмент есебінен өсуде, оның үлесіне банктердің кредиттік қоржынының 50% - дан астамы тиесілі (бөлшек кредит берудің өсуінің негізгі факторы кепілсіз тұтынушылық қарыздар болып табылады)?

Бизнесті кеңейту және өсу мақсаттары үшін ұзақ мерзімді арзан несиелер қолайлы екені белгілі. Қазақстанда бизнес үшін ұзақ мерзімді кредиттердің қолжетімділігінде қандай проблемалар бар?

Жауап: Бұл ҰБ-ға үлкен сұрақ, неге бізде үлкен ставкалар, өйткені банктердің міндеттемелері бар. Ұзақ және арзан ақша бере алатын ірі банктер-бұл тек халық банкі және Сбербанк, ал қалғандары қорландыруы төмен, қысқа және қымбат. Мысалы, біз ставкаларды төмендеткіміз келгенде, банктер бұл олардың бизнесі деп бастайды, егер бизнес болса мемлекет неге банктерге көмектеседі, қаржы жүйесінде біз масылдықты тудырдық, енді біз пайыздық ставкаларды субсидиялаймыз, егер біз пайыздық ставкаларды субсидияламасақ, қаржы ағындарын бұрмалаймыз банк несиелер бермейді. Бұл жерде гранттар құралын күшейту қажет, тек оған мұқтаж адамдарға ғана, тек қолданыстағы бизнеске ғана. Кепілдікті кеңейтуіміз керек. Көпшілігінде

кепіл мүлкі жоқ, ал банкте қатаң талаптар бар. Бизнеске барып және өзіне кредит алу өте қиын.

Сұрақ: Қазақстанда бизнесті дамыту және кеңейту үшін қандай ынталандырулар мен проблемалар бар?

Жауап: Мемлекеттің монополистері бар және қарапайым бизнес онымен бәсекелесе алмайды, барлық ірі монополистер жұмыс істейтіндермен дамуға мүмкіндік бермейді. Барлық талаптарды, рұқсат беру құжаттарын, айыппұлдарды, қылмыстық, рейдерлікті қарау қажет және мұның бәрі бизнестің дамуына әсер етеді.

Жалпы, мен екі операторды тастап кетер едім, бұл ірі бизнес бөлігіндегі және ШОБ бойынша Даму бір ортақ мемлекеттік органмен.

4-интервьюер

Сұрақ: Қазақстанда БЖК, Еңбек, ИИДМБ, АӨК, Нұрлы жол және т. б. аясында көрсетілетін мемлекеттік қолдау шараларының кең спектрі бар (пайыздық мөлшерлемені субсидиялау, гранттар, кепілдік беру, микрокредиттеу және т. б.). Бизнесті ірілендіру тұрғысынан қайсысы тиімді? Қандай бағдарламалардан бас тартуға болады, ал қандай шаралар мен бағдарламаларды күшейтуге немесе қайта қарауға болады?

Жауап: Мемлекеттік қолдаудың барлық шаралары көлденең тұрады, барлығы бір сатыда олар бизнесті қадам бойынша дамытуға бағытталмаған, шағын және орта бизнеске бөлінген жоқ, яғни шағын және орта бизнес бірдей шарттарда бірдей соманы алады. Мемлекеттік қолдау шаралары, даму дәрежелері бойынша шаралар градациясы жоқ, егер мүмкін болса, шағын бизнес үшін «Қарапайым заттар экономикасы», Бизнес бастау, 3 пайыздық несие сияқты шараларды анықтау дұрыс болар еді, орта бизнес-бұл аяққа тұрған адамдар, яғни тиімді бизнес, ол үшін цифрландыруды, маркетингтік стратегияларды енгізу, брендтеу, мемлекеттік қолдау шараларын енгізу қажет, бизнеске хабарлама беру үшін градациялау қажет, мысалы, шағын бизнеске егер сен брендтеу бойынша шаралар алғың келсе, онда сен өсіп, көшуің керек деген хабар бересің. Мен, атап айтқанда, шығындарды өтеу бөлігінде мемлекеттік қолдау шараларымен айналыстым, орта бизнеске жеке шаралар жоқ.

Шағын бизнесті, жеке орта бизнесті құруға құралдардың әсері бойынша белгілі бір талдау жүргізу және әрқайсысы үшін өзіндік шаралар пакетін анықтау дұрыс болады.

Мемлекет бизнеспен бір тілде сөйлеуі керек, яғни қажетті және уақтылы шаралар беруі керек, сонда мемлекеттік қолдау шараларының тиімділігі туралы айтуға болады.

Сұрақ: Бүгінгі таңда бизнесті қолдау үшін Даму, KazIndustry, Kazakh Export, Kazakh invest, QazTech Ventures, «Атамекен» және т.б. сияқты

көптеген операторлар мен даму институттары бар. Қазіргі институттардың қайсысы тиімді және неге? Даму институттарының тиімділігін арттыру бойынша қандай ұсыныстар бере аласыз?

Жауап: Операторлардың қызметінде проблемалар жоқ. Әркім өз бақшасын біледі және басқа жаққа шықпайды. Мысалға алатын болсақ, цифрлық шешімдер мен инновацияларды дамытуға бағытталған QazInnovations көрсететін инновациялық грант бар, бүгінде KazIndustry енгізетін өнеркәсіптік грант бар, бірақ бұл екі түрлі нәрсе, өнеркәсіптік грант өндірісті жаңғыртуға және жаңартуға бағытталған, яғни бұл темір мен электр энергиясына арналған.

Бүгінгі күні бизнеспен қарым-қатынас жасай отырып және БАҚ-та әлеуметтік желілерде сын оқи отырып, біз бизнестің мемлекеттік қолдаудың қанша шарасынын бар екенін түсінеміз, ол кедей қайда бару керектігін білмейді, сондықтан қазір бұл бағытта жұмыс жүріп жатыр, бизнеске нақты ұғымдар немесе ойын ережелері анықталуы керек, бұл туралы Президент айтты. Операторларды оңтайландыру қажет:

1 цикл өндірісті құру – Даму;

2 цикл бизнесті кеңейту және өнеркәсіпті қалыптастыру;

3 кезең мұнда өнімді сату керек, бұл сату – Казтрейд;

4-кезең бұл бәсекелестік субсидиялар бойынша құнды төмендету есебінен емес немесе біз бәсекеге түсуіміз керек, тағы бір нәрсе инновация есебінен, яғни себетті қиындату керек – QazInnovations.

Менің түсінігімде бизнесті дамытудың 4 сегменті бар. Осы 4 институттың үстінен бір орталық болуы керек, мұндай мысал Ресейде ВЕБ-басқарушы компания болып табылады, олардың мақсаты ішкі инвестицияларды сақтай отырып, кәсіпорындарды дамыту болып табылады. Бірінші кезекте басымдықтар мен перспективаларды анықтайтын институт болуы керек.

Сұрақ: Мемлекеттік қолдау шаралары туралы бизнестің хабардар болуында қандай проблемалар бар?

Жауап: Бүгінгі таңда мемлекеттік қолдау шараларының тізілімі анықталды, оған кіру кезінде барлығы көрсетілген. Мәселе мынада, халықтың өзі қосымшаларда жұмыс істеуге дағдыланбаған, ал мұнда ауызекі радио, яғни кім көп біледі, ол сол жерге барады – Бәйтерек, Даму, ҚДБ. Егер 4 оператор қалса, бұл халықты ақпараттандыру үшін оңай болады. МКК-мен және статистикамен біріктірілген ортақ бірыңғай жүйе қажет, бұл мемлекеттік қолдау шараларын беру және бизнестің қағаз жинауды қысқарту бойынша шешім қабылдауды жеделдетуге көмектеседі.

Сұрақ: Салық салу жүйесінде қандай проблемалар бар және ол бизнестің ағымдағы қажеттіліктеріне қаншалықты жауап береді және ол бизнесті ірілендіруді ынталандыруға бағыттала ма?

Өздеріңіз білетіндей, елдегі шағын және микро кәсіпорындар үшін салық ставкалары АСР қолданған кезде барлығына белгіленгеннен әлдеқайда төмен болуы мүмкін. Бұл бизнестің дамуы мен кеңеюіне қалай әсер етеді?

Жауап: Егер бүгін біз фискалдық саясат аясында берілген салықтар мен жеңілдіктерді қарастыратын болсақ, онда шағын бизнес үшін іс жүзінде мінсіз және шұғыл жеңілдіктер беріледі, шағын бизнес үшін шикізат импорты бойынша орташа жеңілдік үшін бізде мұндай жеңілдіктер жоқ, яғни егер ол болмаса, онда мен орта бизнес үшін оның аясында жеңілдіктер жоқ деп санаймын. Сондықтан, бұл шағын бизнестің орта бизнеске енуге тырыспауының бір себебі, өйткені ол орта бизнеске енгеннен кейін алақанға түсіп, оны тексере бастайды және т. б. Салық жеңілдіктерін сегменттеу, орта бизнестің қандай қиындықтарға тап болғанын түсіну, содан кейін фискалдық саясатты түзету қажет, мысалы, шағын бизнес үшін салық жеңілдіктері бизнесті құру кезінде қолайлы, яғни салықтан босату, алғашқы үш жылдағы ҚҚС қайтару сияқты орта бизнес үшін жеңілдіктер болуы қажет. Проблемалардың бірі шикізат импорты, мысалы, Алматы желдеткіш зауыты орташа сегмент болып көрінеді, бірақ мұнда шикізат импорты, яғни қосымша құны жоғары өнімді одан әрі өндіру үшін пайдаланылатын шикізат импорты үшін ҚҚС және КТС босататын желдеткіштерде пайдаланылатын қозғалтқыштар проблемасы бар. Егер біз бизнестің әр санатын дамытқымыз келсе, біз барлық шараларымызды бөліп, өсу үшін және әр категорияның өзіндік шаралары болуы үшін қолдау көрсетуіміз қажет. Барлық шаралар дамудың келесі кезеңге өтуін ынталандыру қағидаты бойынша құрылуы тиіс. Барлық шаралар көлденең болған кезде, олар үшін бәрі жақсы болмайды. Бизнестің өсуге және келесі кезеңге өтуге қызығушылығы бар. Жалпы, орта бизнесті дамыту-бұл тек Қазақстанның ғана проблемасы емес.

Қазақстанда ШОБ туралы нақты түсінік бар, біз оларды біріктіріп, шағын бизнеске баса назар аудара отырып шаралар береміз, ал әлемде микро-және шағын бизнес пен жеке орта және жеке ірі бизнесті сегменттеу жүріп жатыр. Градацияның өзі де белгілі бір әсерге ие, мүмкін градацияны қайта қарау керек.

Сұрақ: Бүгінгі таңда орта бизнес үшін капитал қаншалықты қолжетімді, ЕДБ (МҚҰ) қандай жаңа құралдарды енгізуі тиіс (ЕДБ кредиттік қоржыны негізінен бөлшек сегмент есебінен өсуде, оның үлесіне банктердің кредиттік қоржынының 50% - дан астамы тиесілі (бөлшек кредиттеудің өсуінің негізгі факторы кепілсіз тұтынушылық қарыздар болып табылады)?

Бизнесті кеңейту және өсіру мақсатында ұзақ мерзімді арзан несиелер қолайлы екені белгілі. Қазақстанда бизнес үшін ұзақ мерзімді кредиттердің қолжетімділігімен қандай проблемалар туындайды?

Жауап: Менің өз пікірім бар, мүмкін, ол дұрыс емес, бүгінгі таңда біз ЕДБ-ны жоғалтып алдық, бүгінде бізде олар жоқ, бір ғана мәселе бойынша, біз мемлекеттік қолдау шараларын дамыта отырып, ЕДБ-ны өзіміз өлтірдік, егер халықаралық тәжірибені қарайтын болсақ, жалпы әлемде және дамыған

елдерде мемлекеттік қолдау шараларын ұсынбайды, барлығы не кәсіпорындарды фискалдық саясатпен ынталандырады, онда салықтар азаяды. Мемлекеттік қолдау шараларын арқылы мемлекет араласқанда, нарықтық жағдайларға жүйесін бұзамды, неге Қазақстанда ол өз инвестицияларына мемлекеттік ақшамен кепілдік беруге әбден дағдыланған ЕДБ, яғни ол еш жерде тәуекел етпейді. ЕДБ-бұл бірінші кезекте инвестициялық ұйым, олар сырттан ақша тартуы керек және тәуекелге бару керек. Банктер бір-бірімен бәсекелесуі керек, клиенттерді тартуы керек. Осыған байланысты банк жүйесі бұзылған. Ақшаның өзіне келетін болсақ, бізде 9 пайыз, бір жерде 3 пайыз бар. Тағы да бәрі бұған қарсылық білдіреді. Ресейдегі ФРП-ні жиі мақтайды, кейде ФРП несиені 3 пайызбен береді, бізде бұл неге мүмкін емес. Мен мұның себебін түсіндіремін, КДҚ шартты түрде Ұлттық қордан тікелей қаржыландырылады. Ал ФРП шартты түрде тек 0,1%-ды қалдырады, ал қалғаны ол береді. Ал біздің жағдайда Ұлттық қордан Бәйтеректің ақшасын алып ҚДБ-дан алады, содан кейін ҚДБ соңғы тұтынушыға дейін 6-7% пайыздық мөлшерлеме түскенге дейін ҚДБ-ға лизингті түсірді, осылайша біз ЕДБ мен институттарды тамақтандырамыз, олай болмауы тиіс. Бұл тұрғыда біз Ұлттық қордан ақша бөлген кезде біз кәсіпорындарды тікелей қаржыландыруымыз керек, онда бір оператор болуы керек, бірақ бұл тек бір қабат болуы керек, екінші мәселе, мүмкін Ұлттық қордан ақша бөлмеуіміз керек. Екінші мәселе, біз ЕДБ-ге айтуымыз керек, ізденіз, қор табыңыз, ақша табыңыз. Яғни, АҚШ-та 2 пайызбен, мұнда 5 пайызбен несие алып, осының бәрін ауыстырып, нәтижесінде Халыққа 3 пайызбен беруі қажет. Айталық, егер Жусан 3%-дан берсе, онда Каспий өз шарттарын тағы бір жерден тауып, тағы да солай болар еді. Яғни, банктердің өздері қозғалады, инвестициялайды, содан кейін әркімнің ставкасы және шарттары әр түрлі болады және олар клиенттерді іздейді.

Мұнда тағы бір мәселе-өңдеу өнеркәсібінде осындай ұзақ және арзан ақша болуы керек, өйткені сіз сол жерде қызмет көрсетуде жұмыс істеген кезде қайтару тез болады, ал өңдеу өнеркәсібінде ақшаны қайтару ұзақ болады, ал сіз екі жыл бойы өндіріс құрып, содан кейін өндіре бастайсыз, өте ұзақ процесс нөлге жетеді және өндіріс туралы ескерту, кем дегенде 6-7 кетеді әрине, олар үшін ақша 15 жылға дейін ұзағырақ болуы керек, сондықтан олар жауап беруге мүмкіндік алды. Ол үшін бір банк болуы керек. Адамның таңдауы болуы керек, Сіз банктен алғыңыз келеді, құжаттар аз тексеріледі, мемлекеттік органға барғыңыз келеді, шарттар тиімдірек, бірақ тексерулер мен құжаттар көп.

Сұрақ: Қазақстанда бизнесті дамыту және кеңейту үшін қандай ынталандырулар мен проблемалар бар?

Жауап: Бизнесті қалай қолдау керектігі туралы ынталандырудың көптеген жолдары бар және біз талқылағаннан басқа, біз сыртқы нарықтарға шығуды, яғни экспортты қолдауды міндетті түрде қарастыруымыз керек, оған бар күш-жігерімізді салу керек, өйткені Қазақстан кішкентай ел ретінде

біздің жалғыз экспорттық атысымыз болып табылады. Бұл бірінші сәт, ал екінші сәт сауда кедергілері, ДСҰ мен ЕАЭО-ны ескере отырып, ұлттық стандарттар, өз шекарамызды қорғап қана қоймай, онда отыра білу, біз жылыжай жағдайларын жасаймыз, сонда оларға сырттан бейімделу қиын болады, бірақ біз ішкі нарықтарды техрегламенттермен қорғай аламыз, бұл өнім сапасының мәселесі, ол мәселе тауар конъюктурасын жақсарту және тағы басқалар. Мүмкін, осы екі тармақты қарастырған жөн.

5-интервьюер

Сұрақ: Қазақстанда БЖК, Еңбек, ИИДМБ, АӨК, Нұрлы жол және т.б. шеңберінде көрсетілетін мемлекеттік қолдау шараларының кең спектрі бар (пайыздық мөлшерлемені субсидиялау, гранттар, кепілдік беру, микрокредит беру және т. б.). Бизнесіті ірілендіру тұрғысынан не тиімдірек? Қандай бағдарламалардан бас тартуға болады, ал қандай шаралар мен бағдарламаларды күшейтуге немесе қайта қарауға болады?

Жауап: Қолдау жөніндегі мемлекеттік бағдарламалар бізде көп және олардың барлығы өз тиімділігін дәлелдеді, басқа өңірлер туралы айтпаймын, бірақ Қарағандыда, оның ішінде БЖК шеңберінде барлық құралдар бар, субсидиялау, кепілдік беру және гранттар да бар, биылдан бастап оның орнына Жұмыспен қамтудың жол картасы, қарапайым заттар экономикасы бар, мұнда 2020 жылға дейін шектеулер мен қаржыландыру лимиті болды, олар алынып тасталды және бұл оң өзгерістер. Бизнесмен субсидия, кепілдік ала алады, сондай-ақ өз объектісіне инфрақұрылым жүргізе алады. Еңбек және қарапайым заттар экономикасы бойынша да біз нашар қаржыландырылмаймыз. Бізде «Атамекен» мен МНҰ құрған өз бағдарламамыз бар. Бізде қала мен аудан әкімдерінің жеке гранттары бар, олардың сомасы 1 млн теңгеге дейін.

Бізде проблемалар бар, кепіл жетіспейді. Мұнда банктермен адал болу үшін жұмыс істеу керек. Сіз салалық бағдарламалар жасай аласыз. Бизнесіті кеңейту үшін субсидиялауға және кепілдендіру бойынша қаржыландыруды ұлғайтуға болады.

Сұрақ: Бүгінгі таңда бизнесіті қолдау үшін Даму, KazIndustry, Kazakh Export, Kazakh invest, QazTech Ventures, «Атамекен» және т.б. сияқты көптеген операторлар мен даму институттары бар. Қазіргі институттардың қайсысы тиімді және неге? Даму институттарының тиімділігін арттыру бойынша қандай ұсыныстар бере аласыз?

Жауап: БЖК бойынша үй және басқа да «Даму» бойынша жүреді, жалпы олар тиімді. Бірақ мен бұл туралы айта алмаймын.

Сұрақ: Мемлекеттік қолдау шаралары туралы бизнестің хабардар болуында қандай проблемалар бар?

Жауап: Банктер мен операторлар өздерін қызықтырады. Табыс көп болуы үшін олардың әлі де өз бағдарламалары бар. Жалпы, біз қанша берсеміз, бәрі игеріліп жатыр, жалпы өсу жүріп жатыр және бизнес кеңеюде. Ол үшін жағдайлар жасалады. Біз олардың бәрін білеміз, кім қандай шаралар қабылдағанын көреміз. Бұл жерде салық комитетімен тығыз жұмыс істеу керек.

Бизнесті ірілендіру үшін, ең алдымен, жер керек, содан кейін инфрақұрылым, содан кейін капитал, егер меншікті капитал болмаса, олар несиені алады.

Сұрақ: Салық салу жүйесінде қандай проблемалар бар және ол бизнестің ағымдағы қажеттіліктеріне қаншалықты жауап береді және бизнесті ірілендіруді ынталандыруға бағытталған ба?

Жауап: Мораторий мен салық жеңілдіктерін тағы бір рет ұзарту туралы менің ұсынысым, олар мұны жақсы үнемдеді.

Сұрақ: Белгілі болғандай, елімізде шағын және микробизнес субъектілері үшін салық мөлшерлемелері АСР қолданған кезде барлығына ортақ белгіленгеннен әлдеқайда төмен болуы мүмкін. Бұл бизнестің дамуы мен кеңеюіне қалай әсер етеді?

Жауап: Бұл қиын сұрақ, жауап бере алмаймын. Салық салушылармен жұмыс істеу керек.

Сұрақ: Бүгінде орта бизнес үшін капитал қаншалықты қолжетімді, ЕДБ (МҚҰ) қандай жаңа құралдарды енгізуі тиіс (ЕДБ несиені қоржыны негізінен бөлшек сегмент есебінен өсуде, оның үлесіне банктердің кредиттік қоржынының 50% - дан астамы тиесілі (бөлшек кредит берудің өсуінің негізгі факторы кепілсіз тұтынушылық қарыздар болып табылады)?

Бизнесті кеңейту және өсу мақсаттары үшін ұзақ мерзімді арзан кредиттер қолайлы екені белгілі. Қазақстанда бизнес үшін ұзақ мерзімді кредиттердің қолжетімділігінде қандай проблемалар бар?

Жауап: Барлық банктердің Мемлекеттік бағдарламалар аясында бірыңғай шарттары бар, бірақ олар бұдан былай жасай алмайтын шығар. Себебі бұл зиян келтіреді. Онда негізінен 5 жылға дейін 7 жылға дейін уақыт бар. Бүгінде банктер ақшаны негізінен мемлекеттік бағдарламалар аясында ғана береді. Банктің талаптарын қабылдау қажет.

6-интервьюер

Сұрақ: Қазақстанда БЖК, Еңбек, ИИДМБ, АӨК, Нұрлы жол және т. б. аясында көрсетілетін мемлекеттік қолдау шараларының кең спектрі бар (пайыздық мөлшерлемені субсидиялау, гранттар, кепілдік беру, микрокредиттеу және т. б.). Бизнесті ірілендіру тұрғысынан қайсысы тиімді?

Қандай бағдарламалардан бас тартуға болады, ал қандай шаралар мен бағдарламаларды күшейтуге немесе қайта қарауға болады?

Жауап: Бүгінде мемлекеттік қолдау шараларының кең спектрі бар, бұл АӨК, БЖК аясында, индустриялық - инновациялық саясат желісі бойынша, сондай-ақ Нұрлы-жер және Нұрлы-жол аясында, құрылыс салушылар мен ТКШ қолдау және инфрақұрылымды дамыту бөлігінде. Қандай шаралардан бас тартуға болады, бұл БЖК шеңберінде пандемия кезінде барлық шектеулер алынып тасталды, ЭҚЖЖ бойынша шектеулерді қайтаруды және жоғары шектегі өнімдер шығаратын өндеуші өнеркәсіпті ғана қолдауды ұсынамыз, бұл бірінші, екінші, дағдарысқа қарсы шаралар шеңберінде ірі бизнес субъектілерін қолдау бойынша жаңа шаралар енгізілді. Онда азық-түлік өнеркәсібі бойынша бірқатар ОКЭД-тер бар, өйткені БЖК мандаты-ШОБ субъектілері. Егер АӨК-ті айтатын болсақ, ауыл шаруашылығында тауар спецификалық деп аталатын субсидиялар бар, олар бір килограмм етке, бір литр сүтке беріледі, оларды Кеноф тобының тәжірибесі бойынша алып тастау ұсынылады, кенов тобы-Бразилия, Аргентина, Жаңа Зеландия, олар АӨК-ті субсидияларға, инфрақұрылымға, кепілдіктерге баса назар аударатындай қолдайды. Тұқымдар, тыңайтқыштар, суармалы сулар бойынша базалық субсидиялар бар, оларды қалдыру керек, әлі де жылуды субсидиялайтын әлеуметтік субсидиялар бар, ол арзан, ұялы байланыс операторларына субсидия береді. Орта бизнес бөлек қарастырылуы керек.

Сұрақ: Бүгінгі таңда бизнесті қолдау үшін Даму, KazIndustry, Kazakh Export, Kazakh invest, QazTech Ventures, «Атамекен» және т.б. сияқты көптеген операторлар мен даму институттары бар. Қазіргі институттардың қайсысы тиімді және неге? Даму институттарының тиімділігін арттыру бойынша қандай ұсыныстар бере аласыз?

Жауап: Оңтайландыру аясында «Атамекен» жасаған «Өнеркәсіп» ақпараттық жүйесі негізінде бір терезе жасау қажет, бірақ қазір ол жұмыс істемейді, сондықтан барлығы бір терезе арқылы цифрлық қызметтерді немесе бүгінде ҰЭМ әзірлеп жатқан азаматтарға арналған үкімет арқылы ала алады. Егер бүкіл процесс автоматтандырылса және сыбайлас жемқорлық тәуекелі барынша азайтылатын болады. Қолданыстағы схема өте сыбайлас жемқорлық ие. Осының аясында олар оңтайландырылады. Мысалы, Қазтех Венчурға тек инновациялық грант беріледі және оларды біреумен біріктіруге болады.

Сұрақ: Мемлекеттік қолдау шаралары туралы бизнестің хабардар болуында қандай проблемалар бар?

Жауап: Менің ойымша, қалаларда бизнесмендер олар біледі, ал ауылда тұрған бизнес оларға қиын және операторлар жүзеге асыратын шаралар жеткіліксіз, және олар бойынша ережелер жазу өте қиын, біз оларды өзіміз түсінбейміз немесе екінші рет оқысақ қана түсінеміз, ал ауылда тұратын адамдар үшін олар мүлдем түсініксіз. Бұны операторлар пайдаланады және

сыбайлас жемқорлық схемалары пайда болады және осыған байланысты көптеген шығындарға пайда болады.

Сұрақ: Салық салу жүйесінде қандай проблемалар бар және ол бизнестің ағымдағы қажеттіліктеріне қаншалықты жауап береді және бизнесті ірілендіруді ынталандыруға бағытталған ба?

Жауап: Салық шаралары бізде салықтық жеңілдіктердің кең спектрі бар, проблемалар бойынша егер сіз ауыл шаруашылығына барсаңыз, негізгі ҚҚС бар, мен АШТӨ қандай да бір бақша дақылдарын шығарамын, оны сауда орталығына өткізгім келеді, бірақ супермаркет оны қабылдамайды, өйткені менде ҚҚС жоқ, мен ҚҚС төлемеймін және менің сомам +12% сонда мен енді поляк алмаларымен бәсекелеспеймін, олар қазірдің өзінде ҚҚС-пен келеді және бұл мәселе бар. Оны шешу мүмкін емес, өйткені Салық комитеті оны шеше алмайды, өйткені олар оны басқару қиын дейді. Бірақ инвестициялар тұрғысынан көптеген қолдау шаралары бар, арнайы инвестициялық келісімшарттар бар, олардың ауқымы кең.

Сұрақ: Елде шағын және микро бизнес субъектілері үшін салық ставкалары АСР қолдану кезінде барлығына ортақ белгіленгеннен әлдеқайда төмен болуы мүмкін. Бұл бизнестің дамуы мен кеңеюіне қалай әсер етеді?

Жауап: Міне, мен бизнес үшін проблемаларды заңнамалық деңгейде көрмеймін, мүмкін жергілікті жерлерде де бар шығар.

Сұрақ: Бүгінде орта бизнес үшін капитал қаншалықты қолжетімді, ЕДБ (МҚҰ) қандай жаңа құралдарды енгізуі тиіс (ЕДБ несие қоржыны негізінен бөлшек сегмент есебінен өсуде, оның үлесіне банктердің кредиттік қоржынының 50%-дан астамы тиесілі (бөлшек кредит берудің өсуінің негізгі факторы кепілсіз тұтынушылық қарыздар болып табылады)?

Бизнесті кеңейту және өсу мақсаттары үшін ұзақ мерзімді арзан кредиттер қолайлы екені белгілі. Қазақстанда бизнес үшін ұзақ мерзімді кредиттердің қолжетімділігінде қандай проблемалар бар?

Жауап: Күрделі мәселе, олар экономиканы несиелендіру үшін субсидиялау бағдарламасын кеңейту керек, банктер бір-бірімен бәсекелесе алуы үшін, егер жоғары рейтингісі бар банктерді кеңейту және таңдау үшін ақша болса, онда кәсіпкер осы банкке барады.

Кедергілер бойынша бұл жерде жер ресурстары бөлігінде кедергілер бар, олар маған бермейді, жанында кімнің жері бар, ол оны пайдаланбайды және маған береді, инфрақұрылым бойынша сұрақтар бар. Барлық кәсіпкерлердің инфрақұрылымға қол жетімділігі жоқ

7-интервьюер

Сұрақ: Қазақстанда БЖК, Еңбек, ИИДМБ, АӨК, Нұрлы жол және т. б. аясында көрсетілетін мемлекеттік қолдау шараларының кең спектрі бар

(пайыздық мөлшерлемені субсидиялау, гранттар, кепілдік беру, микрокредиттеу және т. б.). Бизнесіті ірілендіру тұрғысынан қайсысы тиімді? Қандай бағдарламалардан бас тартуға болады, ал қандай шаралар мен бағдарламаларды күшейтуге немесе қайта қарауға болады?

Жауап: Қазіргі уақытта бізде көптеген Мемлекеттік бағдарламалар мен түрлі қолдау шаралары бар, мысалы, жеңілдікті кредиттер, субсидиялар, кепілдіктер сонымен қатар оларды 38-ге жуық мемлекеттік қолдаудың қаржылық емес шаралары және мемлекеттік қолдаудың инфрақұрылымдық шаралары, яғни бизнес объектісіне инфрақұрылым жүргізу бар.

Инновациялық гранттарды енгізу немесе кеңейту қажет. Субсидиялау және кепілдік беру бизнес үшін ең қажетті құралдар, олар бойынша даму деректеріне сәйкес қосымша қажеттілік бар. Жеңілдікті қаржыландыру бойынша 2021 жылдың басынан бері ақша жоқ.

Сұрақ: Бүгінгі таңда бизнесті қолдау үшін Даму, KazIndustry, Kazakh Export, Kazakh invest, QazTech Ventures, «Атамекен» және т.б. сияқты көптеген операторлар мен даму институттары бар. Қазіргі институттардың қайсысы тиімді және неге? Даму институттарының тиімділігін арттыру бойынша қандай ұсыныстар бере аласыз?

Жауап: Бізде 30-ға жуық оператор бар: квазимемлекеттік компаниялар, республикалық және өңірлік деңгейде, бұл Даму, ҚазАгро және т. б. негізгі проблема бизнес құзыретінің жетіспеушілігі болып табылады, ал екіншісі қаржыландырудың жетіспеушілігі немесе нарықтық мөлшерлемеден төмен мөлшерлеменен жеңілдікті құралдар бойынша шектеулі қаржыландыру, банктер мен МҚҰ-да мөлшерлемелер айтарлықтай жоғары, бұл, әрине, қолжетімділік пен қолжетімділікке әсер етеді бизнестің бәсекеге қабілеттілігі, мысалы, бізде бизнес үшін мөлшерлемелер 18-20% егер нарық болса, көрші елдерде салыстыру үшін, яғни Ресейде төмен, және тұтастай алғанда оларда бизнес үшін көбірек бағдарламалар бар. Егер жалпы мөлшерлеме туралы айтатын болсақ, олар банктердің сыртқы қарыздардан ақша тарту құнына байланысты, ал сыртқы қарыздарды олар МҚҰ-дан тартады, ал МҚҰ біздің Еуропамен неге бізде 10% - ға, ал Еуропада 2-3% - ға теңеген кезде елдік тәуекелдерді ескереді мұнда да біздің қаржы ұйымдарымыз ақша екенін назарға алу керек тартады, олар одан бас тартады. МҚҰ мен банктердің өз аудандарында кең желілері бар, бірақ негізінен кепілдіктермен проблемалар бар, содан кейін оларды жүзеге асыру қиын, мысалы, олардың жерлері де жоқ, яғни банктер жерді кепілге алады және шаруалар, олар үшін бірдеңе істеу қиын болады, яғни бұл банк үшін өлі жүк,

Егер қазір оқыту туралы айтатын болсақ, көптеген бағдарламалар бар, соның ішінде бизнес бастау және Бизнес кеңесші ретінде оқыту, бұл жерде де мәселе бар, мүмкін, уақыт өте келе бұл болады және адамдар неғұрлым көп оқылса, соғұрлым құралдар практикалық болады.

Айтпақшы, МҚҰ-да олар қазір 6 пайызбен несие береді, және өте ыңғайлы кезең бар, Бизнес-Кеңесші бойынша оқитын адамдар бұл ақшаны талап ете алады, әрине, кепіл қажет.

Қазақстанның инновациялық дамуы үшін ең басты кедергі басқа елдердің нарықтарында бәсекелесуге болатын қаржыландыруға шектеулі қолжетімділік болуы мүмкін. Сондықтан, бізде ШОБ ішкі нарыққа бағдарланған және ұлттық экономиканың жай-күйі мен халықтың табысына байланысты.

Бизнесті кеңейту үшін бұрын шетелдік табысты кәсіпорындарда орта және ірі тағылымдамалар болған және белгілі бір кадрлық тапшылық бар, тәжірибе алмасуды жалғастыру қажет, бізде технологиялар мен тәжірибе трансферті жеткілікті жылдам жүргізілмейді, ал бұл бизнесті дамыту үшін ең бастысы болып табылады. Мұнда инновациялық өсудің драйверлері орташа компания бола алады, олар өнімді және ауқымды әсерге ие, ал шағын бизнес тек ішкі нарыққа және шекара шекараларына бағытталған.

Оператор процестерінің ашықтығын цифрландыру арқылы көтерудің мағынасы бар шығар, яғни бпроцесс цифрлық құралдар арқылы өтуі тиіс, кейде көптеген жылдар бойы бизнес жеңілдікті қаржыландыруды алып келеді, бірақ тиімділікті бақылау қиын.

Сұрақ: Мемлекеттік қолдау шаралары туралы бизнестің хабардар болуында қандай проблемалар бар?

Жауап: Бизнес үшін қандай құралдарды кім беретінін анықтау қиын, ал қарапайым адам үшін бұл одан да қиын. Сингапурда бизнесті қолдау жөніндегі агенттік бар және олар барлық құралдарды біріктіреді және біз осыған барамыз. Бәйтерек мысалында цифрлық платформа болса да болады. Егер бизнестің жеке кабинеті болса және сәйкесінше автоматты жүйе оның сипаттамаларына сәйкес құралдарды таңдай алады және мұның бәрі мөлдір болады.

Сұрақ: Салық салу жүйесінде қандай проблемалар бар және ол бизнестің ағымдағы қажеттіліктеріне қаншалықты жауап береді және бизнесті ірілендіруді ынталандыруға бағытталған ба?

Белгілі болғандай, елде шағын және микро бизнес субъектілері үшін салық ставкалары АСР қолдану кезінде барлығына ортақ белгіленгеннен әлдеқайда төмен болуы мүмкін. Бұл бизнестің дамуы мен кеңеюіне қалай әсер етеді?

Жауап: Қазір шағын және микробизнеске жүктемені азайту үшін белгілі бір жұмыс жүргізілуде. Бізде бизнес үшін АСР-ға тым артық болу байқалады, бұл уәкілетті мемлекеттік орган үшін қиындықтар туғызады және қолдану және әкімшілендіру құқығының шығындарын арттырады.

Қазақстанда жүктеме деңгейі басқа елдермен салыстырғанда жоғары емес, бірақ ол өсу сатысында тұрған компаниялар үшін үлкен маңызға ие, сондықтан бизнес өсуге ынталандырылмайды, мүмкін өсіп келе жатқан

компаниялар үшін арнайы салық режимін қарастыру керек, яғни салық жеңілдіктері олардың мөлшері компаниялардың бірнеше жылдағы кірістерінің өсуіне пропорционалды түрде ескерілетін болар еді, мүмкін қазір бастысы емес. компаниялардың құлдырауына жол бермеу үшін компаниялардың өсу мүмкіндігі. Бұл жерде тек салық қана емес, сонымен қатар егер ол орташа болса, басқа да шаралар болуы керек. Орташа өсуге қарау керек. Мысалы, шағын және орта өсудің өсуін ынталандыру үшін бизнеске алдын-ала анықталған тізімнен қораптағы сандық шешімдерді немесе кейбір шешімдерге қандай да бір грантты сатып алуға құқық беретін сандық Ваучер құралдарын қолдануға болады.

Сұрақ: Бүгінде орта бизнес үшін капитал қаншалықты қолжетімді, ЕДБ (МҚҰ) қандай жаңа құралдарды енгізуі тиіс (ЕДБ несиелер қоржыны негізінен бөлшек сегмент есебінен өсуде, оның үлесіне банктердің кредиттік қоржынының 50% - дан астамы тиесілі (бөлшек кредит берудің өсуінің негізгі факторы кепілсіз тұтынушылық қарыздар болып табылады)?

Бизнесі кеңейту және өсу мақсаттары үшін ұзақ мерзімді арзан кредиттер қолайлы екені белгілі. Қазақстанда бизнес үшін ұзақ мерзімді кредиттердің қолжетімділігінде қандай проблемалар бар?

Жауап: Бұл мәселені Мемлекет басшысы көтерді және қазір банктердің әлеуетін іске қосу, экономиканың нақты секторын көбірек қаржыландыруды бөлу үшін осындай жұмыс болады, өйткені қазіргі уақытта бізде тұтынушылық несиелерді қаржыландыруға үлкен үлес бар, яғни бұл өнімді емес, өйткені адамдар тұрмыстық техниканы және басқаларды сатып алады, мұның бәрі импорттық, ал Қазақстанда өндіріс дамымайды, яғни бұл ұзақ мерзімді шығындар емес, егер бұл несиелер бизнеске қайта бағытталған болса, сонда бизнес бұл ақшаны ұзақ мерзімді және өнімді құралдарға инвестициялай алады, мысалы, жабдық сатып алу және бұл бәсекеге қабілеттілікті арттырады, соның арқасында бизнес көп салық төлейді, көп жұмыс орындары пайда болады. Қаржыландыруға қолжетімділікті кеңейту тек банктерге ғана емес, МҚҰ-ға да қатысты, бізде МҚҰ-да қорландыруға шектеулі қолжетімділік бар, негізінен олар шетелден қарыздар тартады, онда да мөлшерлемелер жоғары 17-21% және тиісінше олар өздерінің операциялық шығыстарын жоғарыдан жабуы тиіс және мөлшерлемелер одан да жоғары, қалалық жер бар, онда кредиттерді алу оңай мұның бәрі, оларда тәуекелдер сияқты, ауылдық жерлерде қорландыруға қол жетімділігі шектеулі кәсіптік блоктар, қазіргі уақытта Апекс қорын құру мәселесі пысықталуда, яғни квазимемлекеттік компания атынан МҚҰ ішінара мемлекеттің құрамына кіретін бұл ұйым, осының есебінен олар халықаралық қаржы ұйымдарының қаржысын шоғырландырады және олар қаржыландыруға ықыласпен барады және неғұрлым қолайлы шарттарда кредитті ұлттық валютада да ұсына алады, дәл осы жерде кредиттер арқылы бизнесті дамытуға басымдық беріледі МҚҰ, тиімді немесе қолайлы шарттарда, егер МҚҰ банк секторы сияқты қызметтер болса, жақсы болар еді, бұл қаржылық аймақтың дамуына ықпал етеді.

Сұрақ: Қазақстанда бизнесті дамыту және кеңейту үшін қандай ынталандырулар бар?

Қазақстанда бизнесті дамыту және кеңейту үшін қандай проблемалар бар?

Жауап: Кәсіпкерлікті дамытудың 2025 жылға дейінгі тұжырымдамасын қарау керек.

АӨК сияқты еңбекті көп қажет ететін салалар бар, мысалы, оларда жұмысшылар саны көп болған кезде олар ірі салаларға ауысады және салық жеңілдіктеріне, мемлекеттік қолдау шараларына үміткер бола алмайды.

Қызмет түрлері бойынша санаттарды қайта қарау қажет.

8-интервьюер

Сұрақ: Қазақстанда БЖК, Еңбек, ИИДМБ, АӨК, Нұрлы жол және т. б. аясында көрсетілетін мемлекеттік қолдау шараларының кең спектрі бар (пайыздық мөлшерлемені субсидиялау, гранттар, кепілдік беру, микрокредиттеу және т. б.). Бизнесті ірілендіру тұрғысынан қайсысы тиімді? Қандай бағдарламалардан бас тартуға болады, ал қандай шаралар мен бағдарламаларды күшейтуге немесе қайта қарауға болады?

Жауап: Қолдау шаралары ретінде бағдарламалар өте көп, мысалы, бүгінде субсидия берілетін БЖК бар, кепілдіктер көп, оның ішінде Еңбек бағдарламасы бойынша да бар. Олардың барлығы өте ыңғайлы, тиімді 6%-бен ұсынылады.

Менің білуімше, қазір көптеген бизнестерде кепілдік мүлік жетіспейді, мүмкін бұл жерде кепілдік беру тетіктерін кеңейту керек шығар. Жалпы, мемлекеттік қолдау шаралары оларға қойылатын талаптарды күшейтуді және мониторингті күшейтуді шектеу керек деп ойлаймын, яғни ақшаны кейіннен пайда әкелетін кәсіпорындар ғана қадағалап, беруі керек.

Бүгінде жұмыс істемейтін гранттардың тағы бір проблемасы бар, олар тиімсіз, оларды бақылау мүмкін емес, көптеген кәсіпорындар тек грант алу үшін ашылады, содан кейін жабылады

Сұрақ: Бүгінгі таңда бизнесті қолдау үшін Даму, KazIndustry, Kazakh Export, Kazakh invest, QazTech Ventures, «Атамекен» және т.б. сияқты көптеген операторлар мен даму институттары бар. Қазіргі институттардың қайсысы тиімді және неге? Даму институттарының тиімділігін арттыру бойынша қандай ұсыныстар бере аласыз?

Мемлекеттік қолдау шаралары туралы бизнестің хабардар болуында қандай проблемалар бар?

Жауап: Менің ойымша, бүгінгі таңда институттардың жұмысы тиімсіз, өйткені бірыңғай тізбе жоқ, бизнесті мемлекеттік қолдау шаралары туралы хабардар ету жоқ, қайдан алу керектігін, қандай шаралар қабылдау керектігін таба алмайсың.

Сұрақ: Салық салу жүйесінде қандай проблемалар бар және ол бизнестің ағымдағы қажеттіліктеріне қаншалықты жауап береді және бизнесті ірілендіруді ынталандыруға бағытталған ба?

Белгілі болғандай, елде шағын және микро бизнес субъектілері үшін салық ставкалары АСР қолдану кезінде барлығына ортақ белгіленгеннен әлдеқайда төмен болуы мүмкін. Бұл бизнестің дамуы мен кеңеюіне қалай әсер етеді?

Жауап: Салық бойынша белгілі бір арнайы салық режимін қолдану үшін кейбір ұйымдар мен кәсіпорындар кірістерін жасыруға немесе штат санын жасыруға тырысады, менің ойымша, бұл жерде салық режимдерін шектеу керек. мұны қалай жасауға болады. жеңілдіктер тек басында берілуі керек, яғни алғашқы 2-3 жыл, содан кейін оларды жалпы жүйеге енгізу керек

Сұрақ: Бүгінде орта бизнес үшін капитал қаншалықты қолжетімді, ЕДБ (МҚҰ) қандай жаңа құралдарды енгізуі тиіс (ЕДБ несие қоржыны негізінен бөлшек сегмент есебінен өсуде, оның үлесіне банктердің кредиттік қоржынының 50%-дан астамы тиесілі (бөлшек кредит берудің өсуінің негізгі факторы кепілсіз тұтынушылық қарыздар болып табылады)?

Бизнесті кеңейту және өсу мақсаттары үшін ұзақ мерзімді арзан кредиттер қолайлы екені белгілі. Қазақстанда бизнес үшін ұзақ мерзімді кредиттердің қолжетімділігінде қандай проблемалар бар?

Жауап: Бізде банктік тәуекелдермен проблема болуы мүмкін, яғни олар да өз тәуекелдерін есептейді және осындай жоғары пайыздар пайда болады, сонымен қатар олар несие бермейді, өйткені көпшілігінде кепілдік мүлкі жоқ, мұнда мемлекеттік қолдау шараларына оралу керек.

Сұрақ: Мемлекеттік қолдау шаралары бойынша қандай кедергілерді білесіз?

Жауап: Бұл жерде тағы бір проблема-бизнесті жүргізу үшін бизнес-жобаларды жасау үшін біліктіліктің жеткіліксіздігі, яғни бұл бағытта сапалы білім жеткіліксіз. бүгінде бізде АХҚО жұмыс істемейді, онда сот жүйесі, банк жүйесінің мәселелерін реттейтін халықаралық қаржы орталығына айналмағанын ескеру керек.

9-интервьюер

Сұрақ: Қазақстанда БЖК, Еңбек, ИИДМБ, АӨК, Нұрлы жол және т.б. шеңберінде көрсетілетін мемлекеттік қолдау шараларының кең спектрі бар (пайыздық мөлшерлемені субсидиялау, гранттар, кепілдік беру, микрокредит беру және т. б.). Бизнесті ірілендіру тұрғысынан не тиімдірек? Қандай бағдарламалардан бас тартуға болады, ал қандай шаралар мен бағдарламаларды күшейтуге немесе қайта қарауға болады?

Жауап: Субсидиялау және кепілдік беру барлығына бірдей таралмайды, олардың бір бөлігі жабық болуы мүмкін, бірақ бәріне бірдей

таралмайды. Субсидиялау үшін кепіл қажет, көбісінде бұл кепіл жоқ. Айталық, егер сізде интернет-дүкен болса, онда сіз ештеңе ала алмайсыз. Шараларды қажет етпейтін және араласуды қажет етпейтін кәсіпорындар бар, оларға тиіспеуіміз қажет. Кәсіпкерлікті дамыту үшін бізге көбірек капитал қажет, өйткені шикізат импортталады. Бізде ішкі нарық аз. Жалпы, субсидия, бұл жаман деп ойлаймын, бұл нарықтық бәсекелестікті бұзады. Жабдықтар лизингі жақсы құрал және олар бәсекелестікте болуы керек, бірақ олар бюджеттік қаражатпен өшірілген.

Сұрақ: Бүгінгі таңда бизнесті қолдау үшін Даму, KazIndustry, Kazakh Export, Kazakh invest, QazTech Ventures, «Атамекен» және т.б. сияқты көптеген операторлар мен даму институттары бар. Қазіргі институттардың қайсысы тиімді және неге? Даму институттарының тиімділігін арттыру бойынша қандай ұсыныстар бере аласыз?

Жауап: Иә, олардың саны тым көп, біз қысқартуымыз керек, себебі бұл бизнесті ақпараттандыру мәселесімен байланысты, өйткені бизнес қай жақтан қандай шарааларын білмейді.

Сұрақ: Мемлекеттік қолдау шаралары туралы бизнестің хабардар болуында қандай проблемалар бар?

Жауап: Еңбек бағдарламасын алайық делік, бұл бағдарлама туралы аз адамдар біледі, барлық шаралар ауызша радио арқылы танылады. Егер сіз белсенді болсаңыз, тек осы жағдайда сіз таба аласыз, адамдар ондай емес. Қолдау шарасы керісінше өз клиентін іздеуі керек. Адам бейнесі туралы интернет арқылы ақпарат табуға болады, соның арқасында әлеуетті кәсіпкерлерді таңдауға болады. Содан кейін мерзімдер, рәсімдер бойынша ашықтық жоқ, ақшаны қашан алу керектігі анық емес, кесте мен ереже жоқ. Деректердің толықтығы жоқ, тіпті қажетті базаны табудың өзі қиын.

Сұрақ: Салық салу жүйесінде қандай проблемалар бар және ол бизнестің ағымдағы қажеттіліктеріне қаншалықты жауап береді және бизнесті ірілендіруді ынталандыруға бағытталған ба?

Белгілі болғандай, елде шағын және микро бизнес субъектілері үшін салық ставкалары АСР қолдану кезінде барлығына ортақ белгіленгеннен әлдеқайда төмен болуы мүмкін. Бұл бизнестің дамуы мен кеңеюіне қалай әсер етеді?

Жауап: Нақты өндірістер бар, олар іс жүзінде орташа, бірақ екі ЖК құрған. Неліктен, өйткені есеп беру оңай, салық салу оңай, жеңілдіктер ала аласыз. Конверттердегі жалақы алимент төлеушілерге беріледі, ондай да бар. Бизнесті дамыту үшін экономикалық пайда қажет. Мысалы, Харгосқа бардық, содан кейін кірістер өсті, өйткені олар ақпаратты дұрыс декларациялай бастады. Орта бизнес үшін бірыңғай төлем қажет деп ойлаймын. Содан кейін салық пен декларацияны қалай төлеу керектігі туралы нұсқаулық толтыру қиын. Сіз әлі тұрғылықты жеріңізде емес, Бизнесті тіркеу орнында төлейсіз, ол үшін салық органының кодын білуіңіз

керек. Одан басқа, жүйелерді интеграциялау мәселесі бар бірақ ол іске аспады, өйткені әркімнің өз ақпараты бар, олар әртүрлі, сәйкес келмейді.

Сұрақ: Бүгінде орта бизнес үшін капитал қаншалықты қолжетімді, ЕДБ (МҚҰ) қандай жаңа құралдарды енгізуі тиіс (ЕДБ несиесі қоржыны негізінен бөлшек сегмент есебінен өсуде, оның үлесіне банктердің кредиттік қоржынының 50% - дан астамы тиесілі (бөлшек кредит берудің өсуінің негізгі факторы кепілсіз тұтынушылық қарыздар болып табылады)?

Жауап: Бизнесі кеңейту және өсу мақсаттары үшін ұзақ мерзімді арзан кредиттер қолайлы екені белгілі. Қазақстанда бизнес үшін ұзақ мерзімді кредиттердің қолжетімділігінде қандай проблемалар бар?

Неліктен біздің тәуекелдеріміз жоғары екенін түсінемін, өйткені банктер өз тәуекелдерін қояды. Бұл доллардың немесе еуроның теңгеге қатынасын да қарау керек. Бірақ біз арзанырақ. Себебі доллар тұрақты, ал теңге жоқ, ресурстар да әртүрлі.

10-интервьюер

Сұрақ: Қазақстанда БЖК, Еңбек, ИИДМБ, АӨК, Нұрлы жол және т. б. аясында көрсетілетін мемлекеттік қолдау шараларының кең спектрі бар (пайыздық мөлшерлемені субсидиялау, гранттар, кепілдік беру, микрокредиттеу және т. б.). Бизнесі ірілендіру тұрғысынан қайсысы тиімді? Қандай бағдарламалардан бас тартуға болады, ал қандай шаралар мен бағдарламаларды күшейтуге немесе қайта қарауға болады?

Жауап: Мемлекет БЖК, Еңбек, сондай-ақ салалық цифрландыру бағдарламалары, АӨК, кәсіпорын инновациясын қолдау сияқты көптеген бағдарламаларды жүзеге асыруда. Мысалы, ауыл шаруашылығы бойынша субсидиялар көп, оның ішінде жергілікті атқарушы органдар арқылы іске асырылады, бұл ақша қайтарылмайды, бірақ бұл ретте біз азық-түлік қауіпсіздігімізді қаржыландыру қажеттігін түсінеміз.

Шағын және орта бизнес гранттар, кепілдік беру, БЖК және Еңбек бағдарламалары бойынша субсидиялау сияқты құралдармен қамтылған. Даму сияқты оператор арқылы көптеген шара беріледі. Қарапайым заттар экономикасы бар, ол біздің тауарларымызды өндіруге бағытталған, индустриялық-инновациялық даму бағдарламасы іске асырылуда, онда Қазиндастри де белгілі бір қолдау шараларын, оның ішінде еңбек өнімділігін арттыру бойынша қолдау шараларын ұсынады.

Бір сөзбен айтқанда, өте кең ауқымды мемлекеттік қолдау шаралары бар. Бірақ, кепілдік беру және субсидиялау құралын кеңейтуге қатысты мәселелер әлі де бар, өйткені бизнестің бұған қажеттілігі бар.

Сұрақ: Бүгінгі таңда бизнесі қолдау үшін Даму, KazIndustry, Kazakh Export, Kazakh invest, QazTech Ventures, «Атамекен» және т.б. сияқты көптеген операторлар мен даму институттары бар. Қазіргі институттардың

қайсысы тиімді және неге? Даму институттарының тиімділігін арттыру бойынша қандай ұсыныстар бере аласыз?

Мемлекеттік қолдау шаралары туралы бизнестің хабардар болуында қандай проблемалар бар?

Жауап: Өте жақсы сұрақ, өйткені бұл бастама бұрыннан көтеріліп келеді, операторларды біріктіру бойынша жұмыс ішінара жүргізілген болатын, бірақ бұл операторларды қысқарту мүмкіндігі әлі де бар шығар, менің ойымша, әрбір сала мен әрбір бағыт үшін, яғни шағын, ашу үшін, орта үшін индустрияландыруды ескере отырып, шамамен 4-5 оператор жеткілікті болар еді.

Сұрақ: Салық салу жүйесінде қандай проблемалар бар және ол бизнестің ағымдағы қажеттіліктеріне қаншалықты жауап береді және бизнесті ірілендіруді ынталандыруға бағытталған ба?

Белгілі болғандай, елде шағын және микро бизнес субъектілері үшін салық ставкалары АСР қолдану кезінде барлығына ортақ белгіленгеннен әлдеқайда төмен болуы мүмкін. Бұл бизнестің дамуы мен кеңеюіне қалай әсер етеді?

Жауап: Қазақстанның салық жүйесі басқа елдермен салыстырғанда бизнес үшін өте тиімді, біз аз салық жинамаймыз, бұл, әрине, бізде салықтың онша жоғары болмауымен байланысты, әсіресе шағын бизнес үшін, бұл жерде қиындықтар болуы мүмкін, өйткені жеңілдіктер көп, ал орта кәсіпорындар үшін мұндай жеңілдіктер жоқ. Орта немесе ірі бизнес үшін қолдаудың жекелеген шараларын көздеу қажет және кәсіпорындардың сыртқы нарықтарға кіруін қамтамасыз ететін нақты осындай ақпараттық базаны дамыту маңызды болуы мүмкін. Салықтар бойынша жоғары технологиялық тауарларды одан әрі өндіру үшін шикізат импорты үшін жеңілдіктер енгізу маңызды шығар.

Сұрақ: Бүгінде орта бизнес үшін капитал қаншалықты қолжетімді, ЕДБ (МҚҰ) қандай жаңа құралдарды енгізуі тиіс (ЕДБ несие қоржыны негізінен бөлшек сегмент есебінен өсуде, оның үлесіне банктердің кредиттік қоржынының 50% - дан астамы тиесілі (бөлшек кредит берудің өсуінің негізгі факторы кепілсіз тұтынушылық қарыздар болып табылады)?

Бизнесті кеңейту және өсу мақсаттары үшін ұзақ мерзімді арзан кредиттер қолайлы екені белгілі. Қазақстанда бизнес үшін ұзақ мерзімді кредиттердің қолжетімділігінде қандай проблемалар бар?

Жауап: Бүгінгі таңда банктермен жұмыс жүргізілмейтінін мойындау керек, сонымен қатар біз банктерімізді жоғалттық, өйткені біз субсидиялай отырып, нарықтық құралдарға кіреміз, нәтижесінде біз жоғары пайыздық мөлшерлемелерге ие болдық, банктер тәуекелдерді өз мойнына алмайды, банктер тиімді ставкалармен өз бетінше бағдарламаларны іске асыру керек деп ойлаймын. Осындай мысал үймен қамтамасыз ету саласында бар.

Сұрақ: Мемлекеттік қолдау шаралары бойынша тағы қандай кедергілерді білесіз?

Жауап: Негізінде бизнесті дамыту үшін күшті мемлекеттік қатысудан бастап әкімшілік кедергілерге дейін көптеген кедергілер бар. Біз бәріміз білетін сыбайлас жемқорлық мәселелері, халықтың кәсіпкерлік белсенділігінің жеткіліксіздігі, халықтың қаржылық сауаттылығының жетіспеушілігі, яғни көптеген кедергілер бар және мұның бәрі бизнестің дамуына әсер етеді.

11-интервьюер

Сұрақ: Қазақстанда БЖК, Еңбек, ИИДМБ, АӨК, Нұрлы жол және т. б. аясында көрсетілетін мемлекеттік қолдау шараларының кең спектрі бар (пайыздық мөлшерлемені субсидиялау, гранттар, кепілдік беру, микрокредиттеу және т. б.). Бизнесті ірілендіру тұрғысынан қайсысы тиімді? Қандай бағдарламалардан бас тартуға болады, ал қандай шаралар мен бағдарламаларды күшейтуге немесе қайта қарауға болады?

Жауап: Шынымды айтсам, менің компаниям мемлекеттік қолдаудың кез-келген шарасын қолданбады. Біз коммерциялық банктің несиелерінің бірін жоспарладық және ұсындық, ал біз субсидияларды бере алдық, неге олар бізге берген жоқ, өйткені қазір банктер бізге түсіндіргендей, субсидиялау көлемі жоқ, бірақ біз несиелерді қаражатын пайдалануға көп тырыспадық, бірақ егер қажет болса, кенеттен аштық. Менің ойымша, мемлекеттік қолдаудың ең қажетті құралы бұл инфляция деңгейінде 6-7% деңгейінде пайда болу мөлшерлемесімен ұзақ мерзімді қымбат емес теңгелік несиелер, менің ойымша, бұл ең жақсы қажетті құрал. Негізінде, кәсіпкер мұндай мүмкіндіктерге ие бола отырып, оған гранттар қажет емес. Әрбір бағдарлама өзінше қажет, БЖК бойынша жақсы бастама деп санаймын, жалпы бағдарлама капиталдың жетіспеушілігінен туындаған, осы бағдарламаның басымдықтары бойынша ойланудың, ал сауда, қызмет көрсету, қонақ үй бизнесін қоспағанда, тек өндірістік қызметті қаржыландырудың басқа ісі бар, олар ағымдағы ставканы да орындай алады. Осы кепілдікті енгізу қажет жаңа құралдардың ішінде, көптеген адамдарда кепілдер жетіспейді, тіпті жеткілікті болса да, олар бизнес үшін пәтер салғысы келмейді, адамдарда кепіл үшін негізгі активтер жоқ, кепілдікті кеңейтуге болады.

Сұрақ: Бүгінгі таңда бизнесті қолдау үшін Даму, KazIndustry, Kazakh Export, Kazakh invest, QazTech Ventures, «Атамекен» және т.б. сияқты көптеген операторлар мен даму институттары бар. Қазіргі институттардың қайсысы тиімді және неге? Даму институттарының тиімділігін арттыру бойынша қандай ұсыныстар бере аласыз?

Жауап: Мұндай ұйымдар тым көп, әрине, оларды үлкен 3-4-ке біріктіру керек, өйткені бізде мұндай күрделі экономика жоқ, бірақ мен олардың

қызметін бағалау қиын, өйткені біз ешкімге жүгінбедік, бірақ мен осы ұйымдардың ішінде жұмыс істегендіктен, олардың қалай жұмыс істейтінін білемін. мәселен, 1 млрд теңге-теңіздегі тамшы, ал даму онда проблемалар жоқ, бірақ онда да қаржыландыруды ұлғайту қажет, салалық ерекшелік бойынша шаралар беру қажет, мысалы, өндірістік компанияларға бірінші кезекте ставкалар беріп, төмен жасау керек. Кәсіпкер өзіне қанша қажет және қанша сене алатындығын өзі айтуы керек.

Сұрақ: Мемлекеттік қолдау шаралары туралы бизнестің хабардар болуында қандай проблемалар бар?

Жауап: Мен қолдаудың кейбір түрлері бойынша, мысалы, субсидиялау және кредиттеу бойынша жақсы білемін деп ойлаймын, қалғандары бойынша мен сенімді емеспін, көп жағдайда, мысалы, бизнес өнімділік бағдарламасы туралы білмейді деп ойлаймын. Әдетте ШОБ-та мемлекеттік қолдау шараларымен айналысатын адамдар көп емес, кейде тіпті бухгалтер жоқ, сондықтан олар әрдайым білмейді, кейбіреулеріне сәйкес олар жақсы біледі, өйткені банктердің өздері айтады, Мысалы, бізден несие алыңыз, содан кейін сіз даму арқылы субсидия немесе кепілдік ала аласыз. Құралдар тікелей қайда барады, онда хабардарлық аз. Жағдайды жақсарту үшін бұрын қандай да бір платформа құру идеясы болған еді, онда мемлекеттік қолдаудың барлық шаралары анық жазылып, грант алуға болады, олар жақсы басталды, бірақ аяқталмады, мұны ҰКП бір кезде жасады, қандай да бір себептермен соңына дейін пысықтай алмады, ал бұл жақсы бастама.

Сұрақ: Салық салу жүйесінде қандай проблемалар бар және ол бизнестің ағымдағы қажеттіліктеріне қаншалықты жауап береді және бизнесті ірілендіруді ынталандыруға бағытталған ба?

Белгілі болғандай, елде шағын және микро бизнес субъектілері үшін салық ставкалары АСР қолдану кезінде барлығына ортақ белгіленгеннен әлдеқайда төмен болуы мүмкін. Бұл бизнестің дамуы мен кеңеюіне қалай әсер етеді?

Жауап: Менің бизнесім тұрғысынан бізде салық мәселесі жоқ. Бізде ЖШС бізде бухгалтер бар, ол осы салықтарды жақсы біледі, әрине, мен ставкаларды қалаймын, бірақ екінші жағынан, егер сіз салықты төмендетуден нашарласаңыз, басқа да сапалы заттар, мысалы, Денсаулық сақтау, бұл салықты төмендеткеннен гөрі нашар, мұнда бәрі жақсы. Әр түрлі төлемдер енгізілетін жалғыз нәрсе, жыл сайын үш жылда қандай да бір жаңа төлемдер, мысалы МӘМС мұндай төлемдер болмайды деп үміттенеміз. Тағы бір сәт, мен салық ставкаларының төмендігіне қарамастан, кәсіпкер барлық салық базасын көрсетпеуге тырысады, яғни өзінің кірісін төмендетпейді, жалақыны басқа адамдардың ЖК арқылы төлеуге тырысады, өйткені ЖК-де тек 3 пайыз салық бар, ал егер ресми түрде 20 пайыз жалақы төлесе, қызметкерлердің өздері де түсінеді оған ЖК арқылы жалақы алу ресми түрде төмен жалақыдан гөрі жақсы, менің ойымша, бұл мөлшерлемелер жақсы, бірақ 5 жылдан астам

уақыт жұмыс істеген компаниялар үшін олар білікті, штаттық адамдарды жинады, беделі қандай олар отрабатываюут тапсырыстар жүргізеді өз бизнесін, ал компаниялар үшін ғана құрылды, менің ойымша, оларға беруге қандай да бір кезең болу үшін аяқ. Мысалы, біз 2018 жылы өз компаниямызды тіркедік, жарты жыл немесе бір жыл табыссыз жұмыс істедік, бір жыл бойы клиенттермен, технологиялармен, қандай да бір жарнама беру керек және т. б. біз әлі басталмай тұрып салық төлеуге тиіс едік, ал бұл жерде салық төлеу үшін емес, аман қалу, аяққа тұру керек еді, бәлкім осыған байланысты Астана хабтың қабылдау бойынша жаңа компанияларына мүмкіндік беру жақсы болар еді, онда олар салықтан босатылды, бірақ бұл бүкіл экономиканың осындай шағын аралы және тек АЙТИ компаниялар үшін, салық салусыз жұмыс істеуге мүмкіндік беру жақсы болар еді, бұл бір жыл ішінде салықсыз немесе төмендетілген мөлшерлемелермен жұмыс жасау үшін шағын өндіріс жасайды. Біріншіден, олар барлық жалақыны ресми түрде көрсетеді, олар бірден беретін жалақысын бірден жариялайды, өйткені салық төлеудің қажеті жоқ, және олар салық бойынша жұмыстың үшінші жылына ауысқанда, оларды жасыру қиын болады, бұл күдікті болады, және менің ойымша, риза кәсіпкер ол төлейді, өйткені оған оның аяғына тұруға мүмкіндік берді. Жабылу қаупі ерте кезеңде үлкен, өйткені сіз ашуға уақыт таппадыңыз, мұнда әлі де салықтар бар. Екі жыл бойы кәсіпкер салық емес, бизнес туралы ойланса, қайта тіркеу қаупі болады, бірақ олардың тек 5-10 пайызы ғана болады.

Сұрақ: Бүгінде орта бизнес үшін капитал қаншалықты қолжетімді, ЕДБ (МҚҰ) қандай жаңа құралдарды енгізуі тиіс (ЕДБ несие қоржыны негізінен бөлшек сегмент есебінен өсуде, оның үлесіне банктердің кредиттік қоржынының 50% - дан астамы тиесілі (бөлшек кредит берудің өсуінің негізгі факторы кепілсіз тұтынушылық қарыздар болып табылады)?

Бизнесі кеңейту және өсу мақсаттары үшін ұзақ мерзімді арзан кредиттер қолайлы екені белгілі. Қазақстанда бизнес үшін ұзақ мерзімді кредиттердің қолжетімділігінде қандай проблемалар бар?

Жауап: Бұл кез келген ШОБ-тың өмірлік маңызды мәселесі, тіпті қалыпты қолжетімді кредиттер болса, мемлекеттік қолдау шараларын алып тастауға болады. Қазір крдит бар, бірақ ол өте қымбат. Біз несие желісін 16% - бен рәсімдедік, және біз бұл несиеді тек кез-келген жағдайда ғана пайдаланғымыз келмейді, кенеттен біз оны бір жерде басып аламыз, бірақ оны қабылдаған дұрыс емес, бұл жаман жағдай, өйткені бүкіл әлемде сіз осындай құралдарды, несие құралдарын пайдалануыңыз керек, мысалы, егер біз оны ала алсақ, айтайын кем дегенде 3-5 жыл немесе тіпті 7 жыл ұзақ мерзімді кезеңге теңгемен 5-6% - бен несие желісін, ең алдымен, біз тіпті Телеком жабдықтарын өндіруді ашар едік. Біз мұндай ресурстарға сенбейтіндіктен, біз бұл жоспарды бірден алып тастадық, әзірге бұл соманы бізге 90 млн теңге керек, бірақ бұл онша көп емес, бірақ 90 млн-ды 16 пайызға алу ешқандай бизнеске төтеп бере алмайды, бізде мұндай тактика

бар, біз өзіміз бос жұмыс істей аламыз, бұл 2-3 жылға созылады, бірақ біз өзімізді біз ешқандай тәуекелге ұшырамаймыз, қысқаша айтқанда, бізде қол жетімді капитал жоқ. Бұл жерде Ұлттық банк жұмыс істеуі керек.

Сұрақ: Қазақстанда бизнесті дамыту және кеңейту үшін қандай ынталандырулар бар? Қазақстанда бизнесті дамыту және кеңейту үшін қандай проблемалар бар?

Жауап: Негізінде, егер қаңтар айындағы оқиғалар болмаса және осыдан кейін Президент сөз сөйлемесе, мен көп нәрсені айтар едім, өйткені біздің президенттеріміз монополиясыздандыру, бәсекелестікті дамыту, деолегархизация, экономикадағы мемлекеттің рөлін төмендету, тендерді басым түрде жеңіп алатын аффинирленген компанияларды жою тұрғысынан көп нәрсені айтқан болар едім. әр тармақты айтар едім. Ол мұның бәрі болады деп нақты айтқандықтан және қазір жұмыс жүргізіліп жатқанын және бұл компаниялар шынымен жойылғанын, көптеген компаниялар кіріске ие, олар бизнестен кетеді, қазір олар кеткен кезде, әсіресе орта бизнес арасында бум басталады.

Қазір олар Самұрұқ қорын реформалау туралы айтады- Қазына, мұның бәрін дұрыс жасау керек мұны Самұрұқ-Қазына қоры әлі де ШОБ-ты дамыту үшін үлкен ірі даму институты ретінде қарастыруы мүмкін, тіпті Самұрұқ-Қазынаны қатты реформалаудың қажеті жоқ, ол даму институты болуы керек, мысалы, ҚМГ-ды алайық, ол монополист, ол өзінің күшті жағын біледі. оның үлкен күші бар және сатып алу кезінде ол үлкен шарттар қояды Мен тек төлем постымен төлеймін, яғни алдымен сіз маған жұмыс жасайсыз, содан кейін екі айдан кейін Мен сізге 100 пайыз төлеймін, бұл қазіргі саясат даму институты емес, шағын және орта бизнестің дамуына ешқандай ықпал етпейді, осындай жағдайларға байланысты орта бизнес банктерден ақша іздеуге мәжбүр, несие беріледі, мұндай схемалар алынып тасталуы керек, Қаз-Мұнай-газ барлық қалыпты компаниялар сияқты 30% аванс беруі керек. Ал қазір олар күш пен монополиялық күшті сезініп, өздері қалаған нәрсені істеп жатыр және бұл ШОБ-ты өлтіреді. Самұрық-Қазынаны ШОБ-ты дамыту институты деп тұжырымдау керек.

Даму институттары тек ақша беріп қана қоймай, ШОБ саласындағы супер сарапшылар болуы тиіс, ол үшін сонша адамның қажеті жоқ, сондықтан кез келген ақымақ жұмыс істей алады. Бірақ бизнестің не өмір сүретінін, оған қандай шаралар қажет екенін білетін Үкіметтің аналитикалық құралы болу үшін жақсы аналитикалық жұмыс сөзсіз, жақсы аналитика бар кезде сіз басымдықты және ақшаны қайда беру керектігін түсінесіз, мұнда Қытай Даму Банкі жақсы үлгі болып табылады, ол ақша беріп қана қоймайды, ол саланы қалай дамыту керектігін біледі және машина жасауды қолға алады онда осы салада жұмыс істейтін сарапшылар жұмыс істейді. Мұнда олар ең алдымен аналитик болуы керек, содан кейін тек ақша таратуы керек.