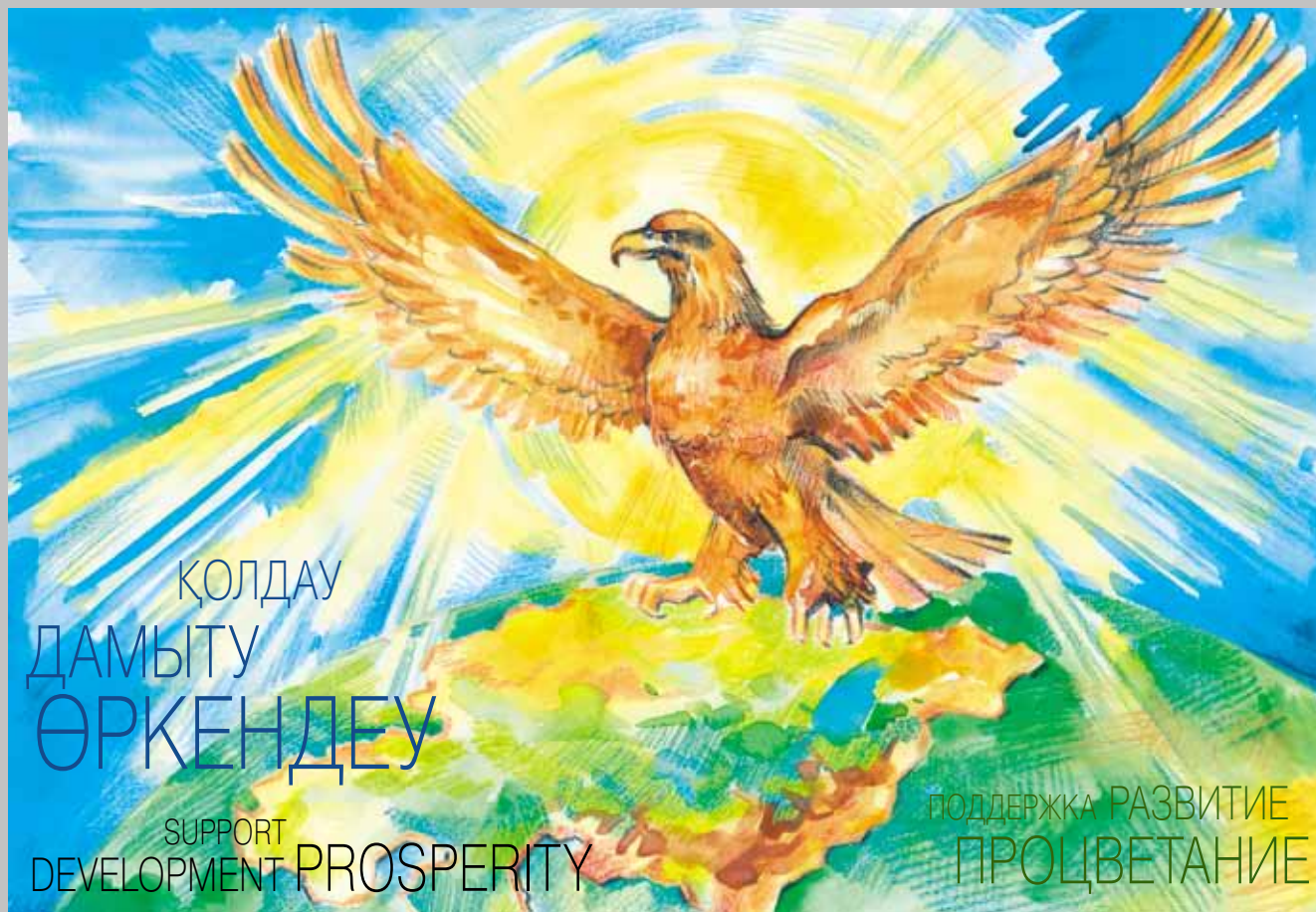




Ж Ы Л Д Ы Қ Е С Е П 2 0 0 9



ҚОЛДАУ
ДАМУ
ӨРКЕНДЕУ

SUPPORT
DEVELOPMENT PROSPERITY

ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЕ
ПРОЦВЕТАНИЕ

Г О Д О В О Й О Т Ч Е Т • A N N U A L R E P O R T



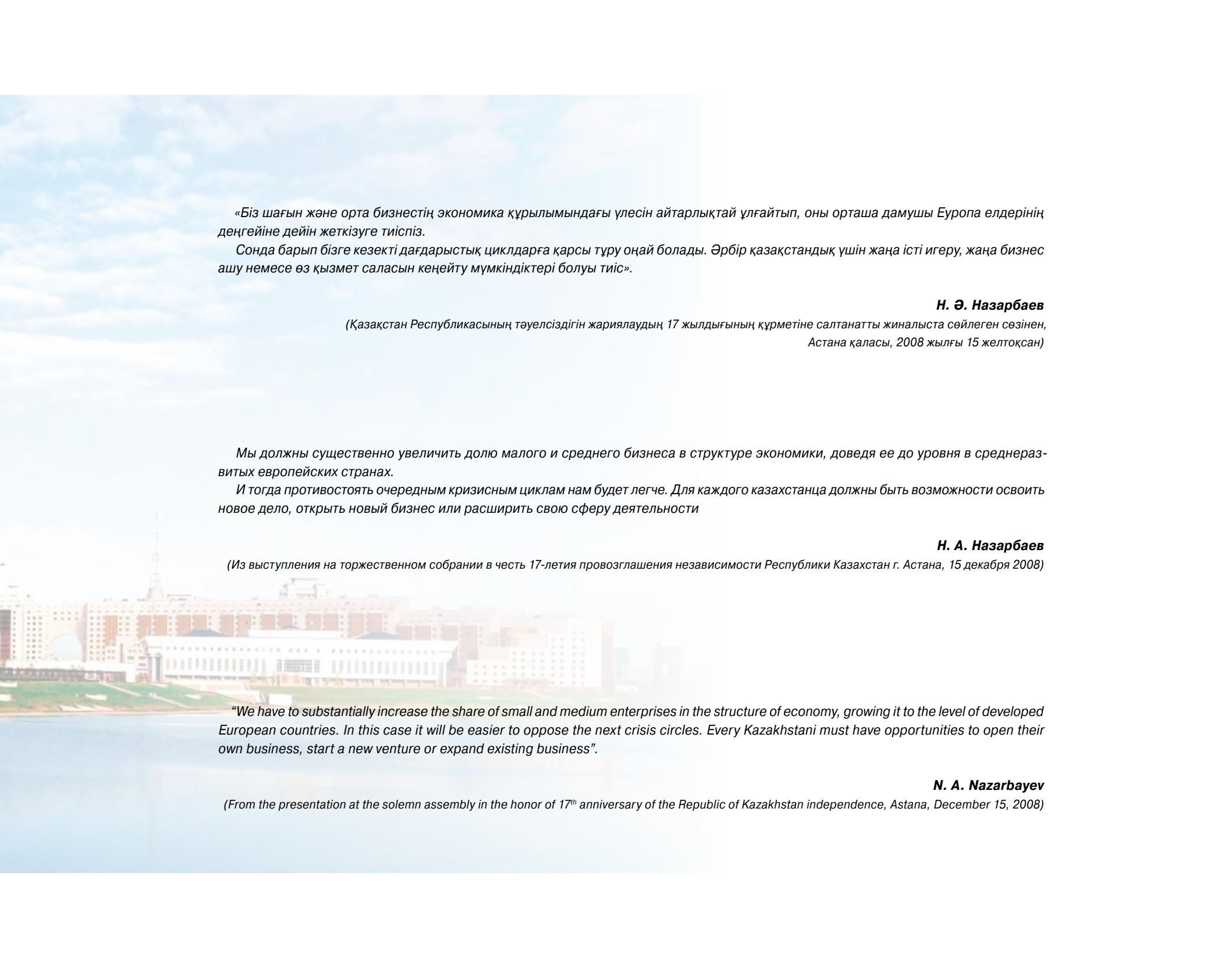
«ДАМУ» КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМУ ҚОРЫ» АҚ 2010–2020 жылдар кезеңіндегі қызметінің СТРАТЕГИЯЛЫҚ ҚЫРЛАРЫ

Алматы, 2010 жылғы қазан

Стратегические аспекты деятельности
АО «ФОНД РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «ДАМУ»
в период 2010–2020 годов
Алматы, октябрь 2010

Strategic Aspects of Business Activities of
DAMU ENTREPRENEURSHIP
DEVELOPMENT FUND JSC
for 2010–2020
Almaty, October 2010





«Біз шағын және орта бизнестің экономика құрылымындағы үлесін айтарлықтай ұлғайтып, оны орташа дамушы Еуропа елдерінің деңгейіне дейін жеткізуге тиіспіз.

Сонда барып бізге кезекті дағдарыстық циклдарға қарсы тұру оңай болады. Әрбір қазақстандық үшін жаңа істі игеру, жаңа бизнес ашу немесе өз қызмет саласын кеңейту мүмкіндіктері болуы тиіс».

Н. Ә. Назарбаев

(Қазақстан Республикасының тәуелсіздігін жариялаудың 17 жылдығының құрметіне салтанатты жиналыста сөйлеген сөзінен, Астана қаласы, 2008 жылғы 15 желтоқсан)

Мы должны существенно увеличить долю малого и среднего бизнеса в структуре экономики, доведя ее до уровня в среднеразвитых европейских странах.

И тогда противостоять очередным кризисным циклам нам будет легче. Для каждого казахстанца должны быть возможности освоить новое дело, открыть новый бизнес или расширить свою сферу деятельности

Н. А. Назарбаев

(Из выступления на торжественном собрании в честь 17-летия провозглашения независимости Республики Казахстан г. Астана, 15 декабря 2008)

“We have to substantially increase the share of small and medium enterprises in the structure of economy, growing it to the level of developed European countries. In this case it will be easier to oppose the next crisis circles. Every Kazakhstani must have opportunities to open their own business, start a new venture or expand existing business”.

N. A. Nazarbayev

(From the presentation at the solemn assembly in the honor of 17th anniversary of the Republic of Kazakhstan independence, Astana, December 15, 2008)

МАЗМҰНЫ

СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS



**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ
ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА
БИЗНЕС**

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В
КАЗАХСТАНЕ

SMALL AND MEDIUM
BUSINESS IN KAZAKHSTAN

9



**«ДАМУ» ҚОРЫНЫҢ
ҚЫЗМЕТ НӘТИЖЕЛЕРІ**

РЕЗУЛЬТАТЫ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФОНДА
«ДАМУ»

DAMU FUND OPERATIONS
RESULTS

59



**ДАҒДАРЫСТАН КЕЙІНГІ
КЕZEҢДЕГІ ҚОРДЫҢ
СТРАТЕГИЯЛЫҚ
КОНЦЕПЦИЯСЫ**

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ
КОНЦЕПЦИЯ ФОНДА
В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

STRATEGIC CONCEPT OF
THE FUND IN THE POST-
RECESSION PERIOD

123



**ДАМУДЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ
БАҒЫТТАРЫ. ІСКЕ АСЫРУ
МЕХАНИЗМДЕРІ**

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ.
МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

STRATEGIC DEVELOPMENT VECTORS
AND IMPLEMENTATION
MECHANISMS

155



**ҚОРДЫҢ
ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ
ДАМУЫ**

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ
РАЗВИТИЕ ФОНДА

ORGANIZATIONAL
DEVELOPMENT
OF THE FUND

249



ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

FINANCIAL ACCOUNTING

265



ҚОРЫТЫНДЫ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

SUMMARY

279

ТЕРМИНДЕР АНЫҚТАМАСЫ

Пайдаланылған терминдер мен қысқартылған атаулардың төмендегідей мағынасы бар:

АҚ	Акционерлік қоғам
ЕДБ	Екінші дейгейлі банк
ГАЗ	«Даму» Қорының Қазақстандағы экономикалық үрдістерді талдаудың геоақпараттық жүйесі
ЖК	Жеке кәсіпкер – заңды тұлға құрмаған, «Жеке кәсіпкерлік туралы» заңның 6-бабының 3,7-тармақтарында аталған тиісті критерийлерге сәйкес келетін Қазақстан Республикасының азаматы немесе оралман
ШФҚ	Шаруа (фермерлік) қожалығы – заңды тұлға құрмаған, кәсіпкерлік қызметпен айналысатын және заңды тұлға белгілері жоқ жеке тұлғалар
ЖАО	Жергілікті атқарушы билік органы
МКҰ	Микрокредит ұйымы
АЕК	Айлық есептік көрсеткіш
ШОБ	Шағын және орта бизнес
ЗТБ	Заңды тұлғалардың бірлестігі
ШБК	Шағын бизнес кәсіпорны – заңды тұлға ретінде тіркелген шағын кәсіпкерлік субъектісі
БЖ	Бағдарламалық жасақтама
ҚР	Қазақстан Республикасы
ДК	Директорлар кеңесі
ӘКК	Әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорация
ШКС	Шағын кәсіпкерлік субъектісі, «Жекеше кәсіпкерлік туралы» Заңға сәйкес жұмыскерлерінің орташа жылдық саны 50 адамнан аспайтын және активтерінің жыл бойғы орташа жылдық құны 60 000 еселік айлық есептік көрсеткіштен аспайтын заңды тұлға құрмаған жеке кәсіпкерлер.
ОКС	Орташа кәсіпкерлік субъектісі (субъектілері), «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңға сәйкес жұмыскерлерінің орташа жылдық саны 50 адамнан астам, заңды тұлға құрмаған жеке кәсіпкерлер және жұмыскерлерінің орташа жылдық саны 50 адамнан астам, бірақ 250 адамнан аспайтын немесе активтерінің жыл бойғы орташа жылдық құны 325 000 еселік айлық есептік көрсеткіштен аспайтын жеке кәсіпкерлік қызмет атқаратын заңды тұлғалар
ШОКС	«Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңға сәйкес шағын немесе орта кәсіпкерлік субъектісі (субъектілері)
«Самұрық-Қазына» ҰҒАҚ АҚ	«Самұрық-Қазына» ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ
Қор, сондай-ақ «Даму» қоры	«Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ
САҚ	«Стресстік активтер қоры» АҚ
ЖК	Жеке кәсіпкерлік

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕРМИНОВ

Используемые термины и сокращения имеют значения, указанные ниже:

АО	Акционерное общество
БВУ	Банк второго уровня
ГИС	Геоинформационная система анализа экономических процессов Казахстана фонда «Даму»
ИП	Индивидуальный предприниматель – гражданин Республики Казахстан или оралман, осуществляющий индивидуальное предпринимательство без образования юридического лица и соответствующий критериям, указанным в пунктах 3 и 7 статьи 6 Закона «О частном предпринимательстве»
КФХ	Крестьянское (фермерское) хозяйство – физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и при отсутствии признаков юридического лица
МИО	Местные исполнительные органы власти
МКО	Микрокредитная организация
МРП	Месячный расчетный показатель
МСБ	Малый и средний бизнес
ОЮЛ	Объединение юридических лиц
ПМБ	Предприятие малого бизнеса – субъект малого предпринимательства, зарегистрированный как юридическое лицо
ПО	Программное обеспечение
РК	Республика Казахстан
СД	Совет директоров
СПК	Социально-предпринимательская корпорация
СМП	Субъект (субъекты) малого предпринимательства, согласно Закону «О частном предпринимательстве» – индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников не более 50 человек и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более пятидесяти человек и среднегодовой стоимостью активов за год не свыше 60 000 месячного расчетного показателя
ССП	Субъект (субъекты) среднего предпринимательства, согласно Закону «О частном предпринимательстве» – индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников свыше 50 человек и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников свыше 50, но не более 250 человек или среднегодовой стоимостью активов за год не свыше 325 000 месячного расчетного показателя
СМСП	Субъект (субъекты) малого или среднего предпринимательства, согласно Закону «О частном предпринимательстве»
ФНБ «Самрук-Қазына»	АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына»
Фонд, равно Фонд «Даму»	АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»
ФСА	АО «Фонд стрессовых активов»
ЧП	Частное предпринимательство

DEFINITION OF TERMS

Below are the definitions of the terms and abbreviations used in the text:

JSC	Joint Stock Company
STB	Second-tier bank
GIS	Damu Fund's Geoinformation System for the analysis of the economic processes in Kazakhstan
SP	Sole Proprietor, a citizen of the Republic of Kazakhstan or oralman, engaged in entrepreneurial activities as an individual without setting up a legal entity and meeting the criteria, specified in Items 3 and 7 of the Law on Private Entrepreneurship
FM	Farmer, an individual, engaged in entrepreneurial activities without the signs of operation as a legal entity
LEB	Local executive body
MCO	Microcredit organization
MCI	Monthly calculation index
SMEs	Small and Medium Enterprises
ALE	Association of legal entities
SE	Small enterprise, a small business registered as a legal entity
SW	Software
RK	Republic of Kazakhstan
BD	Board of Directors
SEC	Social and entrepreneurship corporation
SB	Small business pursuant to the RK Tax Code
SBE	A small business entity under the Law on Private Entrepreneurship is an individual without setting up a legal entity with an annual average headcount not exceeding 50 employees or a legal entity, engaged in private entrepreneurship with an annual average headcount not exceeding 50 employees and annual average cost of assets not exceeding 60 thousand fold of the monthly calculation index.
MBE	A medium business entity under the Law on Private Entrepreneurship is an individual without the setting up of a legal entity with an annual average headcount exceeding 50 employees or a legal entity, engaged in private entrepreneurship with an annual average headcount exceeding 50 employees, but no more than 250, and with an annual average cost of assets not exceeding 325,000 fold of the monthly calculation index.
NWF Samruk-Kazyna	National Welfare Fund
SMBE	A small or medium business enterprise under the Law on Private Entrepreneurship
Fund, Damu Fund	Damu Entrepreneurship Development Fund JSC
DAF	Distressed Assets Fund JSC
PE	Private Entrepreneurship



1



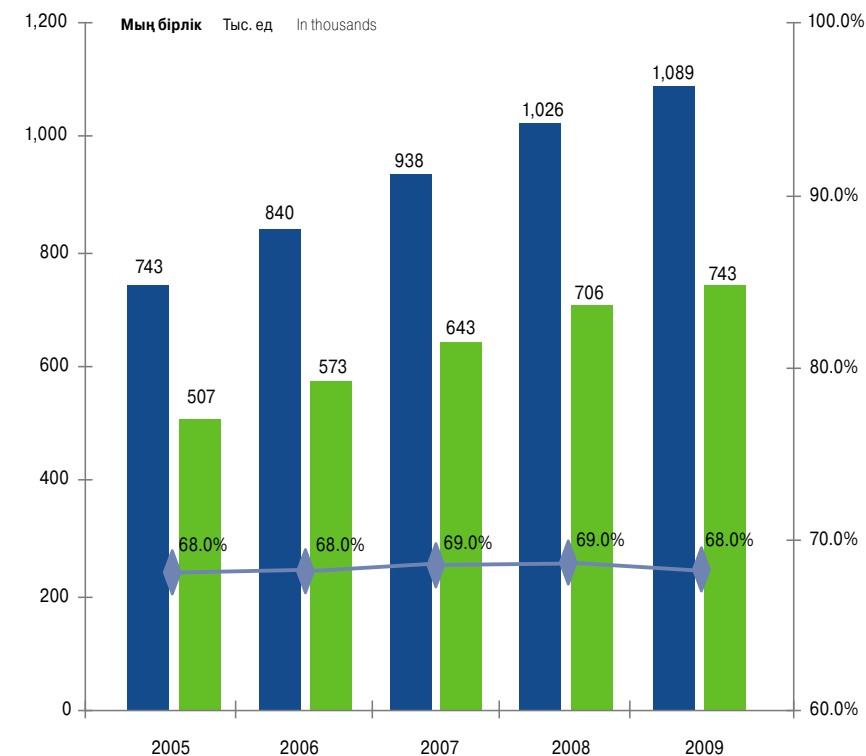
ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В КАЗАХСТАНЕ
SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN KAZAKHSTAN

График 1. Тіркелген ШОКС жалпы санындағы жұмыс істейтін ШОКС үлесі

График 1. Доля ктивных СМСП в общем количестве зарегистрированных СМСП

Chart 1. Share of operating SMBE in total number of registered SMBE



Тіркелген ШОКС саны
Количество зарегистрированных СМСП
Number of registered SMBE

Жұмыс істейтін ШОКС саны
Количество активных СМСП
Number of operating SMBE

Тіркелген ШОКС жалпы санындағы жұмыс істейтін ШОКС үлесі (оң жақ шәкіл)

Доля активных СМСП в общем количестве зарегистрированных СМСП (правая ось)
Share of operating SMB Ein total number of registered SMBE (right axes)

1. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС

1.1. ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС СЕКТОРЫНЫҢ АҒЫМДАҒЫ ЖАҒДАЙЫ

Дамыған елдердің тарихы көрсеткендей, шағын және орта бизнес (бұдан әрі – ШОБ) негізгі қалаушы буын болып табылады. Мемлекеттің орнықты экономикалық дамуын қамтамасыз ету дәл осы буынның күйі мен деңгейіне тәуелді болмақ. Экономиканың дәл осы секторының нашар дамыған бәсекелестік, материалдық және бейматериалдық ресурстардың тиімсіз пайдаланылуы, ішкі сұраныстың импортқа тәуелділігі, жұмыссыздық, кедейлік және т.с.с. мемлекеттің экономикалық өсуін тежейтін көптеген мәселелерді шешу үшін орасан зор әлеуетті мүмкіндіктері бар.

Қазақстан Республикасында ШОБ дамыту мәселелері ең бір маңызды мәселелердің қатарына жатады да, мемлекеттік деңгейде қарастырылады.

Төменде 01.01.2010 ж. жағдай бойынша ШОБ секторының жағдайына жасалған шолу келтірілген. Орта бизнестің жағдайы және динамикасы жөніндегі ресми статистика 2009 жылдан бері ғана жүргізіліп, жарияланып келе жатқандықтан, жекелеген көрсеткіштердің шолуы (салалық құрылымы, несиелендіру) шағын кәсіпкерлік субъектілері (ШКС) жөніндегі деректердің ғана негізінде келтіріледі.

1.1.1. Институционалдық бөлініс

Соңғы төрт жылда тіркелген шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің (бұдан әрі – ШОКС) саны 2005 жылмен салыстырғанда 46%-дан астамға көбейіп, 2009 жылдың қорытындысы бойынша 1 089 мың бірлікке¹ жетті. *График 1*

Жұмыс істейтін ШОКС тіркелген ШОКС жалпы санындағы үлесі 2005–2009ж. кезеңде тұрақты деңгейде 68–69% қалды.

Тіркелген ШОКС тіркелген шаруашылық субъектілерінің жалпы санындағы² үлесі 1 пайыздық тармаққа 2005 жылы 92%-дан 2009 жылы 93%-ға дейін жоғарылады. *График 2*

¹ Осыдан кейін келетін аталған бөлімнің барлық диаграммалар мен кестелері Қазақстан Республикасының Статистика жөніндегі агенттігінің (бұдан әрі – ҚРСА) деректерінің негізінде құрастырылған, <http://www.stat.kz/>.

² Жұмыс істейтін ШОКС – кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын немесе әлеуетті түрде жүзеге асыруы мүмкін шағын кәсіпкерлік субъектісі (ҚРСА терминологиясы).

1. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В КАЗАХСТАНЕ

1.1. ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ СЕКТОРА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

История эволюции развитых стран показывает, что малый и средний бизнес (далее – МСБ) является основополагающим звеном, от состояния и уровня развития которого зависит обеспечение устойчивого экономического роста государства. Именно этот сектор экономики имеет огромные потенциальные возможности для решения многих проблем, сдерживающих экономический рост государства, таких, как неразвитая конкуренция, неэффективное использование материальных и нематериальных ресурсов, зависимость внутреннего спроса от импорта, безработица, бедность и др.

Вопросы развития МСБ в Республике Казахстан относятся к категории наиболее важных и рассматриваются на высшем государственном уровне.

Ниже приведен обзор состояния сектора МСБ по состоянию на 01.01.2010 года. В связи с тем что официальная статистика по состоянию и динамике среднего бизнеса ведется и публикуется только с 2009 года, обзор отдельных показателей (отраслевая структура, кредитование) приводится на основе данных только по субъектам малого предпринимательства (СМП).

1.1.1. Институциональный разрез

За последние четыре года количество зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – СМСП) увеличилось более чем на 46% по сравнению с 2005 годом, и по итогам 2009 года достигло 1 089 тыс. единиц¹. *График 1*

Доля активных² СМСП в общем количестве зарегистрированных СМСП за период 2005–2009 г. оставалась стабильной – на уровне 68–69%.

Доля зарегистрированных СМСП в общем числе зарегистрированных хозяйствующих субъектов увеличилась на 1 процентный пункт – с 92% в 2005 году до 93% в 2009-м. *График 2*

1 Все последующие диаграммы и таблицы данного раздела составлены на основе данных Агентства Республики Казахстан по статистике (далее - АРКС), <http://www.stat.kz/>.

2 Активный СМСП – субъект малого и среднего предпринимательства, который осуществляет экономическую деятельность (терминология АРКС).

1. SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN KAZAKHSTAN

1.1. MODERN TRENDS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS DEVELOPMENT

The evolution record of developed countries shows that small and medium businesses (hereinafter, SMEs) are the foundational element whose condition and development phase influence the achievement of sustainable economic growth in the country. This sector of the economy has great potential opportunities for the solution of many of the problems restraining the national economic growth, such as undeveloped competition, ineffective use of material and non-material resources, dependence of domestic demand on import, unemployment, poverty etc.

Small enterprises development in the Republic of Kazakhstan is listed in the category of most important issues and considered at the highest levels of the government.

The review of the SMEs sector condition, as of January 1, 2010, is provided below. Since the official statistical data of the condition and dynamics of medium business has not been provided from 2009, the review of certain indicators (structure by sector, lending) is given, based on the data on small business enterprises (SBE) only.

1.1.1. Institutional view

In the last four years, the number of registered small business enterprises (SBE) has increased by more than 46%, comparing to 2005; by the end of 2009 their number reached 1 089 thousand units¹. *Chart 1*

The share of active² SMBE in the total number of registered SMBE in 2005–2009 has remained at the level of 68%–69%.

The share of registered SMBE in the total number of all business entities increased by 1 percentage point from 92% in 2005 to 93% in 2009. *Chart 2*

The structure of existing SBE from the viewpoint of the legal organization form shows that in 2009 the number of Sole Proprietors (hereinafter, SP) reached

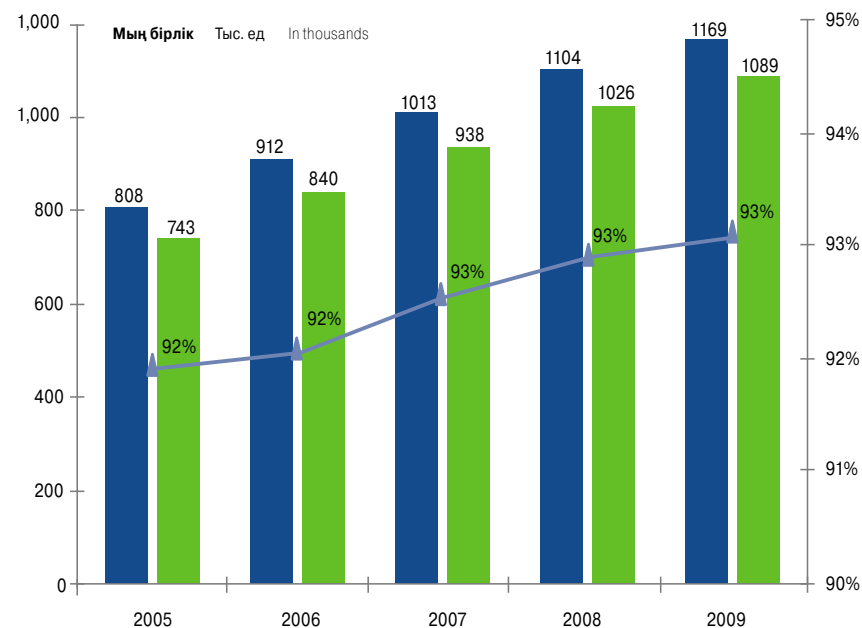
1 All the following charts and tables are based on data from the Republic of Kazakhstan Agency for Statistics (hereinafter, RKAS), <http://www.stat.kz/>.

2 Existing SBE is a small business entity that runs or could potentially run business (RKAS terminology).

График 2. Шаруашылық жүргізуші субъектілердің жалпы санындағы жұмыс істейтін ШКС үлесі

График 2. Доля зарегистрированных СМСП в общем количестве зарегистрированных хозяйствующих субъектов

Chart 2. Share of operating SMBE in total number of businesses



Тіркелген қожалық етуші субъектілердің саны
Количество зарегистрированных хозяйствующих субъектов
Number of operating businesses

Тіркелген ШОКС саны
Количество зарегистрированных СМСП
Number of operating SMBE

Қожалық етуші субъектілердің жалпы санындағы тіркелген ШОКС үлесі (оң жақ шәкіл)
Доля зарегистрированных СМСП в общем количестве хозяйствующих субъектов (правая ось)
Share of operating SMBE in total number of businesses (right axes)

Ұйымдық-құқықтық формалар бөлінісіндегі тіркелген ШОКС-лерінің құрылымы көрсеткендей, 2009 жылы жеке кәсіпкерлер (бұдан әрі – ЖК) 677 мың субъектіні немесе 62,1%-ды құрады, заңды тұлға болып табылатын шағын бизнес кәсіпорындарының саны 213 мыңды немесе 19,6%-ды құрады, заңды тұлға болып табылатын орта бизнес кәсіпорындарының саны 5 мыңды немесе 0,5%-ды, шаруа (фермерлік) қожалықтардың (бұдан әрі – ШФҚ) саны – 194 мыңды немесе 17,8%-ды құрады: *График 3*

2008 жылға дейін ШОБ шығаратын өнім көлемі және елдің жалпы ішкі өніміндегі үлесі өсу үрдісіне ие болғандығын атап өту керек. Бірақ, 2008 жылы төмендеп кетті. 2007 жылы шағын және орта бизнестің ЖІӨ салымы 20% құраса, 2008 жылы 15%³ дейін төмендеп кетті. Әйтсе де, 2009 жылы шығарылатын өнім артуда, осының нәтижесінде ШОБ ЖІӨ салымы 17% жетті: *График 4*

ШОБ ЖІӨ осыншалықты қалыпты салымы секем алуға мәжбүр етеді, себебі Республика Үкіметі ШОБ рөлін арттыру есебінен экономиканы әртарапандыруды және экономикалық өсудің тұрақты қарқынын қамтамасыз ету бойынша белсенді экономикалық саясатты жүргізуде.

Дамыған елдерде шағын бизнес өнімдерінің үлесі ЖІӨ-нің 50%-ына дейін жетіп, асып та түседі. Түрлі мемлекеттердегі кәсіпорындарды шағын немесе орта бизнес санатына жатқызу өлшемдерінің бір бірінен айырмашылығы едәуір үлкен болып келеді. Дегенмен, тіпті ықтимал түзетулерді ескерген жағдайда да, ШОКС Қазақстан экономикасына қосатын үлесі тым аз. *График 5*

ШОБ секторында жұмыспен қамтылғандардың үлесі бойынша да Қазақстанның көрсеткіштері дамыған мемлекеттермен салыстырғанда айтарлықтай төмен. Егер дамыған елдерде ол 47%-дан (Канада) 75%-ға (Жапония) дейін болса, ал Қазақстанда 2009 жылы ол небары 26%-ды құрады.

1.1.2. Салалық бөлініс

Экономиканың өнеркәсіп секторында жұмыспен қамтылған ШКС үлесі шағын кәсіпкерліктің және тұтастай алғанда экономиканың сапалы дамуының маңызды көрсеткіші болып табылады. Өнеркәсіп орындары, және ең бірінші кезекте өңдеуші өнеркәсіп орындары елдің экономикасының әртарапты дамуын қамтамасыз етеді.

Қазақстанда ШКС ең көп саны (37%) сауда саласында және ауыл шаруашылығында (23%) қызмет атқарады. ШКС ең аз саны құрылыста және өнеркәсіп са-

³ Көрсеткіш тура санақ әдісімен айқындалған (тіркелген ШКС шығарған өнімдердің көлемін ЖІӨ-мен салыстыру жолымен), яғни үй қожалықтары шығаратын өнімдерді есепке алмайды.

Структура зарегистрированных СМСП в разрезе организационно-правовых форм показывает, что в 2009 году количество индивидуальных предпринимателей (далее – ИП) составило 677 тыс. субъектов, или 62,1%, количество юридических лиц – предприятий малого бизнеса составило 213 тыс., или 19,6%, количество юридических лиц – предприятий среднего бизнеса составило 5 тыс., или 0,5%, количество крестьянских (фермерских) хозяйств (далее – КФХ) – 194 тыс., или 17,8%. *График 3*

Не менее важно отметить, что до 2008 года объем выпускаемой продукции МСБ и его доля в валовом внутреннем продукте страны имела тенденцию к росту. Однако за 2008 год она снизилась. Если в 2007 году вклад малого и среднего бизнеса в ВВП составлял 20%, то в 2008 году он снизился до 15%³. Тем не менее в 2009 году рост выпускаемой продукции продолжился, в результате чего вклад МСБ в ВВП достиг 17%. *График 4*

Столь умеренный вклад МСБ в ВВП вызывает настороженность, при том что правительство республики проводит активную экономическую политику по обеспечению диверсификации экономики и устойчивых темпов экономического роста за счет увеличения роли МСБ.

В развитых странах доля продукции малого бизнеса доходит до 50% ВВП и выше. Критерии отнесения предприятий к категории малого или среднего бизнеса в различных государствах достаточно сильно варьируются. Тем не менее, даже с учетом показателей возможных поправок, вклад СМСП в экономику Казахстана очень мал. *График 5*

По доле занятого населения в секторе МСБ в общей занятости показатели Казахстана также гораздо ниже по сравнению с развитыми государствами. Если в развитых странах она составляет от 47% (Канада) до 75% (Япония), то в Казахстане в 2009 году она составила всего 26%.

1.1.2. Отраслевой разрез

Доля СМП, занятых в промышленном секторе экономики, является важным показателем качественного развития малого предпринимательства и экономики в целом. Предприятия промышленности, и в первую очередь обрабатывающей промышленности, обеспечивают диверсифицированное развитие экономики страны.

В Казахстане наибольшее число СМП осуществляют свою деятельность в сфере торговли (37%) и в сельском хозяйстве (23%). Наименьшее количество СМП

677 thousand units, or 62.1%. The number of small business enterprise legal entities (hereinafter, SE) totaled 213 thousand, or 19.6%. The number of medium business enterprise legal entities totaled 5 thousand, or 0.5%. The number of farmers (hereinafter, FM) equaled 194 thousand, or 17.8%. *Chart 3*

It is also worthy noting that before 2008 the output of products by SMEs and its share in the gross domestic product of the country had an upward trend. However, in 2008 it reduced. The contribution by small and medium business in the GDP in 2007 was 20%, while in 2008 it fell to 15%³. Nevertheless, in 2009 the output of products continued growing; as a result, the share of SMEs in the GDP reached 17%. *Chart 4*

Such moderate SMEs contribution to GDP provide concerns, given the fact that the government of the republic conducts an active economic policy with the purpose to ensure the diversification of the economy and the sustainability of economic growth rates, backed up by an increased role of SME.

In developed countries, the share of SMEs reaches 50% of GDP and more. There are quite different criteria, classifying enterprises as SMEs, in different countries. Nonetheless, even considering possible adjustments the contribution of small business entities to the economy of Kazakhstan is very modest. *Chart 5*

In Kazakhstan, the share of population employed by the SBE sector in the total employment structure is also quite low in comparison with developed countries. In developed countries, it varies from 47% (Canada) to 75% (Japan), while in Kazakhstan it reached only 26% in 2009.

1.1.2. Sector Outlook

The share of SBE, operating in the industrial sector of the economy, is an important indicator of the quality of development of small enterprises and the economy in general. The industrial enterprises and, first of all, processing enterprises provide for diversified economic development of the republic.

In Kazakhstan 37% of SBE operate in the trade sector, 23% in the agricultural sector, 4% in the construction sector and only 3% in the industrial sector that is four times less than the same indicator in OECD countries⁴. This fact confirms that the SBE development trend in Kazakhstan does not facilitate economic diversification in the republic.

³ The indicator is calculated by the direct calculation method (by correlation of the output volume, registered by SBE, with GDP), i.e. not considering the output, produced by households.

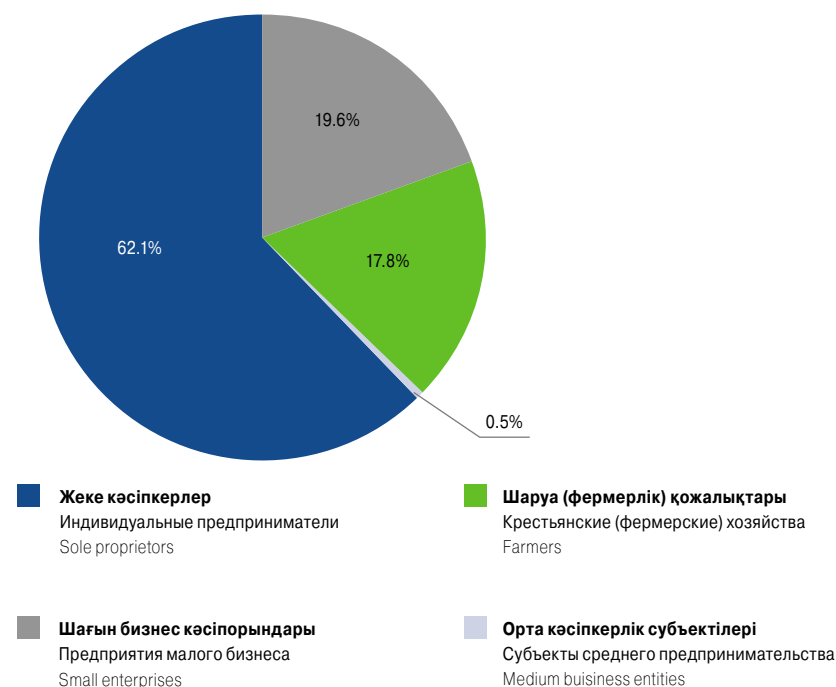
⁴ The comparison of Kazakhstan with the developed economies is not always right since it does not consider the difference in GDP structure, the level of market maturity and the socio-demographic peculiarities.

³ Показатель определен методом прямого счета (путем соотношения объема выпуска продукции зарегистрированными СМП с ВВП), т.е. не учитывает выпуск продукции домашними хозяйствами.

График 3. Ұйымдық-құқықтық нысандар қимасындағы ШОКС құрылымы

График 3. Структура СМСП в разрезе организационно-правовых форм

Chart 3. SМBE's structure from the viewpoint of the legal form of organization



ласында жұмыс істейді, бұл ӘЫДҰ елдеріндегі осы сияқты көрсеткіштен төрт есе кем⁴.

Алайда мына бір маңызды жайтқа назар аударған жөн. Қазақстандағы жеке кәсіпкерліктің даму тарихы 20 жылдан азырақ. Бұл орайда кәсіпкерлердің барлығы дерлік өз бизнесін саудадан немесе қызметтер көрсету саласынан бастайды – тәуекелдер аз, бастапқы капиталды көп қажет етпейді. Бизнесінің ауқымы өсе келе олар өндірісті де игере бастайды. Және де көбінесе бұл бизнес едәуір үлкен көлемге дейін жетіп, шағын бизнес болуын тоқтатқан жағдайда басталады. Сондықтан сауда мен қызметтер көрсету саласында жұмыс істейтін көптеген ШОБ субъектілері – болашақ өндірісшілер.

Төменде ШКС қызметінің салалық бөлінісіндегі 2009 жылғы көрсеткіштері келтірілген. *График 6*

ШКС жұмыс істейтіндердің салалық көрсеткіші халықты жұмыспен қамтудағы маңызды әлеуметтік міндетті шешудегі ШКС рөлін сипаттайды. Аталған көрсеткіш айтарлықтай дәрежеде экономиканың әр түрлі салаларында жұмыс істейтін ШКС санына тәуелді, бұл салалық қимадағы пропорциялардың ұқсас болуын түсіндіреді – жұмыс істейтін ШКС санының өсуі пропорционалды түрде жұмыспен қамту мәселелерін шешеді.

Шығарылатын өнімдерді талдау өнеркәсіп саласында жұмыс істейтін ШКС оңды рөлін растайды, мұнда жұмыс істейтін небары 3% ШКС барлық салалардағы ШКС шығаратын өнімдердің 10%-дық үлесін қамтамасыз етеді. Сол сияқты, құрылыс саласында жұмыс істейтін небары 4% ШКС барлық салалардағы ШКС шығаратын өнімдердің 15%-дық үлесін қамтамасыз етеді.

Көлік пен байланыстағы ШКС ЖІӨ өсуін қамтамасыз ету бойынша міндетін өнімдерін шығаруын шамамен өздерінің санына пропорционалды түрде арттыру жолымен шешуде: ШКС салалық қимасындағы мөлшердің 8%-ын иелене отырып, осы сала барлық салалардағы ШКС шығаратын өнімдердің 7%-дық үлесін қамтамасыз етеді.

Сауда саласы ШКС санындағы ең үлкен үлесті (37%) иелене отырып, шығарылатын өнімдер көлемінің небары 28%-ын қамтамасыз етеді де, сол арқылы өнім шығару көлемін ұлғайту жолымен ЖІӨ өсуі бойынша экономикалық міндетті шешудегі өзінің

⁴ Қазақстанды дамыған экономикалармен салыстыру қашан да дұрыс бола бермейді, себебі ЖІӨ құрылымындағы айырмашылықты, нарықтардың кемелдену дәрежесін және олардың әлеуметтік-демографиялық ерекшеліктерін есепке алмайды.

работают в строительстве (4%) и в промышленном секторе (3%), что в четыре раза меньше аналогичного показателя в странах ОЭСР⁴.

Однако следует обратить внимание на следующий важный аспект. История частного предпринимательства в Казахстане насчитывает менее 20 лет. При этом практически все предприниматели начинают свой бизнес с торговли или сферы услуг – низкие риски, небольшой стартовый капитал. По мере роста масштабов бизнеса они начинают осваивать и производство. Причем зачастую это происходит уже тогда, когда бизнес принимает достаточно крупные размеры и перестает быть малым. Поэтому многие субъекты МСБ, работающие в сфере торговли и услуг, – это будущие производственники.

Ниже приведены показатели деятельности СМП в отраслевом разрезе в 2009 году. *График 6*

Отраслевое представление количества занятых на СМП характеризует роль СМП в решении важной социальной задачи по обеспечению занятости населения. Данный показатель существенно зависит от количества действующих СМП в тех или иных отраслях экономики, что объясняет схожие пропорции в отраслевом разрезе – рост количества действующих СМП пропорционально решает вопросы занятости.

Анализ выпуска продукции подтверждает позитивную роль СМП, работающих в сфере промышленности, где всего 3% действующих СМП обеспечивают 10%-ную долю выпуска продукции СМП всех отраслей. Аналогично всего 4% СМП, действующих в сфере строительства, обеспечивают 15%-ную долю выпуска продукции СМП всех отраслей.

СМП транспорта и связи решают экономическую задачу по обеспечению роста ВВП посредством увеличения выпуска продукции примерно пропорционально их количеству: занимая 8% численности в отраслевом разрезе СМП, данная отрасль обеспечивает 7%-ную долю выпуска продукции СМП всех отраслей.

Торговля, занимая наибольшую долю в количестве СМП (37%), обеспечивает всего 28% объема выпуска продукции, тем самым подчеркивая свою неэффективность в решении экономической задачи роста ВВП посредством увеличения выпуска продукции. Такая же роль характерна для СМП сельского хозяйства, где 23% общего количества СМП обеспечивают всего 16%-ную долю выпуска продукции СМП всех отраслей.

⁴ Сравнение Казахстана с развитыми экономиками не всегда корректно, поскольку не учитывает разницу в структуре ВВП, степень зрелости рынков и их социально-демографические особенности.

However, it is worth paying attention to the following important aspect. The history of private enterprises in Kazakhstan started less than 20 years ago. At the same time, nearly all the business persons started enterprises in the field of trade or services, characterized by low risks and a modest starting capital. Once the scales of businesses are expanded, they also launch into production. Meanwhile, this often happens when a business matures enough and grows beyond small size. Therefore, many SMEs involved in trade and services are future manufacturers.

The 2009 indicators of SBE operations in the industrial segment are presented below: *Chart 6*

The sector breakdown of the number of people, employed by SBE, demonstrates the role of SBE in the solution of the important social task of securing employment of the population. This indicator substantially depends on the number of existing SBE in the various sectors of the economy that explains a similar proportion in sector breakdown – an increasing number of existing SBE proportionally resolves employment issues.

Analysis of output confirms the positive role of SBEs operating in the industrial sector, where only 3% of existing SBEs deliver 10% of the output of SBEs in all sectors of the economy. Similarly, only 4% of SBEs operating in the construction sector ensure 15% share in the output of SBE from all industries.

SBEs in transport and communications resolve the economic task on ensuring GDP growth by increasing the output approximately proportionally to their amount. Amounting in 8% of all SBEs across the sectors of the economy, this industry delivers 7% of total SBE output, generated by all the industries.

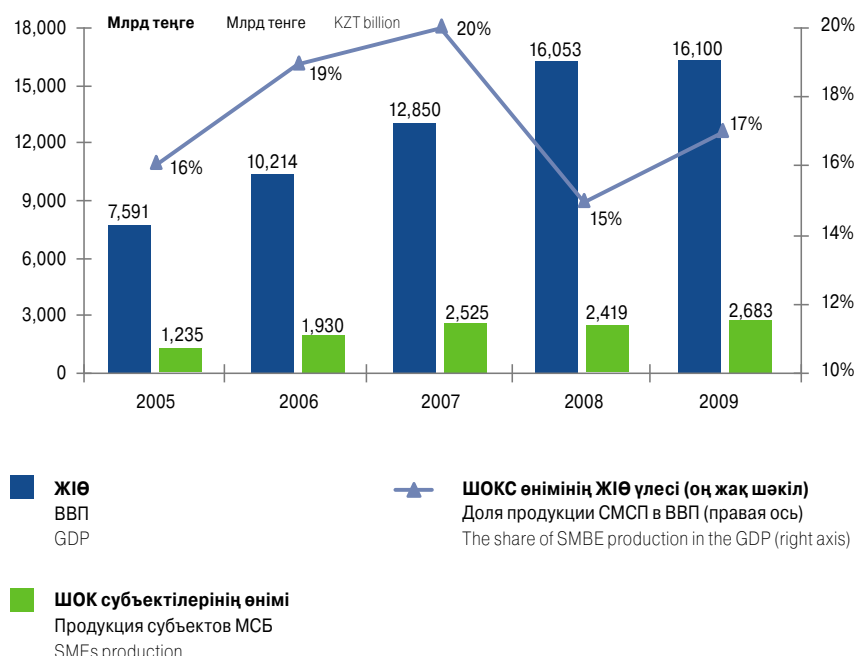
Trade accounting for the biggest share of SBEs (37%) delivers only 28% of the output volume, therefore, underlining its low efficiency in the solution of the economic task (GDP growth) by increasing the output. The same role characterizes agricultural SBE, where 23% of total number of SBEs produces only 16% of the SBE output across the industries.

In terms of loans, the low attractiveness of providing loans to agricultural enterprises is obvious. Holding 23% share in the total number of existing SBEs, they received only 6% of loan volume from all STBs. This has to do with high industrial risks and seasonal nature of the SBE economic efficiency in the sector. Also in this

График 4. **Шағын және орта бизнестің Қазақстан Республикасының ЖІӨ салымы**

График 4. Вклад малого и среднего бизнеса в ВВП Республики Казахстан

Chart 4. The contribution of small and medium enterprises in the Republic of Kazakhstan's GDP



тиімсіздігін дәлелдей түсті. Ауыл шаруашылығындағы ШКС үшін де дәл осындай рөл тән, ондағы жалпы ШКС санының 23%-ы барлық салалардағы ШКС шығаратын өнімдердің небары 16%-дық үлесін қамтамасыз етеді.

Несиелендіру бойынша ауыл шаруашылығы кәсіпорындарына несие берудің тартымды емес екені айқын байқалады. Жұмыс істейтін жалпы ШКС санының 23%-дық үлесін иелене отырып, олар барлық ЕДБ несиелерінің небары 6%-ын алған. Бұл жоғары салалық тәуекелдерге және саладағы ШКС қызметінің тиімділігінің маусымдық сипатта екеніне байланысты. Сонымен қатар, аталған салада негізінен шаруа қожалықтары нысанындағы ШКС жұмыс атқарады, олар шалғай жатқан ауылдық аймақтарда орналасқан және өтімді кепіл заттары жоқ.

Құрылыс саласы ЕДБ тарапынан несиелендіру үшін ең тартымды сектор болып шықты. Жұмыс істейтін жалпы ШКС санының небары 4%-дық үлесін иелене отырып, олар барлық ЕДБ несиелерінің 16%-ын алды. Бұл дағдарысқа дейінгі жылдары жылжымайтын мүліктің бағасының жылдам өсуіне байланысты болды, ал жылжымайтын мүлік нарығының дағдарысы аясында бұл жағдай өзгерді.

Сауда саласындағы ШКС де осы көрсеткіш бойынша ең үлкен үлестік салмақты иеленеді. Жұмыс істейтін жалпы ШКС санының небары 37%-дық үлесін иелене отырып, олар барлық ЕДБ несиелерінің 41%-ын алды. Бұл беталыс міне, жеті жыл бойы жалғасып келеді. Өнеркәсіп саласындағы ШКС тартымдылық деңгейі бойынша ЕДБ үшін ортаңғы деңгейде тұр. Оларға арналған несиелердің көлемі 10%-ды құрады, ал өнеркәсіптегі ШКС үлесі 3%-ды құрайды.

1.1.3. Аймақтық бөлініс

2009 жыл бойынша аймақтық бөліністегі белсенді ШОБ субъектілеріне жасалған шолу ШОКС ең көбі Оңтүстік Қазақстан облысында (111 мың), Алматы облысында (96 мың) және Алматы қаласында (78 мың) жұмыс істейтінін көрсетеді. *График 7*

Ең төмен көрсеткіштер Қызылорда (22 мың), Солтүстік Қазақстан (24 мың), Маңғыстау (25 мың) және Батыс Қазақстан (26 мың) облыстарына тиесілі.

Тіркелген ШОКС жалпы санындағы жұмыс істейтін ШОКС үлесі бойынша аймақтарды жіктеп шығуға болады. Осы көрсеткіштің деңгейі неғұрлым жоғары болса, аймақта бизнес жүргізу жағдайлары солғұрлым жақсы болмақ. *График 8*

Мысалы, 2010 жылдың басында Республикада осы көрсеткіш 68%-ды құрады. Республикалық деңгейден Атырау (89%), Алматы (84%), Қостанай (81%), Солтүстік Қазақстан (78%), Жамбыл (76%), Павлодар (76%), Шығыс Қазақстан (75%), Қызылорда (75%), Ақмола (74%), Батыс Қазақстан (73%) және Ақтөбе (70%) облыстары жоғары тұр. Шамамен орташа республикалық деңгейде Оңтүстік Қазақстан облысы (68%) орналасқан. Қалған аймақтарда бұл көрсеткіш республикалық

По кредитованию явно прослеживается непривлекательность для кредитования предприятий сельского хозяйства. Занимая 23%-ную долю от общего числа действующих СМП, они получили всего 6% всех кредитов БВУ. Это связано с высокими отраслевыми рисками и сезонным характером эффективности деятельности СМП отрасли. Кроме того, в данной отрасли в основном функционируют СМП в форме крестьянских хозяйств, которые размещены в отдаленных сельских регионах и не имеют ликвидных залогов.

Строительство оказалось самым привлекательным сектором для кредитования БВУ. Занимая по количеству действующих СМП всего 4%-ную долю, СМП строительства получили 16% всех кредитов БВУ. Это связано с быстрым ростом цен на недвижимость в предкризисные годы, но на фоне кризиса рынка недвижимости ситуация изменилась.

СМП торговли по данному показателю также имеют наибольший удельный вес. Занимая по количеству действующих СМП 37%-ную долю, они получили 41% всех кредитов БВУ. Эта тенденция продолжается уже в течение семи лет. СМП промышленного сектора по уровню привлекательности находятся на среднем уровне для БВУ: объем кредитов для них составил 10%, тогда как доля промышленных СМП – 3%.

1.1.3. Региональный разрез

Обзор активных субъектов МСБ в региональном разрезе за 2009 год показывает, что наибольшее количество СМСП функционируют в Южно-Казахстанской области (111 тыс.), в Алматинской области (96 тыс.) и в г.Алматы (78 тыс.). *График 7*

Наименьшие показатели имеют Кызылординская (22 тыс.), Северо-Казахстанская (24 тыс.), Мангистауская (25 тыс.) и Западно-Казахстанская (26 тыс.) области.

Можно провести ранжирование регионов по доле действующих СМСП в общем числе зарегистрированных СМСП. Чем выше уровень данного показателя, тем лучшие условия ведения бизнеса существуют в регионе. *График 8*

Так, на начало 2010 года по Республике этот показатель составляет 68%. Выше республиканского уровня находятся Атырауская (89%), Алматинская (84%), Костанайская (81%), Северо-Казахстанская (78%), Жамбылская (76%), Павлодарская (76%), Восточно-Казахстанская (75%), Кызылординская (75%), Акмолинская (74%), Западно-Казахстанская (73%) и Актюбинская области (70%). Примерно на среднереспубликанском уровне находится Южно-Казахстанская область (68%). В остальных регионах данный показатель ниже республиканского и варьируется от 60% (Карагандинская область) до 49% (г. Алматы). *График 9*

При проведении анализа уровня развития МСБ в региональном разрезе важно учитывать различия в численности населения регионов. Таким образом, может

sector SBE are mainly represented in the forms of farmers that are located in remote agricultural regions and do not have marketable collaterals.

The construction industry turned out to be the most attractive sector for STB lending. Holding only a 4% share in the total number of existing SBEs, they received 16% of all loans from STB. This has to do with rapid growth of real estate prices in pre-recession years; however, considering the recession in the real estate market, the situation is changed.

In terms of this indicator, trade SBEs have the largest share. Accounting for 37% of all existing SBEs, they received 41% of all STB loans. This trend has been stable over the past seven years. By the level of attractiveness, industrial SBEs are ranked in the middle of the list for STBs. The share of loans issued to them reached 10%, while industrial SBEs account for 3% of all SBEs.

1.1.3. Regional outlook

Analysis of active SBEs for 2009 by regions shows that the biggest number of SBEs operate in South Kazakhstan Oblast (111 thousand), Almaty Oblast (96 thousand) and in the city of Almaty (78 thousand). *Chart 7*

Kyzylorda Oblast (22 thousand), Northern Kazakhstan Oblast (24 thousand), Mangistau Oblast (25 thousand), and Western Kazakhstan Oblast (26 thousand) have the lowest number.

We can also rank the regions by the share of existing SBEs in the total number of registered SBEs. The higher this indicator is, the better conditions are set up in the region for running business. *Chart 8*

Thus, at the beginning of 2010 this indicator across the republic stood at 68%. The following oblasts demonstrated the indicator higher than the average republican level: Atyrau Oblast (89%), Almaty Oblast (84%), Kostanai Oblast (81%), Northern Kazakhstan Oblast (78%), Zhambyl Oblast (76%), Pavlodar Oblast (76%), Eastern Kazakhstan Oblast (75%), Kyzylorda Oblast (75%), Akmolola Oblast (74%), Western Kazakhstan Oblast (73%) and Aktobe Oblast (70%). Southern Kazakhstan Oblast demonstrated a degree close to the republican average (68%). In the rest of the regions, this indicator is lower than the republican average and varies from 60% (the Karaganda Oblast) to 49% (Almaty city). *Chart 9*

Analysis of small business development level by regions must consider the difference in the population of the regions. By this means we shall obtain allocation of the number of active SBEs by regions per 1,000 economically active population (EAP).

График 5. Қазақстанның шағын кәсіпкерлігінің макрокөрсеткіштерін дамыған елдердің көрсеткіштерімен салыстыру

График 5. Сравнение макропоказателей МСБ Казахстана с показателями развитых стран

Chart 5. Comparison of macroeconomic indicators of small business in Kazakhstan with those in developed countries

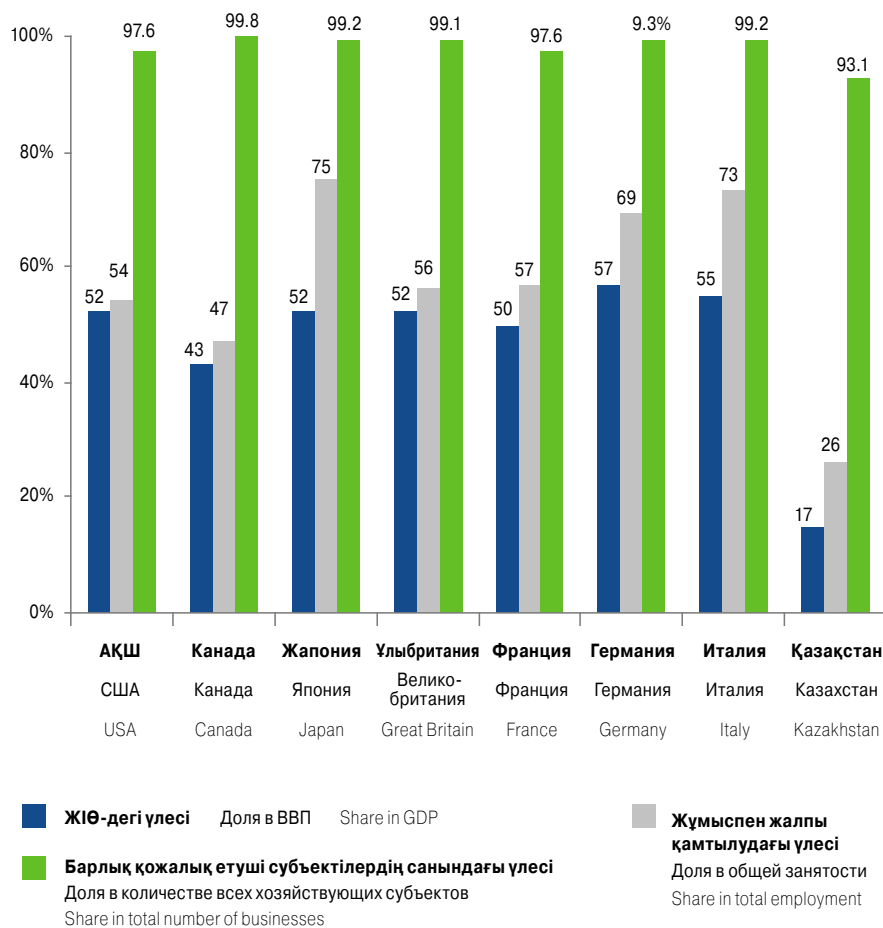


График 6. Салалық қимадағы ШКС қызметінің негізгі көрсеткіштері

График 6. Основные показатели деятельности СМП в отраслевом разрезе

Chart 6. SBE's major performance indicators by sectors of the economy

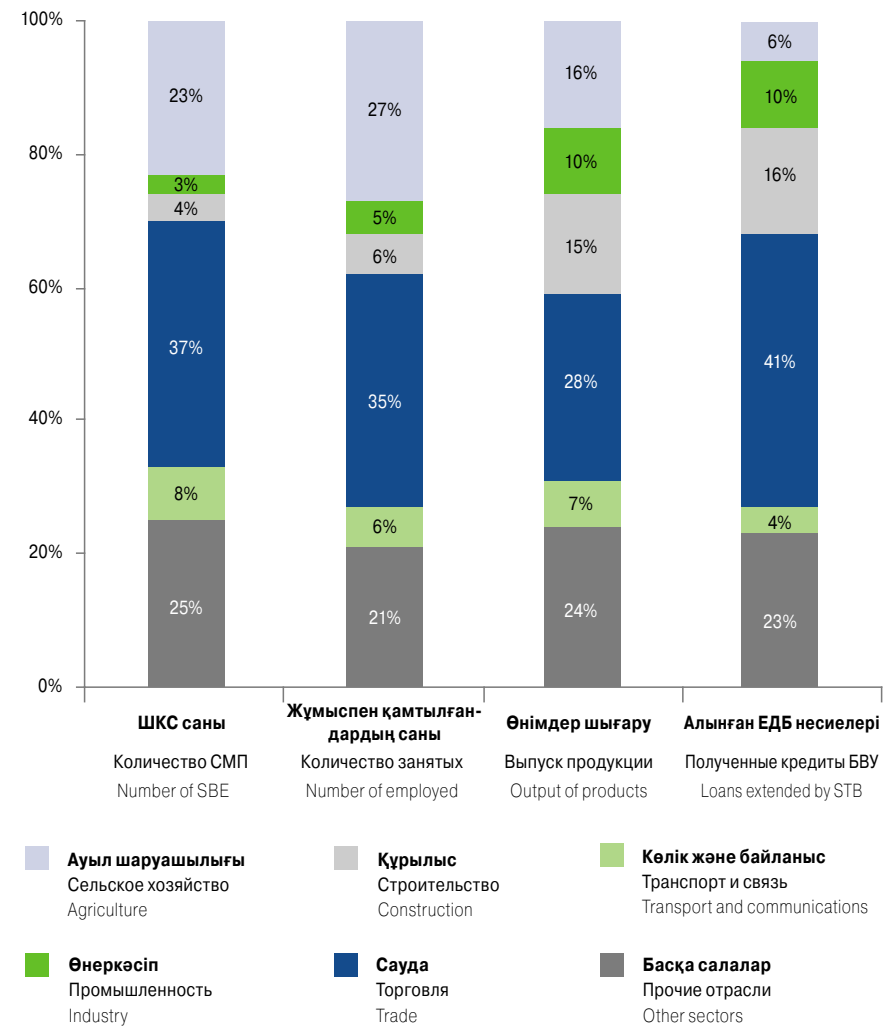


График 7. Аймақтық қимадағы белсенді ШОКС

График 7. Активные СМСП в региональном разрезе

Chart 7. Active SMBE by regions

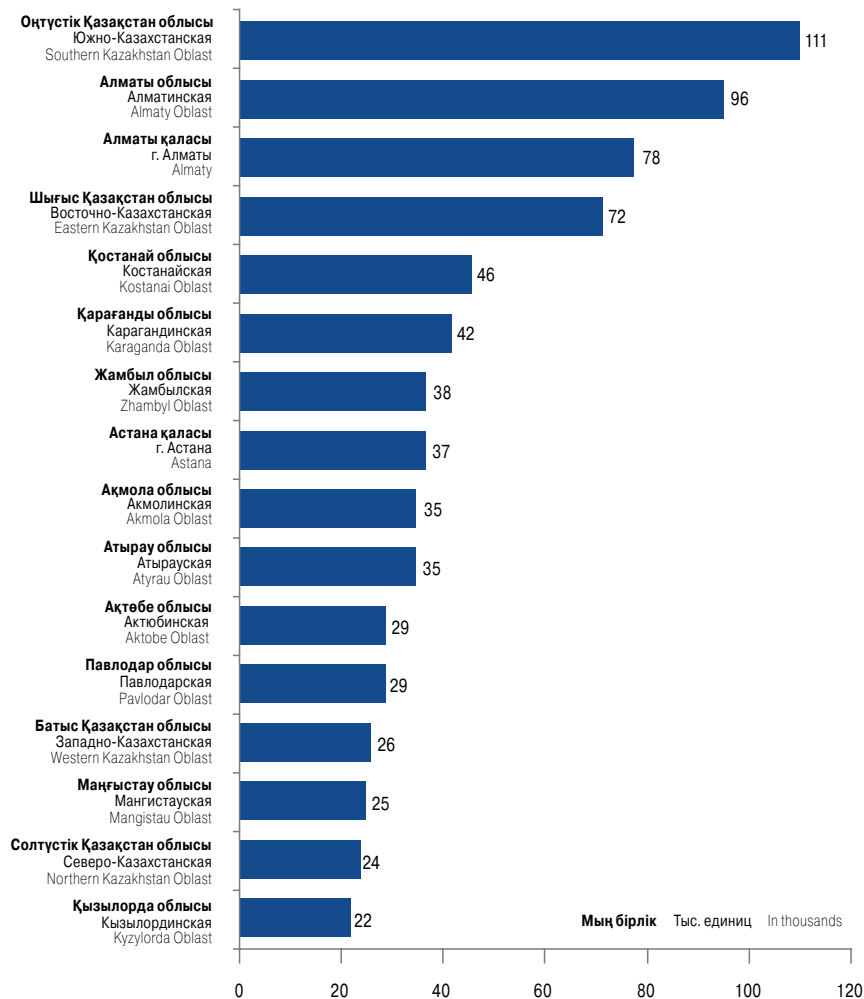


График 8. Тіркелген ШОКС жалпы санындағы белсенді ШОКС үлесі

График 8. Доля активных СМСП в общем числе зарегистрированных СМСП

Chart 8. Share of active SBE in total number of registered SBE

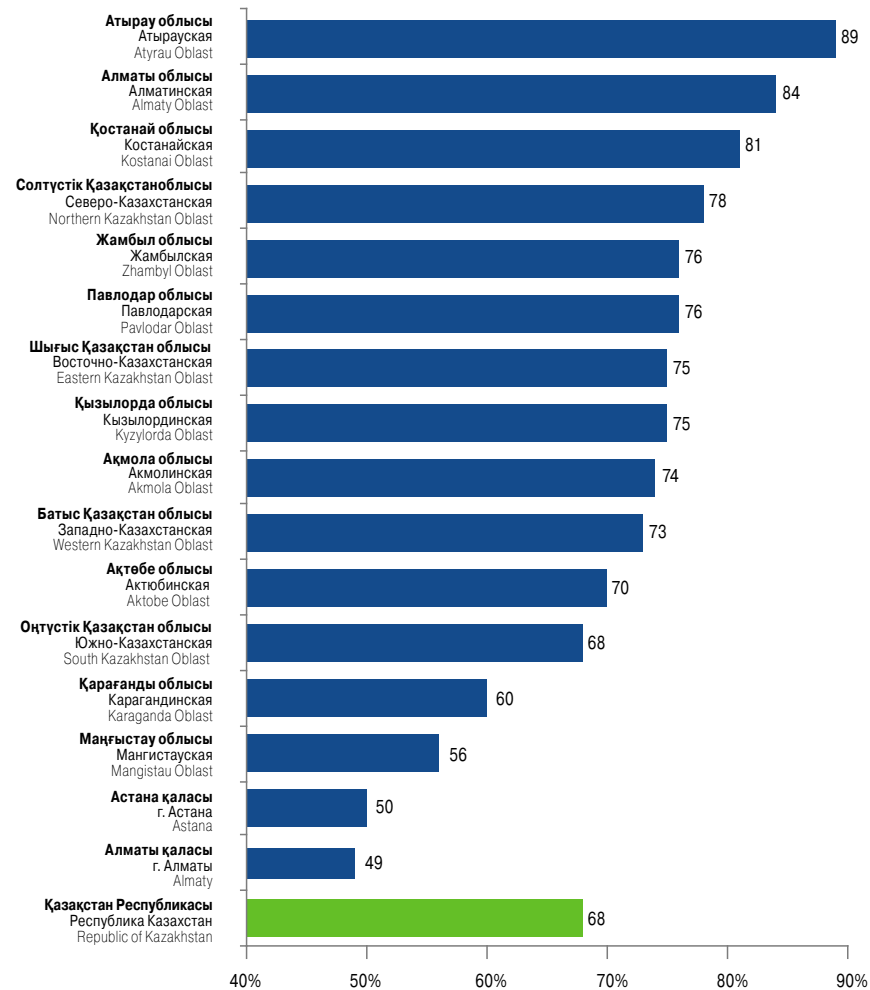
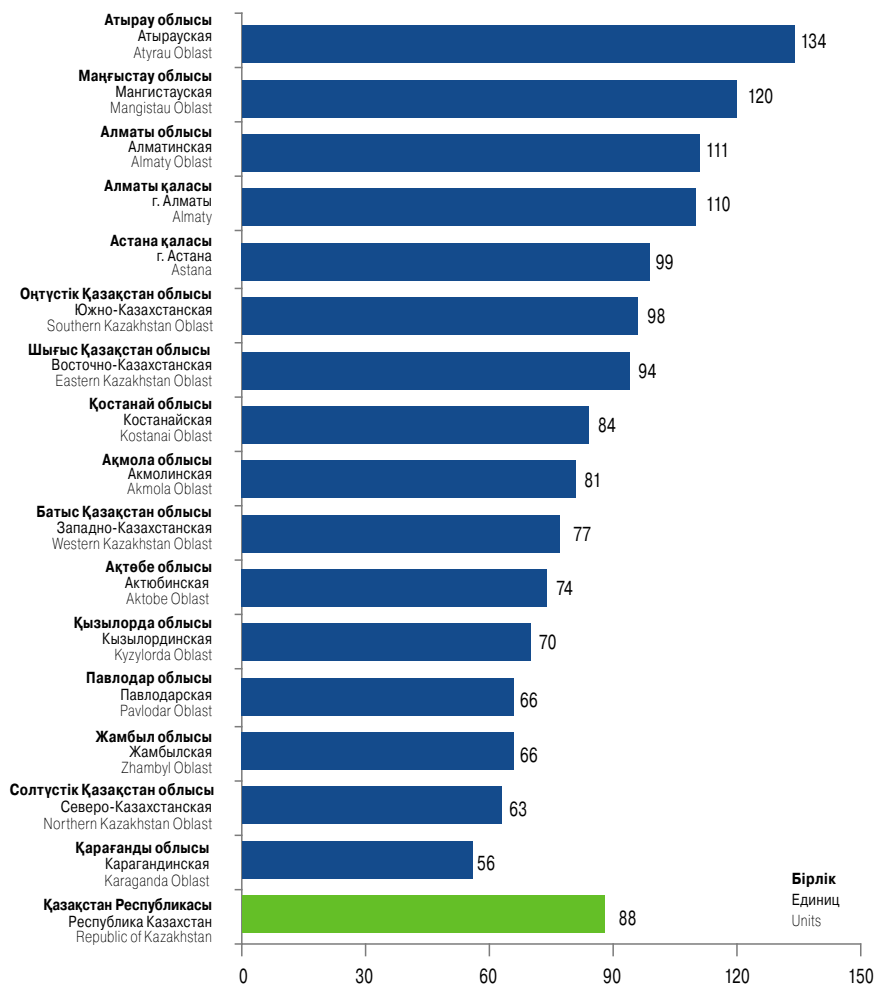


График 9. Экономикалық белсенді халықтың 1000 адамына белсенді ШОКС саны
График 9. Количество активных СМСП на 1000 человек экономически активного населения
Chart 9. Number of active SMBE per 1000 people of economically active population



көрсеткіштен төмен және 60%-дан (Қарағанды облысы) 49%-ға дейін (Алматы қаласы) ауытқиды. *График 9*

ШОБ даму деңгейіне аймақтық бөліністе талдау жасау кезінде аймақтарда тұратын халық санының айырмашылығын есепке алу қажет. Осылайша аймақтық бөліністе экономикалық жағынан белсенді халықтың (ЭБХ) 1000 адамына шаққандағы белсенді ШОКС санының үлестірілуін алу мүмкін.

Аймақтардың ЭБХ 1000 тұрғынына есептегендегі белсенді ШОКС-тердің ең көп мөлшері Атырау (134), Маңғыстау (120), Алматы (111) облыстарында және Алматы қаласында (110) жұмыс істейтіні көрініп тұр. ШОКС-тердің ең аз мөлшері Қарағанды (56), Солтүстік Қазақстан (63) және Жамбыл (66) облыстарында жұмыс істейді.

1.1.4. Несиелендіру

ҚР Үкіметінің Тұрақтандыру бағдарламасын уақтылы іске асыру екінші деңгейлі банктерге дағдарыс кезінде айрылып қалған өтімділігінің орнын толтырып, ШОБ субъектілерін несиелендіру көлемдерін дағдарысқа дейінгі деңгейде сақтап қалуға мүмкіндік берді.

Сонымен қатар, банктердің мемлекеттік шартты орналастыру бағдарламаларының қаражатына сұранысының азаюы және меншікті қаражатының, тартылған нарық ресурстарының есебінен несиелендіруді жаңартуы 2010 жылдың үрдісі болып табылады. *Кесте 1*

ШКС үшін ЕДБ несие ресурстарын салалық үлестіру құрылымында соңғы бес жылда төмендегі серпін байқалады:

- Сауда – үлес 2006 жылдан 2009 ж. дейін 40% деңгейінде өзгеріссіз қалады.
- Көлік және байланыс – 2007 жылы үлестің 1 пайыздық тармаққа өсуі байқалады, және де осы деңгейде 2008–2009 ж. бойы сақталып, 4%-ды құрайды.
- Құрылыс – үлестің 2007 жылға дейін өсуі байқалды, содан кейін 2006 жылғы 20%-дан 2008 жылғы 18%-ға дейін, 2009ж. 16% дейін төмендеуі орын алды.
- Өнеркәсіп – үлестің 2005 жылғы 8%-дан 2006 жылғы 7%-ға дейін төмендеуі байқалады; 2007 жылы үлес 1 пайыздық тармаққа, ал 2008 жылы – 3 пайыздық тармаққа көтерілді. 2009 ж. өнеркәсіп үлесі қайтадан 1 пайыздық тармаққа 10% төмендеді. ШОБ субъектілеріне берілген несиелік қаражатты салалық үлестіру құрылымындағы стратегиялық сала ретіндегі өнеркәсіптің үлесі – экономиканың әртараптандырылуының және сапалық жағынан өсуінің маңызды көрсеткіші.
- Ауыл шаруашылығы – үлестің 2005 жылғы 10%-дан 2009 жылдың соңында 6%-ға дейін тұрақты төмендеуі байқалады.

Кесте 1. ШКС несиелері бойынша ЕДБ қоржынының салалық құрылымы

Таблица 1. Отраслевая структура портфеля БВУ по кредитам СМП, в %

Table 1. STB portfolio structure on the SBE loans by sectors of the economy

			01.01.2006 жылғы дерек бойынша	01.01.2007 жылғы дерек бойынша	01.01.2008 жылғы дерек бойынша	01.01.2009 жылғы дерек бойынша	01.01.2010 жылғы дерек бойынша
			на 01.01.2006	на 01.01.2007	на 01.01.2008	на 01.01.2009	на 01.01.2010
			As of January 1, 2006	As of January 1, 2007	As of January 1, 2008	As of January 1, 2009	As of January 1, 2010
Сауда	Торговля	Trade	40	41	41	41	41
Көлік және байланыс	Транспорт и связь	Transport and communications	3	3	4	4	4
Құрылыс	Строительство	Construction	16	20	18	18	16
Өнеркәсіп	Промышленность	Industry	8	7	8	11	10
Ауыл шаруашылығы	Сельское хозяйство	Agriculture	10	7	7	6	6
Басқа салалар	Другие отрасли	Other sectors	23	22	22	21	24
БАРЛЫҒЫ	ИТОГО	TOTAL	100	100	100	100	100

быть получено распределение количества активных СМСП в расчете на 1000 человек экономически активного населения (ЭАН) в региональном разрезе.

Видно, что в расчете на 1000 жителей ЭАН регионов наибольшее число активных СМСП действует в Атырауской (134), Мангистауской (120), Алматинской (111) областях и г. Алматы (110). Наименьшее число СМСП функционирует в Карагандинской (56), Северо-Казахстанской (63) и Жамбылской (66) областях.

1.1.4. Кредитование

Своевременная реализация Стабилизационной программы Правительства РК позволила банкам второго уровня восполнить потерянную в период кризиса ликвидность и сохранить объемы кредитования субъектов МСБ на докризисном уровне.

Более того, тенденцией 2010 года является снижение спроса банков на средства государственных программ обусловленного размещением и возобновление кредитования за счет собственных средств и привлеченных рыночных ресурсов.

Таблица 1

В структуре отраслевого распределения кредитных средств БВУ для СМП за последние пять лет прослеживается следующая динамика:

- Торговля: с 2006 до 2009 года доля остается неизменной на уровне 41%.
- Транспорт и связь: наблюдается рост доли на 1 процентный пункт в 2007 году, и этот уровень сохраняется в 2008–2009 гг., составив 4%.
- Строительство: наблюдался рост доли до 2007 года, затем происходит снижение с 20% в 2006 году до 18% в 2008-м, и до 16% в 2009-м.

The following oblasts are the leaders in terms of active SBEs per 1,000 EAP: Atyrau Oblast (134), Mangistau Oblast (120), Almaty Oblast (111), and Almaty City (110). Karaganda Oblast (56), Northern Kazakhstan Oblast (63) and Zhambyl Oblast (66) are at the other end of the spectrum.

1.1.4. Lending

The timely implementation of the governmental Stabilization Program allowed the second-tier banks to replenish liquidity lost during the economic recession and to retain lending to SMEs at the pre-recession level.

Moreover, the trend of 2010 is the reduction in demand by the banks for the funds of governmental Conditional Placement Programs and resuming of lending at the expense of their own funds and raised market resources. *Table 1.*

The sector pattern of STB lending for SBEs shows the following dynamics in the past five years:

- Trade – the share in 2006–2009 is stably reported at 41%.
- Transport and communications – the share had grown by 1 percentage point in 2007 and this level remained stable in 2008–2009, reaching 4%.
- Construction – the share had been growing until 2007 and then it went down from 20% in 2006 to 18% in 2008 and to 16% in 2009.

2009 жылғы қазан айының соңында «Даму» қоры Зерендіге барып басқарушылық семинар өткізді. Семинардың негізгі идеясы ШОБ секторының түйінді мәселелерін анықтап, үлгі жасау арқылы оларды шешу жолдарын әзірлеу мақсатында шағын және орта бизнесті мемлекеттік басқару мен қолдаудың «жанды үлгісін жасап» шығару болды. Семинардың барысында үрдіске қатысушылардың барлығының: бизнестің, бизнес-қауымдастықтардың, қоғамдық бірлестіктердің және билік орындарының өкілдерінің арасындағы іскерлік байланыстарға еліктеу дәрісі өткізілді. «Даму» қорының өтініші бойынша семинарға осы ұйымдардың басшы емес, қатардағы қызметкерлері қатысты. Осының нәтижесінде ШОБ дами алатын жағдайлар туралы, сондай-ақ ШОБ мемлекеттік басқару секторының стратегиясы туралы келісілген пікір алынды.

В конце октября 2009 года Фондом «Даму» был организован выездной управленческий семинар в Зеренде. Основной идеей семинара являлось проведение «живого моделирования» системы государственного управления и поддержки МСБ с целью диагностики проблем данного сектора и выработки путей их решения. В ходе семинара была проведена имитация существующих деловых коммуникаций между всеми участниками процесса: представителями бизнеса, бизнес-ассоциаций, общественных объединений и власти. По просьбе Фонда «Даму», в семинаре приняли участие не руководящие, а рядовые сотрудники данных организаций. В результате было получено согласованное мнение как об условиях, в которых МСБ может развиваться, так и о стратегии государственного управления сектором МСБ.

At the end of October, 2009 Damu Fund organized a field management seminar in Zerenda. The major idea of the seminar was the “live modeling” of SMEs state management system and support with the purpose of evaluating problems in the SMEs sector and developing their solutions through modeling. The seminar imitated existing business communications between all process participants: Representatives of business, business associations, public associations and government. At the request of Damu Fund the seminar was attended not by managers but ordinary employees. As an outcome a coordinated view of the environment, facilitating the development of SMEs, as well as a coordinated view of the state SMEs management strategy were achieved.

1.2. ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ДАМУДЫҢ НЕГІЗГІ ТҮЙІНДІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

1.2.1. ШОБ мемлекеттік реттеудің біртұтас жүйесінің болмауы

Қазіргі сәтте Қазақстанда ШОБ дамытуды мемлекеттік реттеудің біртұтас жүйесі жоқ⁵. Шағын және орта бизнесті қолдаудың қолданыстағы инфрақұрылымы тұтас-тай алғанда тиімсіз және кәсіпкерлік субъектілерінің біркелкі қамтылуын қамтамасыз етпейді.

Шағын және орта бизнеске арналған бағдарламалардың қанағаттанарлықсыз нәтижелері нашар таратпаумен, бақылаудың жоқтығымен, ал айқын мақсаттың, мақсаттар тұжырымдамасының жоқтығымен шартталған. Осы бағдарламалардың кейбірінің алдына қойған мақсаттарына жетпеу себептерінің бірі ШОБ қолдау бағдарламаларын жоспарлау және әзірлеу үшін жауапты мемлекеттік мекемелердің жетіспеушілігі болып табылады. Екінші бір себеп – Қазақстанда ШОБ дамуына көмектесетін барлық желілік мекемелердің күшін жүйелеу үшін жауап беретін мемлекеттік мекеменің жоқтығы. Осындай мекеменің ШОБ арналған мемлекеттік бағдарламаларды жүйелеуге ғана емес, бағдарламалауға және орындалуын бақылауға мүмкіндігі болуы керек. Экономикалық даму және сауда министрлігінің Кәсіпкерлікті дамыту департаменті қазіргі уақытта жұмыстардың бір бөлігін атқаратын, бірақ ШОБ жүйелеу және дамуын бағдарламалау өкілеттіктеріне ие емес орган болып табылады.

Елде өздерінің функцияларына байланысты кәсіпкерлікті қолдау мен дамытуды қамтамасыз ететін көптеген мемлекеттік ұйымдар жұмыс істейді. Кәсіпкерлік бойынша орталық уәкілетті орган ҚР Экономикалық даму және сауда министрлігі (Кәсіпкерлікті дамыту департаменті арқылы) болып табылады.

Индустрия және жаңа технологиялар министрлігінің аясында еліміздің төмендегі салалардың өнеркәсіптік инновациялық дамуын қамтамасыз етуге бағдар алған бірқатар ұйымдар жұмыс істейді.

- экспортқа жәрдемдесу («Kaznex» корпорациясы),

⁵ Осы жағдай көптеген елдерде, соның ішінде ШОБ секторын, қолдау инфрақұрылымын дамытудың жоғары деңгейімен сипатталатын елдерде бар. Мысалы, Польшада ШОБ дамуы үшін жауап беретін бір де бір министрлік жоқ. Сондай-ақ осы елде шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың түрлі аспектілерімен айналысатын министрліктердің арасында дау бар.

- Промышленность: наблюдается снижение доли с 8% в 2005 году до 7% в 2006 году; в 2007 году доля повысилась на 1 процентный пункт, а в 2008 году – на 3 процентных пункта. В 2009 году доля промышленности вновь снизилась на 1 процентный пункт до 10%. Доля промышленности как стратегической отрасли в структуре отраслевого распределения кредитных средств, выданных субъектам МСБ, – важный индикатор диверсификации и качественного роста экономики.
- Сельское хозяйство: наблюдается стабильное снижение доли с 10% в 2005 году до 6% на конец 2009 года.

1.2. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

1.2.1. Отсутствие целостной системы государственного регулирования МСБ

В настоящий момент целостной системы государственного регулирования развития МСБ в Казахстане нет⁵. Имеющаяся инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса в целом неэффективна и не обеспечивает равномерного охвата субъектов предпринимательства.

Очень часто неудовлетворительные результаты программ для малого и среднего бизнеса обусловлены не плохой реализацией и отсутствием контроля, а отсутствием четкой нацеленности и формулировки целей. Недостаток государственных учреждений, ответственных за планирование и разработку программ по поддержке МСБ, является одной из причин того, что некоторые из этих программ не достигают поставленных целей. Другая причина в том, что в Казахстане нет государственного учреждения, отвечающего за координацию усилий всех линейных учреждений, содействующих развитию МСБ. Такое учреждение должно иметь возможность не только координировать, но программировать и контролировать выполнение государственных программ для МСБ. Наиболее очевидным является орган, который в настоящее время выполняет часть работы, но не обладает полномочиями координации и программирования развития МСБ, – Департамент развития предпринимательства в Министерстве экономического развития и торговли.

⁵ Подобная ситуация существует во многих странах, в том числе характеризующихся высоким уровнем развития сектора МСБ и инфраструктуры его поддержки. Например, в Польше нет единого министерства, отвечающего за развитие МСБ. Более того, в этой стране существует конфликт между министерствами, занимающимися различными аспектами развития малого и среднего предпринимательства.

- Industry – the share had been decreasing from 8% in 2005 to 7% in 2006; in 2007 the portion increased by 1 percentage point while in 2008 the growth rate reached 3 percentage points. In 2009 the industry's share again dropped by one percentage to 10%. The share of industry, the strategic sector, in the structure of sector disbursement of credit funds delivered to SME entities is an important indicator of diversification and quality of growth of the economy.
- Agriculture – the share had been stably decreasing from 10% in 2005 to 6% by the end of 2009.

1.2. MAJOR PROBLEMS IN THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES

1.2.1. Lack of integral system of SMEs state regulation

At the current moment, there is no entire system for government regulation of the SMEs development in Kazakhstan⁵ the existing infrastructure to support small and medium business is ineffective in general and does not provide for an even covering of entrepreneurs.

Unsatisfactory results of the programs related to small and medium business are very often caused not by poor program implementation or lack of control, but lack of clearly stated goals and their right wording. The lack of government agencies, responsible for planning and development of programs to support SMEs, is a reason why some of these programs fail to achieve the set goals. The other reason is that there is no government agency in Kazakhstan, in charge of coordination of all the linear institutions' efforts contributing to the SMEs development. Such an agency has to have the possibility not only to coordinate, but program and control the implementation of governmental programs for SMEs. The most appropriate agency for this, which is currently performing part of this work, but is not vested with the powers to coordinate or program the SMEs development, is the Department of Entrepreneurship Development within the structure of the Ministry of Economic Development and Trade.

⁵ A similar situation exists in many countries, including those distinguished by a high development level of the SMEs sector and supporting infrastructure. For example, in Poland there is no single ministry, in charge of the SMEs development. Moreover, in the said country, there is a conflict between the ministries, engaged in various aspects of small and medium business development.

- технологияларды табыстау (Инжиниринг және технологиялар трансферті орталығы),
- инновациялар мен венчурлық жобалар (Ұлттық инновациялық қор),
- өнеркәсіптік және инновациялық жобаларға инвестициялар (Қазақстанның Инвестициялық қоры).

Аймақтық және жергілікті деңгейлерде кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту жөніндегі мемлекеттік институттардың бөлек тармағы бар. *Тәсім 1*

Мемлекеттік ұйымдардан бөлек (олардың өздерінің саны да едәуір көп), Қазақстанда шағын және орта бизнесті қолдау ісін алдына мақсат етіп қойған, толып жатқан қоғамдық және халықаралық ұйымдар (бірлестіктер, қауымдастықтар, сауда-өнеркәсіп палаталары, кәсіпкерлікті қолдау орталықтары, халықаралық кеңесшілер, қорлар және басқалары) жұмыс істейді.

Алайда олардың барлығы бір бірімен келісіп алмастан жұмыс істейді, олардың функциялары мен жауапкершілік салаларының ара жігі айырылмаған, сондықтан ішінара бірін бірі қайталайды. Сонымен бірге, айқын қойылған мақсаттар (жеке-леген жағдайларда қаржылық мақсаттарды қоспағанда), оларға жетудің объективті өлшемдері, тұтастай алғанда жұмыстың тиімділігін бағалаудың лайықты көрсеткіштері және мемлекеттің тарапынан тиісті бақылау болмауының себебінен жауапкершіліктің өзі де жоқ. Ұйымдардың бірқатары көпе-көрінеу популистік және екі жасанды мақсаттарды көздейді.

Республикадағы ірі де-факто бизнес-қауымдастықтар мүшелерінің мүддесін күйттеп, өз араларында бәсекелеседі. Бұл бизнесті қолдау бағдарламаларының талаптарын талқылау кезінде айқын көрінеді. Бұл орайда, көптеген бизнес субъектілер барлық ірі қауымдастықтардың мүшелері болып табылады.

Соның нәтижесінде, **осынша көп ұйымдар санының болуына қарамастан, ШОБ қолдау мен дамытудың біртұтас жүйесі Қазақстанда бүгін жоқ.**

Қалыптасқан жағдайдың басты себептерінің қатарында төмендегілерді атауға болады:

1. Экономикалық даму және сауда министрлігінің Кәсіпкерлікті дамыту департаментінде ШОБ бойынша жұмысты ведомствоаралық үйлестіруді тиісті түрде жүзеге асыру үшін нақты өкілеттіктердің және/немесе мотивацияның жеткіліксіз болуы.
2. Қазіргі жүйе кәсіпкерлік тұтастай алғанда, яғни, ШОБ де, сондай-ақ ірі компанияларды да қолдау мен дамытуға бағдарланған (мысалы, Қазақстанның Даму банкі тек ірі жобаларды ғана, яғни, алдын ала – ірі бизнесті қаржыландырады). Бұл орайда жұмыстың кейбір маңызды бөліктерінде ШОБ

В стране работает множество государственных организаций, в силу своих функций обеспечивающих поддержку и развитие предпринимательства. Центральным уполномоченным органом по предпринимательству является Министерство экономического развития и торговли РК (в лице Департамента развития предпринимательства).

Под эгидой Министерства индустрии и новых технологий работает ряд организаций, ориентированных на обеспечение индустриально-инновационного развития страны в сферах:

- содействия экспорту (Корпорация «Kaznex»),
- трансферта технологий (Центр инжиниринга и трансферта технологий),
- инноваций и венчурных проектов (Национальный инновационный фонд),
- инвестиций в индустриальные и инновационные проекты (Инвестиционный фонд Казахстана).

Существует отдельная ветвь государственных институтов поддержки и развития предпринимательства на региональном и местном уровнях. *Схема 1*

Помимо государственных организаций (число которых уже само по себе достаточно велико), в Казахстане работают многочисленные общественные и международные организации, целью деятельности которых является поддержка малого и среднего бизнеса (объединения, ассоциации, торгово-промышленные палаты, центры поддержки предпринимательства, международные консультанты, фонды и др.).

Однако все они работают несогласованно, их функции и сферы ответственности не разграничены и частично дублируются. Более того, ввиду отсутствия четко поставленных целей (за исключением, в отдельных случаях, финансовых), объективных критериев их достижения, адекватных показателей оценки эффективности работы в целом и надлежащего контроля со стороны государства нет, как нет и самой ответственности. Ряд организаций преследуют откровенно популистские и притворные цели.

Крупнейшие бизнес-ассоциации республики де-факто конкурируют между собой, лоббируя интересы своих членов. Это ярко проявляется при обсуждении условий программ поддержки бизнеса. При этом многие субъекты бизнеса являются членами всех крупнейших ассоциаций.

В результате, несмотря на наличие такого большого количества организаций, **целостной системы поддержки и развития МСБ в Казахстане на сегодня нет.**

В числе главных причин данной ситуации можно назвать следующие:

1. Недостаток фактических полномочий и/или мотивации у Департамента развития предпринимательства Министерства экономического развития и торговли для надлежащего осуществления межведомственной координации работы по МСБ.

There are many state agencies in the republic that function to support and develop businesses. The central authorized body for business development is the Entrepreneurship Development Department under the RK Ministry of Economic Development and Trade.

The Ministry of Industry and New Technology supervises a number of organizations aimed to ensure the industrial and innovative development of the country in the following areas:

- Export promotion (Kaznex Corporation)
- Transfer of technologies (The Center for Engineering and Transfer of Technologies)
- Innovations and venture projects (National Innovation Fund)
- Investment in industrial and innovation projects (Kazakhstan Investment Fund)

There is a separate branch of state institutions supporting the business development at regional and local levels. *Scheme 1*

Besides state organizations (whose number is quite significant itself), there are many non-governmental and international organizations, operating in Kazakhstan with the purpose to support small and medium businesses (unions, associations, trade-industrial chambers, entrepreneurship support centers, international consultants, foundations etc).

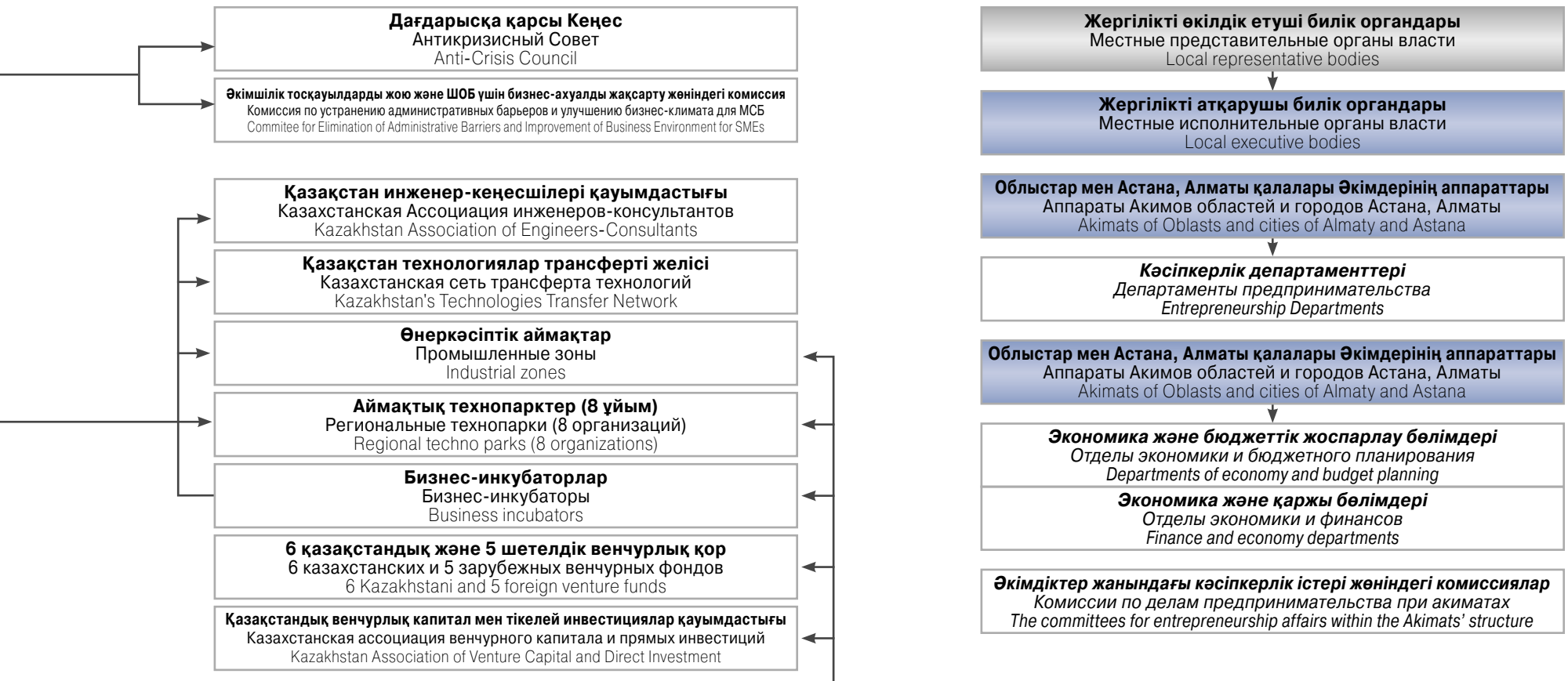
However, all of them work without coordination; their functions and responsibility centers are not divided and often times duplicate each other. Moreover, due to the lack of clearly stated goals (except for financial goals in some cases), objective criteria for their achievement, adequate indicators of work efficiency evaluation in general and appropriate control by the government there is no responsibility whatsoever. A number of agencies openly pursue populist and counterfeit goals.

Large businesses associations in the republic in fact compete with each other, lobbying the interests of their members. This becomes apparent in the discussion of the terms of business support programs. With this, many business entities are the members of all the largest associations.

As a result, **despite the presence of such a large amount of organizations, today there is no integral SMEs support and development system in Kazakhstan.**

The following can be named among major reasons for the current situation:

1. Lack of real authorities and/or motivation in the Entrepreneurship Development Department under the Ministry of Economic Development and Trade for the appropriate implementation of interagency coordination for SMEs.



Ресейдегі шағын және орта бизнес жолындағы әкімшілік кедергілер мониторингін жүргізгенде Экономикалық және қаржылық әзірлемелер орталығы (ЭҚЭО), Дүниежүзілік банк орасан зор сомаға – айналымның 11% дейін ШОБ компанияларының транзакциялық шығындарын бағалады. Әйтсе де, 2000ж. басындағы дебюрократизациялау жөніндегі реформалардың бірінші толқыны шығындарды бірден 8,5% дейін төмендетуге мүмкіндік берді.

При проведении мониторинга административных барьеров на пути малого и среднего бизнеса в России Центр экономических и финансовых разработок (ЦЭФИР) и Всемирный банк оценили транзакционные издержки компаний МСБ в колоссальную сумму – до 11% оборота. Однако первая же волна реформы по дебюрократизации в начале 2000 года позволила снизить издержки сразу до 8,5%.

In the carrying out of monitoring of administrative barriers, which small and medium businesses face in Russia, the Center for Economic and Financial Research and the World Bank estimated the transaction costs of the SMEs at the huge amount of up to 11% of the turnover. However, the first wave of the reform on de-bureaucratization in the beginning of 2000 allowed heavily reducing the costs to 8.5%.

мүдделеріне нұқсан келтіре отырып, ірі бизнестің мүдделерін күйттеу болып жатады.

3. Ұйымдардың ынтымақтастығының орнына бәсекелестігі орын алады.

Шағын және орта бизнесті қолдау саясаты қарапайым әрі қол жететіндей болуы тиіс. Кез келген кәсіпкердің мемлекеттік қолдау туралы ақпаратты жылдам әрі еркін алуға мүмкіндігі болуға тиіс. Алайда қазіргі уақытта шағын және орта бизнестің сұранысына лайықты ақпараттық қамсыздандыру жүйесі жоқ. ШОБ қолдау көрсететін ұйымдар санының көбі соншалық, ал олар қабылдап жатқан шаралардың сан алуандығы соншалық, олар туралы ақпаратты іздеудің қиындығына байланысты оның кәсіпкерлерге дер кезінде жетпеуінің өзінен-ақ бұл шараларды тиімді деп тануға болмайды.

Соның нәтижесінде ШОБ сыртқы және ішкі ортадағы барлық контрагенттермен қарым-қатынас қалыптастырып, оны қолдап отыру бойынша жоғары транзакциялық шығын тартады.

Қазақстандағы ШОБ қолдау инфрақұрылымы шағын және орта бизнестің дамуын кешенді қорғауды қамтамасыз етпейді және соның салдарынан жоғары транзакциялық шығындар орын алады.

1.2.2. Заңнамалық базаның жетілмеуі

Жеке кәсіпкерлік туралы қолданыстағы заңнама Қазақстанда 31.01.2006 ж. бастап күшіне енді, ал оны әзірлеу және негіздемеуші факторларын айқындау 2000-жылдардың басы мен ортасындағы деректерге негізделген еді. Жеке кәсіпкерлік туралы Заңды әзірлеу кезінде өткен ғасырдың 90-жылдарының ортасы мен соңғы тұсындағы салыстырмалы шетелдік тәжірибе пайдаланылды.

ШОБ қызметі «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңмен реттеледі, ол кәсіпкерлік қызметті реттеуде алға басқан аса үлкен қадам болып табылады. Алайда, аталған Заң жекелеген жағдайларда басқа нормативтік кесімдерге (мысалы, шағын және орта бизнеске жатқызу өлшемдері бойынша Салық кодексіне) қайшы келеді, кейде суреттемелік және басқаға сілтейтін сипат алады.

Қолданыстағы заңнама шын мәнінде ШОБ дамытуға арналған жағдайлардың мақсатты күйіне бағдар алмастан жасалған. Сондықтан заңнамалық құжаттардың қағидалары мен қолданыстағы ережелер іс жүзінде ШОБ қандай да бір мақсатты бағытта дамытпайды.

Қолданыстағы заңнаманың іс жүзінде қолданылуда бірқатар кемшіліктері бар, олар ШОБ дамуы үшін қолайсыз ахуал тудырады, олардың қатарында төмендегілер бар:

2. Существующая система ориентирована на поддержку и развитие частного предпринимательства в целом – как МСБ, так и крупных компаний (например, Банк развития Казахстана финансирует только крупные проекты, т. е. априори – крупный бизнес). При этом на некоторых важных участках работы происходит лоббирование интересов крупного бизнеса в ущерб интересам МСБ.

3. Имеет место соперничество организаций вместо сотрудничества.

Политика поддержки малого и среднего бизнеса должна быть простой и доступной. Любой предприниматель должен иметь возможность быстрого и свободного доступа к информации о государственной поддержке. Однако на сегодняшний день системы информационного обеспечения, адекватной запросам малого и среднего бизнеса, нет. Количество организаций, оказывающих поддержку МСБ, настолько велико, а принимаемые ими меры настолько разнообразны, что эти меры не могут быть признаны эффективными хотя бы потому, что информация о них своевременно не доходит до предпринимателей из-за сложности поиска.

В результате МСБ несет высокие транзакционные издержки по выстраиванию и поддержанию отношений со всеми контрагентами во внешней и внутренней среде.

Существующая в Казахстане инфраструктура поддержки МСБ не обеспечивает комплексной поддержки развития малого и среднего бизнеса и обуславливает повышенные транзакционные издержки.

1.2.2. Несовершенство законодательной базы

Существующее законодательство о частном предпринимательстве было принято к действию в Казахстане с 31.01.2006 г., а его разработка и определение обосновывающих факторов основывались на данных начала–середины 2000-х годов. При разработке закона о частном предпринимательстве использовался сравнительный зарубежный опыт середины–конца 90-х годов прошлого века.

Деятельность МСБ регулируется Законом «О частном предпринимательстве», который является большим шагом вперед в регулировании предпринимательской деятельности. Однако в отдельных случаях данный закон противоречит другим нормативным актам (например, Налоговому кодексу по критериям отнесения к малому и среднему бизнесу), иногда носит описательный и отсылочный характер.

Действующее законодательство фактически создано без ориентации на целевое состояние условий для развития МСБ. Поэтому нормы законодательных документов и действующие правила де-факто не развивают МСБ в каком-то целевом направлении.

Действующее законодательство имеет ряд практических недостатков, создающих неблагоприятную атмосферу для развития МСБ, в числе которых:

2. The existing system is geared towards support and development of entrepreneurship in general, i.e. both SMEs and large companies (for instance, the Kazakhstan Development Bank finances only large projects, i.e. a priori large businesses). At the same time, we observe the lobby of large businesses' interests damaging SMEs interests in certain important areas of work.

3. There is competition rather than cooperation between the organizations.

The small and medium business support policy must be simple and accessible. Any entrepreneur must have easy and free access to information about governmental policy. Today, however, there is no information support system, meeting the needs of small and medium businesses. The number of organizations supporting SMEs is so large and their operations are so diverse that these measures cannot be viewed as effective simply because information about them does not reach entrepreneurs on time due to the complexity of the search.

As a result, SMEs incur high transaction costs to build and support relations with all counter-agents both in the internal and external environment.

The current SMEs support infrastructure in Kazakhstan does not provide comprehensive assistance to the development of small and medium businesses and stipulate higher transaction costs.

1.2.2. Imperfection of legislative framework

The current legislation on private entrepreneurship has been adopted in Kazakhstan since January 31, 2006 while its development and definition of conclusive factors were based on data from early and mid-2000s. The design of Law on Private Entrepreneurship used a comparative foreign experience of the mid/end of 1990s.

SMEs are regulated by the Law on Private Entrepreneurship that is a significant step ahead in the regulation of business activity. However, in some cases this Law contradicts other legal acts (for example, Tax Code on criteria of classification as small and medium businesses) and is sometimes of descriptive and reference nature.

Today's legislation was in fact formed without orientation towards target conditions for SMEs development. Therefore, the norms of legal documents and current rules in fact do not develop SMEs in a certain vector.

The current legislation has a number of practical disadvantages, creating an unfavorable environment for SMEs development, including the following:

1. The legislation does not imply the priority of preventive measures over punishment.

There are no warning norms. There is no concept of insignificant violation.

Конституцияға сәйкес азаматтардың құқықтары мен міндеттері (кәсіпкерлері) заңдармен ғана реттеледі. Бірақ әкімшілік айыппұлдар кәсіпкерлерге Үкімет қаулыларын бұзғаны үшін салынады.

Согласно Конституции, права и обязанности граждан (предпринимателей) регулируются только законами. Однако административные штрафы налагают на предпринимателей за нарушение постановлений правительства.

Under the Constitution, the rights and obligations of the citizens (entrepreneurs) are governed by the law only. However, administrative penalties are imposed on the entrepreneurs for violation by them of the government resolutions.

1. Заңнамада профилактиканың жазалаудың алдында басымдығы жоқ, алдын алу нормалары мүлде жоқ. Заң бұзушылықтың «төмен мәнділігі» деген ұғым жоқ.
2. Қазақстан Республикасының Әкімшілік-құқық бұзушылық туралы кодексінде айыппұлдар мөлшерінде «айыр» болуы, ол тексерушінің айыппұл сомасын өз қарауынша салуына жағдай жасайды.
3. Салық кодексі мен басқа да заңнамалық кесімдерде айқын формулалар жоқ, бұл осы заңнамалық кесімдердің жекелеген ұғымдарын әр түрлі мәнде түсіндіруге мүмкіндік береді.
4. Кәсіпкерлердің құқықтарын реттеп, белгілейтін қазіргі бар Кодекстерде ең маңызды бір текті қоғамдық қатынастарды реттейтін құқықтық нормалар біріктірілмеген және бір жүйеге келтірілмеген, яғни кәсіпкер біле алмайтын төменде аталған нормативтік құқықтық кесімдерге сілтеме жасайтын көптеген нормалар бар.
5. ШОБ субъектілерін тексеру көбінесе ресми-бюрократтық болып табылатын негіздемелер бойынша іске асырылады да, нұсқаулықтың белгілі бір тармағын орындау қажеттігінен басқа ешқандай мағынасы болмайды. Мемлекеттік ведомстволар толып жатқан ведомстволық бұйрықтар мен нұсқаулықтар шығарады, бизнес тіпті олардың бар екені туралы білуге мүмкіндігі болмаса да, оларға сай келуге тиіс.
6. ШОБ ондаған мың заңды және заңға бағынысты кесімдердің көмегімен басқарылады деген тезистің өзі құқықтық өрістің айқындығы мен бір мәнділігінің идеясына қайшы келеді. Қодданыстағы заңнаманың үздіксіз өзгертілу үрдісі де ШОБ дамуы үшін қолайлы жағдай жасауға ықпалдаспайды.
7. Нормативтік құжаттардың дерекқорына тегін қатынау мүмкіндігі жоқ, ал заңнамалық базаға ашық қатынау мүмкіндігі заң орындалуының басты шарттарының бірі болып табылады.

Елімізде шағын және орта бизнесті қолдау жөнінде жұмыс істейтін ұйымдарға (соның ішінде мемлекеттік ұйымдарға) заңнамалық бастама көтеру бойынша өкілеттіктер берілмеген. Заңнаманы және құқық қолдану тәжірибесін жетілдіру үрдісі баяу жүруде. Шағын бизнес субъектілері лайықты кеңестемелік қолдауға және соттарда өздерінің заңды мүдделерінің іс жүзінде қамтамасыз етілуіне үміт арта алмайды. Толып жатқан қоғамдық бірлестіктер әдетте жекеше мүдделерін көздейді.

Кәсіпкерлер мен салық органдарының арасында пайда болатын салық дауларының тәжірибесі әдетте аудандық соттардың деңгейінде шешімдердің салық органдарының пайдасына шешілетінін көрсетеді. Мемлекеттік соттың, әсіресе төменгі, аудандық деңгейде мемлекеттік салық органының мүдделерін қорғауға

1. В законодательстве не существует приоритета профилактики перед наказанием, отсутствуют нормы предупреждения. Отсутствует понятие «малозначимость» нарушения.
2. Наличие «вилки» в размере штрафов, предусмотренных Кодексом Республики Казахстан об административных правонарушениях, которая позволяет проверяющему наложить штраф на сумму по своему усмотрению.
3. Отсутствие четких формул в Налоговом кодексе и в других законодательных актах, что позволяет неоднозначно толковать отдельные положения этих законодательных актов.
4. В существующих кодексах, регулирующих и устанавливающих права предпринимателей, не объединены и не систематизированы правовые нормы, регулирующие важнейшие однородные общественные отношения, т. е. имеется огромное количество отсылочных норм на нижестоящие нормативные правовые акты, которые предприниматель не может знать.
5. Проверки субъектов МСБ часто происходят по формально-бюрократическим основаниям, которые не несут в себе смысла, кроме необходимости соблюдать тот или иной пункт инструкции. Государственные ведомства издают большое количество внутриведомственных приказов и инструкций, которым бизнес должен соответствовать, даже не имея возможности узнать об их существовании.
6. Сам тезис о том, что МСБ может управляться с помощью десятков тысяч законов и подзаконных актов, противоречит идее прозрачности и однозначности правового поля. Процесс постоянных изменений в действующем законодательстве не способствует созданию благоприятной атмосферы для развития МСБ.
7. Не существует бесплатного доступа к базе данных нормативных документов, при том что открытый доступ к законодательной базе является одним из главных условий исполнения закона.

Существующие в стране организации по поддержке малого и среднего бизнеса (включая государственные) не наделены полномочиями выступления с законодательной инициативой. Процесс совершенствования законодательства и правоприменительной практики идет медленно. Субъекты малого бизнеса не могут рассчитывать на доступную по цене и качественную консультационную поддержку, а также защиту своих законных интересов в судах. Многочисленные общественные объединения обычно преследуют частные интересы.

Практика налоговых споров, возникающих между предпринимателями и налоговыми органами такова, что, как правило, на уровне районных судов решения принимаются в пользу налоговых органов. Конфликт интересов, в силу которого государственный суд склонен защищать интересы государственного налогового

2. Presence of a range of amounts of fines described in the Administrative Code and other documents that allow the inspector to set the fine amount at his discretion.
3. Absence of clear formulas in the Tax Code and other legal acts that would allow unambiguous interpretation of certain norms of these legal acts.
4. In the Codes in effect, that govern and set the rights of the entrepreneurs, the legal norms governing the important homogeneous public relations are not combined and systematized, i.e. there is a large number of provisions, referring to subordinated statutory legal acts, which the entrepreneur has little chance of being aware.
5. Inspection of SMEs is often times motivated by formal and bureaucratic reasons and does not make certain sense other than a need to follow a certain paragraph of the instruction. State agencies issue a large amount of departmental orders and instructions businesses must follow, without having the opportunity to learn about their existence.
6. The thesis that SMEs may be managed with the help of dozens of thousands legal and subordinate acts contradicts the idea of transparency and unambiguity of the legal environment. The process of constant amendments of current legislation also does not facilitate the establishment of a favorable environment for SME development.
7. There is no free access to the database of legal documents, even considering the fact that open access to a legislative base is one of the major conditions for the execution of the law.

Organizations (including public ones) in the republic designed to support small and medium businesses do not have the power of legislative initiative. The improvement process in legislation and enforcement practice is slow. Small business enterprises cannot rely on adequate consulting support and real security of their legal interests in the courts. Multiple public associations usually pursue private interests.

The experience of tax conflicts, emerging between entrepreneurs and tax authorities, shows that, as a rule, district courts announce verdicts to the benefit of tax authorities. The conflict of interests, due to which the state court is inclined to protect the interests of a state tax body, especially at the lower district level, forces entrepreneurs to appeal to the higher level of judicial system that also creates additional transaction costs. The chance to hear a fair verdict increases when the entrepreneurs appeal to higher judicial authorities.

бейім келуіне ықпал ететін мүдделер қайшылығы кәсіпкерлерді сот жүйесінің жоғары деңгейлеріне жүгінуге мәжбүр етіп, оларға қосымша транзакциялық шығындар артады. Әділ сот шешіміне жету мүмкіндігі жоғары сатыдағы сот органына апелляция берген кезде артады.

Жеке кәсіпкерлік туралы заңнамада ескірген қағидалар бар. Шағын және орта кәсіпкерліктің бірқатар мәселелері бойынша айқын қағидалар жоқ, ал бұл әкімшілік кедергілердің көбеюіне және қолданыстағы заңнама нормаларын екі ұшты түсіндіруге әкеледі.

Бұл ШОБ қолдау және дамыту жөніндегі жұмыс үшін жауапты Үкіметтегі жүйелеуші органның қажеттілігін тағы да бір рет дәлелдейді. ШОБ жөніндегі бүкіл ақпаратты және ШОБ қолдау жөніндегі басқа ұйымдармен байланысты топастыратын осы бір орган ең болмағанда өз министрлігінде құқықтық бастама үшін өкілеттіктерге ие болуға тиіс. «Даму» қорына заң шығарушылық бастама беру және/немесе тұрақты негізде кәсіпкерлікке қатысты заң жобаларын талқылайтын жұмыс топтарына тұрақты негізде Қор өкілін қосу осы мәселенің балама шешімі болар еді.

1.2.3. ШОБ субъектілерін айқындау өлшемдерінің мәселесі

Қазақстанда белгіленген кәсіпкерлік қызмет субъектілерін шағын және орта бизнес субъектілеріне жатқызу өлшемдері әлемдік іс-тәжірибеге сәйкес келмейді. Жеке кәсіпкерлік субъектілерін айқындау өлшемдерінің өзіне тән ерекшеліктері болуының бірқатар теріс салдары бар:

(1) Шағын және орта бизнес дамуының басты макроэкономикалық көрсеткіштерін (ЖІӨ үлесі, жұмыспен қамтылғандар үлесі, экономика субъектілерінің жалпы санындағы үлесі және т.б.) әлемдегі басқа елдердің соған ұқсас көрсеткіштерімен салыстыру дұрыс болмай шығады. Соның нәтижесінде Мемлекеттің мәртебесін жасанды түрде төмендету орын алады.

(2) Инфляция, қазіргі кезде орын алып отырған активтерді қайта бағалау және бизнесті ең озық негізде қайта жарақтандыру бойынша талаптар жеке кәсіпкерлік субъектілерін айқындаудың құндық көрсеткіштерінің экономика мен бизнес дамуының бүгінгі деңгейіне сәйкес келмеуіне әкеліп те үлгерді. Құндық өлшемдерді осылайша төмендету жеке кәсіпкерлік субъектілерінің айтарлықтай мөлшерін мемлекеттің қорғауынан шығарып тастайды. Сондықтан олар мемлекеттік реттеудің жеңілдікті жағдайларын сақтап қалып, тұтастай алғанда өз бизнесінің одан әрі өсуін қамтамасыз ету үшін өз бизнесін кішірек құрылымдарға ұсақтауға

органа, особенно на низовом, районном уровне, вынуждает предпринимателей обращаться на более высокие уровни судебной системы, создавая для них дополнительные транзакционные издержки. Шансы добиться справедливого решения возрастают при подаче апелляции в вышестоящий судебный орган.

Законодательство о частном предпринимательстве содержит устаревшие нормы. По ряду вопросов развития малого и среднего предпринимательства отсутствуют четкие нормы, что ведет к увеличению административных барьеров и двоякой трактовке норм действующего законодательства.

Это еще раз доказывает необходимость координирующего органа в правительстве, ответственного за работу по поддержке и развитию МСБ. Этот орган, концентрирующий всю информацию по МСБ и связи с другими организациями по поддержке МСБ, должен иметь полномочия для правовой инициативы, по крайней мере в своем министерстве. Альтернативным решением проблемы могло бы стать наделение законодательной инициативой Фонда «Даму» и/или включение на постоянной основе представителя Фонда в рабочие группы по обсуждению законопроектов, касающихся предпринимательства.

1.2.3. Проблема критериального определения субъектов МСБ

Установленные в Казахстане критерии отнесения субъектов предпринимательской деятельности к категории малого и среднего бизнеса не соответствуют мировой практике. Наличие отличительных особенностей критериального определения субъектов частного предпринимательства имеет целый ряд негативных последствий:

(1) Сопоставление ключевых макроэкономических показателей развития малого и среднего бизнеса (доля в ВВП, доля занятых, доля в общем числе субъектов экономики и проч.) с аналогичными показателями других стран мира становится некорректным. В результате происходит искусственное занижение конкурентного статуса государства.

(2) Инфляция, переоценка активов, происходящая в настоящее время, и требования технического перевооружения бизнеса на самой современной основе привели к тому, что стоимостные показатели определения субъектов частного предпринимательства уже не соответствуют сегодняшнему уровню развития экономики и бизнеса. Такое занижение стоимостных критериев выводит из-под защиты государства значительное количество субъектов частного предпринимательства. Поэтому последние вынуждены дробить свой бизнес на более мелкие структуры для сохранения льготных условий государственного регулирования и обеспечения дальнейшего роста своего бизнеса в целом. Это серьезно ограничивает рост

The legislation on private entrepreneurship contains outdated norms. On a number of issues in the development of small and medium businesses there are no clear norms; this increases the administrative barriers and builds the ground for ambiguous interpretation of current legislative norms.

This one more time proves the need in a coordinating agency under the Government, in charge of work to support and develop the SMEs. This agency, concentrating all information on SMEs and relations with other SMEs supporting organizations, should be vested with the powers for a legal initiative, at least, within the structure of its ministry. The alternative solution of the problem can be in vesting the Damu Fund with a legislative initiative and/or engagement on a continuous basis of a Fund representative in working groups to discuss draft laws related to entrepreneurship.

1.2.3. The problem of criteria definition of SME

The criteria of classifying the private entrepreneurship entities as small and medium businesses set in Kazakhstan do not reflect the world's experience. The presence of distinguishing peculiarities of the criteria definition of private entrepreneurship has a number of negative impacts:

(1) The comparison of key macroeconomic indicators of small and medium business development (the share in GDP, the number of employed people, the share in the total number of businesses in the economy etc) with similar indicators in other countries of the world seems incorrect. As a result, the competitive status of the state is artificially lowered.

(2) Inflation, reevaluation of assets, which is in progress today, as well as the newest technical re-equipment requirements for business led to a situation where the value indicators of defining the private entrepreneurship entities are already not relevant to the current level of economic and business development. Such underestimation of the value criteria deprives a significant number of private entrepreneurship entities of governmental protection. Therefore, the entrepreneurs have to split their business into smaller structures in order to keep the preferential terms of state regulation and ensure further growth of their business in general. This seriously restricts the growth of medium business enterprises through transformation from small business enterprises (as their assets and number of employees continue to grow). As a

мәжбүр болып отыр. Бұл шағын бизнестің нысанын (олардың активтері мен жұмыскерлерінің саны өскен сайын) өзгерту жолымен орта бизнес кәсіпорындары санының өсуін елеулі түрде шектейді. Соның нәтижесінде шетелдік кәсіпкермен салыстырғанда отандық кәсіпкердің бәсекелесу қабілетінің төмендеуі, соның ішінде және, әсіресе, оның қалыптасып келе жатқан шағында төмендеуі орын алады.

(3) Кәсіпкерлік субъектілерін ШОБ кәсіпорындары санатына жатқызудың төмендетілген құндық өлшемдері мамандандырылған мемлекеттік қолдау институттары тікелей іске асыратын, сондай-ақ ЕДБ арқылы да іске асыратын мемлекеттік қолдау шараларының пәрменділігін төмендетеді. Бұл орайда, заң жүзінде қандай құжаттардың негізінде активтердің орташа жылдық құнын және жұмыскерлердің орташа жылдық санын анықтау қажеттігі белгіленбеген. Қазіргі кезде банктердегі қарызгерлерді шағын және орта кәсіпкерлік санатына жатқызудың өлшемдері заңнамамен белгіленген өлшемдерге қарағанда дәл сондай қатаң емес. Бұл жайт 2008 жылғы тұрақтандыру бағдарламаларының шеңберінде банктердің мемлекеттік қаражатты баяу игеру себептерінің бірі болды.

Дегенмен, кәсіпкерлерді шағын (орта) бизнес субъектілеріне жатқызу өлшемдерін әлемдік іс-тәжірибеге барынша жылдам сәйкес келтірудің орындылығы туралы мәселенің шешімі бір мәнді емес. Белгілі бір деңгейге дейін төмендетілген құндық өлшемдер шағын бизнестің пайдасына көбірек жұмыс істейді, себебі ірі кәсіпорындардың жасанды түрде «ұсақталып», жеңілдіктер алу мақсатында олардың серіктес компаниялар құруын экономикалық жағынан тиімсіз етеді. Жұмыскерлерді «көлеңкелі аймаққа» шығару едәуір оңай болып отырған жағдайларда, тек жұмыспен қамтылған жұмыскерлердің санына бірден бір өлшем ретінде сүйену (дамыған елдердегі сияқты) тиімсіз. Ал айналымды немесе өндірістік активтерді «көлеңкеге» шығару әлдеқайда қиын.

Кәсіпкерлік субъектілерін ШОБ санатына жатқызу өлшемдері әлемдік іс-тәжірибеге сәйкес келмейді. Төмендетілген құндық өлшемдер отандық кәсіпкерді қолдау шараларының тиімділігін және оның бәсекеге қабілетін кемітеді. Алайда, өлшемдерді әлемдік іс-тәжірибеге барынша жылдам сәйкес келтірудің орындылығы туралы мәселе бір мәнді емес.

Осы мәселенің екі қыры бар. Біріншісі, әзірленген іс-шаралар жеткілікті түрде бағытталмаған және ШОБ үшін ғана емес, ірі компаниялар үшін де тартымды болып табылатындығын білдіреді. Ірі компаниялар мемлекеттік қолдау мүмкіндігін алу үшін ғана жаңа шығындар қабылдауға дайын болса (жаңа компанияны тіркеу және басқару) осы қолдаудың параметрлері қайта қарастырылуы керек.

количества предприятий среднего бизнеса путем трансформации субъектов малого бизнеса (по мере роста их активов и численности работников). В результате происходит снижение конкурентоспособности отечественного предпринимателя, в том числе и особенно – на этапе его становления, в сравнении с зарубежным.

(3) Заниженные стоимостные критерии отнесения субъектов предпринимательства к категории предприятий МСБ снижают эффективность мер государственной поддержки, реализуемых как непосредственно специализированными государственными институтами поддержки, так и опосредованно – через БВУ. При этом законодательно не установлено, как и на основании каких документов необходимо определять среднегодовую стоимость активов и среднегодовое количество работников. На сегодняшний день банки имеют свои собственные и менее жесткие критерии отнесения заемщиков к категории малого и среднего предпринимательства по сравнению с критериями, установленными законодательством. Это обстоятельство послужило одной из причин медленного освоения банками государственных средств в рамках стабилизационных программ 2008 г.

Тем не менее, решение вопроса о целесообразности скорейшего приведения критериев отнесения предпринимателей к субъектам малого (среднего) бизнеса в соответствие с мировой практикой неоднозначно. Существенно заниженные до определенного уровня стоимостные критерии больше работают на малый бизнес, поскольку делают экономически неэффективным искусственное «дробление» крупных предприятий и создание ими компаний-спутников в целях получения льгот. Опирается только лишь на численность занятых работников как единственный критерий (как это имеет в развитых странах) в условиях сравнительно легкого вывода работников в «теневую зону» малоэффективно. Вывести же «в тень» оборот или производственные активы может быть существенно сложнее.

Критерии отнесения субъектов предпринимательства к категории МСБ не соответствуют мировой практике. Заниженные стоимостные критерии снижают эффективность мер поддержки и конкурентоспособность отечественного предпринимательства. Однако вопрос о целесообразности скорейшего приведения критериев в соответствие с мировой практикой неоднозначен.

Данная проблема может иметь два аспекта. Первый означает, что разработанные меры недостаточно нацелены и являются привлекательными не только для МСБ, но и для крупных компаний. Если крупные компании готовы брать на себя новые расходы (по регистрации и управлению новой компанией) только для получения доступа к государственной поддержке, параметры этой поддержки

result, we see lower competitiveness of domestic entrepreneurs, specifically at the development phase, compared to foreign counterparts.

(3) Lower value criteria of classification of entrepreneurial entities as SMEs undermine the efficiency of state support mechanisms implemented both directly by specialized governmental support institutes and indirectly by STB. With this, it is not specified in the laws, how and on the basis of what documents it is necessary to determine the average annual cost of assets and average annual number of employees. Today, banks have softer criteria of borrowers' classification as small and medium business enterprises in comparison with the criteria set by legislation. This circumstance served as one of the reasons for slow disbursement of public funds by banks under the stabilization programs in 2008.

Nonetheless, the issue on necessity to classify the criteria of small and medium business enterprises in accordance with world experience is ambiguous. The value criteria substantially lowered to a certain level favor small business enterprises since they make it economically inefficient to artificially “split” large enterprises and establish ‘satellite’ companies with the purpose of enjoying privileges. The reliance on the single criterion of the number of employees (as it takes place in developed countries) has little effect in conditions when it is relatively easy to account employees in “the shadow zone”. It may be substantially harder to put the turnover or production assets “into shadow”.

The criteria of classifying the entrepreneurial entities as SMEs do not reflect international practice. Underestimated value criteria undermine the efficiency of support mechanisms and competitiveness of the domestic entrepreneur. However, the issue of bringing the definition of criteria in line with international practice is ambiguous.

The given problem can have two aspects. The first one means that the developed measures are not well targeted and are attractive not only to SMEs, but other companies as well. If large companies are ready to bear new expenses (on registration and management of a new company) in order just to get access to state support, then the parameters of this support should be revised. Secondly, the referring of a company to the SMEs sector is based, as a rule, on the size of the market of the country or, at least, it has to be compared to other national markets, where SMEs have an active participation.

Екіншіден, ШОБ үшін анықтама, әдеттегідей, ел нарығының мөлшеріне негізделеді немесе ең болмағанда, ШОБ белсенді болып табылатын басқа ұлттық нарықтармен салыстырылуы керек.

1.2.4. Сындалығы жеткіліксіз салық жүйесі

Республиканың салық жүйесі шағын кәсіпкерліктің сапалы түрде дамуын және оның орта бизнеске айналуын шектейтін айрықша проблема болып табылады.

Қолданыстағы Салық Кодексінде шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін арнайы салықтық режимдер көзделген:

- 1) патент негізіндегі арнайы салықтық режим;
- 2) жеңілдетілген декларация негізіндегі арнайы салықтық режим.

Арнайы салықтық режим кеңестемелік, қаржылық бухгалтерлік қызметтер көрсетуге таралмайды. Осылайша, қолданыстағы кодексте ірі кәсіпорындардың қолма қол ақшасыз қаражатын жалған кеңестемелік және қаржылық қызметтердің телемақысы түрінде ШОБ кәсіпорындары арқылы өткізудің түрлі схемаларына қарсы тұру тәсілі қарастырылған. Алайда, басқа қызметтер (маркетингтік маркетингтік зерттеулер, оқыту, көлік, жалға беру т.с.с. қызметтер) көрсетілуі де мүмкін.

Арнайы салық режимдерін қолданатын салық төлеушілер үшін салықтық кезеңдегі табыс салық төлеу объектісі болып табылады. Яғни, шағын кәсіпорынның пайдасына емес, оның жалпы айналымына салық салынады.

Патент бойынша қазіргі уақытта жалғыз, жалдайтын жұмыскерлері жоқ және осы кәсіпкерлік қызметтен салыстырмалы түрде шамалы (айына 200 мың теңгеден аспайтын) табыс алатын жеке тұлғалар жұмыс істейді. Осындай ұсақ кәсіпкер қолма-қол ақшалай алатын табысын салықтық есептен оңай жасыра алады. Осы режимде түгелдей заңды түрде жұмыс істейтін кәсіпкердің өзінің өндірістік құралдарының құны мен сапасын айтарлықтай арттыруға мүмкіндігі жоқ, себебі шекті табыс мөлшері (шамамен айына \$1 444) тым төмен. Жеке басына және отбасына жұмсағаннан кейін, осы сомандан қалған қаражат оның шағын бизнесінің материалдық-техникалық базасын елеулі түрде кеңейту үшін жеткіліксіз. Патент бойынша ЖК жұмысының қолданыстағы режимі кәсіпкердің мүмкіндіктерін елеулі түрде шектейді, себебі оның жалдамалы жұмыскерлерді тартуына мүмкіндік бермейді, табысын заңды түрде көбейтуге мүмкіндік бермейді, өз қызметінің материалдық-техникалық базасын қалпына келтіруге және кеңейтуге мүмкіндік бермейді.

Қазіргі түрінде патенттік режим тұтастай алғанда республикада жұмыс орындарын құру міндетін және ШОБ дамыту міндеттерін шешпейді. Патенттік

должны быть пересмотрены. Во-вторых, определение для МСБ, как правило, основывается на размере рынка страны или, по крайней мере, должно быть сопоставимо с другими национальными рынками, где МСБ является активным.

1.2.4. Недостаточно конструктивная налоговая система

Особенной проблемой, ограничивающей качественное развитие малого предпринимательства и его эволюцию в средний бизнес, является налоговая система республики.

Действующим Налоговым кодексом предусмотрены специальные налоговые режимы для субъектов малого предпринимательства:

- 1) специальный налоговый режим на основе патента;
- 2) специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации.

Специальный налоговый режим не распространяется на консультационные, финансовые, бухгалтерские услуги. Таким образом, в действующем кодексе заложено противодействие различным схемам проведения безналичных средств крупных предприятий через предприятия МСБ в форме оплаты за фиктивные консалтинговые и финансовые услуги. Однако возможно оказание других услуг (маркетинговых исследований, обучающих, транспортных, арендных и т. д.).

Объектом налогообложения для налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы, является доход за налоговый период. То есть облагается общий оборот малого предприятия, а не его прибыль.

По патенту в настоящее время работают физические лица, в единственном числе, не имеющие наемных работников, и имеющие сравнительно невысокие доходы от данной предпринимательской деятельности (не более 200 тыс. тенге в месяц). Такой мелкий предприниматель может легко укрывать от налогового учета доходы в наличной денежной форме. Полностью легально работающий в этом режиме предприниматель не имеет возможности значительно увеличить стоимость и качество своих средств производства, т.к. допустимый предел дохода (около \$1 444 в месяц) является слишком низким. После расходов на личное и семейное потребление, оставшиеся из этой суммы средства явно недостаточны для существенного расширения материально-технической базы его небольшого бизнеса. Существующий режим работы ИП по патенту существенно ограничивает возможности предпринимателя, т.к. не позволяет ему привлекать наемных работников, не позволяет легально существенно увеличить доходы, не позволяет восстанавливать и расширять материально-техническую базу своей деятельности.

1.2.4. Insufficiently constructive tax system

A particular problem hindering the quality development of small business and its evolution into medium-size business is the tax system in the republic.

The current Tax Code assumes special tax regimes for the small business enterprises:

1. Patent-based special tax regime;
2. Special tax regime, based on simplified tax returns.

Consulting, finance and accounting services are not subject to the special tax regime. Therefore, the current code contains counteraction to various schemes of processing wireless payments by large enterprises to SMEs as compensation for fictitious consulting and financial services. However, the provision of other services (marketing research, training, transport, lease and other) is allowed.

Earnings made during the tax period serve as the tax base for taxpayers subject to special tax regimes. This means that the total turnover of small enterprises, but not its profit is taxable.

Today, the **patent** holders are single individuals that do not have hired personnel and have a relatively modest income from entrepreneurship (no more than KZT200,000 per month). This small entrepreneur may easily hide cash revenues from tax accounting. In this regime, a legally operating entrepreneur is not able to substantially increase the value and quality of assets since the allowed revenue limit (about \$1,444 per month) is too low. After personal and family consumption expenses, the remaining funds are obviously not enough to substantially expand the material and technical base of small business. The existing patent based operations regime for SPs substantially restricts the opportunities of the entrepreneur since it does not allow it to attract hired personnel, to legally and substantially increase revenues, rebuild and expand the material and technical base for operations.

The existing type of patent regime does not cardinaly solve the task of creating jobs and developing SMEs in general across the republic. The present patent regime only resolves the problem of partial legalization of many self-employed people (taxi drivers, renters of residential housing etc).

A simplified tax system (STS) with submission of STS declaration shall be applied by:

- (1) SPs with the number of employees of to 25 people and maximum revenue of KZT10 mln per quarter,
- (2) Legal entities with the number of employees of to 50 people and maximum revenue of KZT25 mln per quarter.

Дамыған елдерде орташа өнімділік бір адамға шаққанда жылына \$100 мың құрайды. Мысалы, ЕО елдеріндегі жиһаз өндірушілердің (негізінен шағын бизнес) түсімі бір жұмыскерге шаққанда жылына \$240 мың құрайды. Жеңіл өнеркәсіп (АҚШ) – бір адамға шаққанда шамамен \$200 мың құрайды.

В развитых странах средняя производительность составляет около \$100 тыс. в год на одного работника. Например, производители мебели (преимущественно малый бизнес) в странах ЕС имеют выручку на одного занятого \$240 тыс. в год. Производительность легкой промышленности в США – около \$200 тыс. на человека.

In the developed countries the average productivity per person is about \$100 thousand per year. For instance, the producers of furniture (mainly small businesses) in EU countries generate \$240 thousand of revenue per employee per year. Light industry (USA) generates about \$200 thousand per year.

режим қазіргі түрінде тек көптеген өздерін жұмыспен қамтып жүрген адамдардың (таксистер, тұрғын үйлерді жалға берушілер және т.с.с.) ішанара заңдастыру мәселесін ғана шешеді.

Жеңілдетілген декларация негізіндегі арнайы салық режимін қолданатындар:

(1) Саны 25 адамнан аспайтын және бір тоқсан ішіндегі шекті табысы 10 млн теңгені құрайтын жеке кәсіпкерлер,

(2) Саны 50 адамнан аспайтын және бір тоқсан ішіндегі шекті табысы 25 млн теңгені құрайтын заңды тұлғалар.

Салық айналымының 3% мөлшерлемесі бойынша есептеледі. Алайда, осы салықтан басқа, жұмыскерлердің жеке табыс салығын (еңбекақының 10%-ы), міндетті зейнетақы жарналарын (10%) және әлеуметтік аударымдарды (шамамен еңбекақының 11%-ы) төлеу қажет. Алайда ТМД аумағындағы жалдамалы жұмыскерлердің психологиясы бойынша олар еңбекақыны «қолға алатын» таза төлемақылар ретінде қабылдайды. Соның нәтижесінде **«заңды» еңбекақылары бар 50 қызметкерді жұмысқа алған кезде осындай кәсіпкерге түсетін нақты салмақ 3%-ды емес, шамамен 20%-ды құрайтын болады.** Осылайша, кәсіпкерге еңбекақыны «хатқалтаға салып», 3% мөлшерлеме бойынша жиынтық табысқа салық салынғаннан кейін қалған сомадан төлеген пайдалырақ болады.

Макроэкономикалық көзқарас тұрғысынан алғанда, осы режимнің ең маңызды кемшілігі – мұнда шағын кәсіпорындардың еңбек өнімділігінің төмен болуы топшыланады: 50 жұмыскер жылдық сатылым көлемінің шамамен \$667 мыңын немесе жұмыспен қамтылған 1 адамға шаққанда \$13,3 мыңын өндіреді. Бұл тұтастай алғанда Қазақстанның экономикасындағы орташа өнімділіктен (жылына \$16,8 мың) кем түседі.

Осылайша, егер ШОБ еңбек өнімділігін арттырып, қызметкерлеріне жоғары еңбекақы төлей бастаса, ал оның бизнесі өсіп, дами бастаса, ол жеңілдетілген режимнен шығарылады да, жалпы белгіленген режимге тап болады. Бұл режимде өзіндік құндағы еңбекақының үлесі жоғары кәсіпорындар түсімге салынатын салық салмағының 30%-ына дейін көтереді. Тағы бір елеулі тұжырым – сатылым көлемдері жылына кем дегенде \$667 мыңды құрайтын шағын кәсіпорындардың жеткілікті ресурстары жоқ, сондықтан олар халықаралық еңбек бөлісінің қатысушылары бола алмайды және қандай да бір елеулі көлемде өнімдерін экспортқа шығара алмайды.

Барлық арнайы салықтық режимдерде ҚҚС төленуі көзделеді. Салыстыру үшін: Ресейдің салық жүйесі жеңілдетілген салық салу жүйесіне ауысқан шағын кәсіпорындарды ҚҚС төлеуден босатады. Есептік ҚҚС сомасының есептелген ҚҚС сомаларынан асқан мөлшерін өтеу ережесі енгізілгеніне қарамастан, тиісті рәсім іс-тәжірибеде сыннан өтпеген және іс жүзінде осы уақытқа дейін тек есепке жатқызуға

В существующем виде патентный режим кардинально задачу создания рабочих мест и задачи развития МСБ в целом в республике не решает. Патентный режим в существующем виде решает только проблему частичной легализации множества самозанятых (таксистов, арендодателей недвижимости и т. д.).

Специальный налоговый режим **на основе упрощенной декларации** применяют:

(1) индивидуальные предприниматели с численностью до 25 человек и предельным доходом за квартал 10 млн тенге,

(2) юридические лица с численностью до 50 человек и предельным доходом за квартал 25 млн тенге.

Налог исчисляется по ставке 3% от оборота. Однако кроме данного налога необходимо платить индивидуальный подоходный налог работников (10% от оплаты труда), обязательные пенсионные взносы (10%) и социальные отчисления (приблизительно 11% от зарплаты). Однако на территории СНГ психология наемных работников такова, что они воспринимают зарплату как чистые выплаты «на руки». В результате **при найме 50 сотрудников с «легальными» зарплатами реальная нагрузка для такого предпринимателя составит не 3%, а около 20%**. Таким образом, предпринимателю выгоднее выплачивать зарплаты «в конверте», из суммы, оставшейся после обложения совокупного дохода по ставке 3%.

С макроэкономической точки зрения наиболее значимым недостатком данного режима является то, что он подразумевает низкую производительность труда малых предприятий. 50 занятых работников генерируют около \$667 тыс. годового объема продаж, или \$13,3 тыс. на одного занятого. Это меньше средней производительности в экономике Казахстана в целом (\$16,8 тыс. в год).

Таким образом, если МСБ начинает увеличивать производительность труда, платить высокую зарплату сотрудникам, а его бизнес – расти и развиваться, то он выводится из льготного упрощенного режима и попадает в общеустановленный режим. В этом режиме предприятия с высокой долей заработной платы в себестоимости испытывают до 30% налоговой нагрузки от выручки. Другой существенный вывод: малые предприятия с объемом продаж менее \$667 тыс. в год не имеют достаточных ресурсов и не могут быть участниками международного разделения труда и экспортировать продукцию в сколь-либо значимых объемах.

Все специальные налоговые режимы предусматривают уплату НДС. Для сравнения: налоговая система России освобождает от уплаты НДС малые предприятия, перешедшие на упрощенную систему налогообложения. Несмотря на введение возмещения превышения сумм зачетного НДС над суммами начисленного НДС, соответствующая процедура на практике не отработана и де-факто до сих пор сводится к зачету. Таким образом, происходит замораживание оборотных

The tax is calculated at 3% rate from the turnover. However, besides this tax, it is also necessary to pay individual income tax of employees (10% of salary), mandatory pension payments (10%) and social transfers (about 11% of salary). On the other hand, in the CIS hired employees perceive salary as net compensation. **As a result, when hiring 50 employees with legal salaries the real burden on such entrepreneur is not 3%, but about 20%.** Therefore, it is more profitable for the entrepreneur to pay salaries “under the table” from the amount, remaining after taxation of total revenue at 3%.

From the macroeconomic point of view, the most important disadvantage of this regime is that it does not consider low productivity of labor at small business enterprises. 50 employees generate about \$667,000 of annual sales volume or \$13,300 per 1 employee. This is less than the average productivity in the Kazakh economy in general (\$16,800 per year).

Hence, if a small entrepreneur in Kazakhstan increases the productivity of labor, pays higher salaries to employees and its business grows he is not the target of the preferential and simplified regime any more; he becomes the subject of the ordinary regime. In this regime enterprises with a high share of salaries in the cost of production suffer from a tax burden, equal to 30% of revenues. Another important conclusion is that small business enterprises with sales volume of less than \$667,000 per year do not have enough resources and cannot become the participants of the international division of labor, export production in any significant volumes.

All special tax regimes assume VAT payment. For comparison, the tax system in Russia exempts small business enterprises adopting the simplified taxation system from VAT. Despite the introduction of compensation of excess of imputed VAT over accrued VAT, the appropriate procedure is not applied in reality and in fact is still accounted as an offset. Therefore, we witness freezing of taxpayer's working capital that is critical for small and medium business, especially in the period of modernization and upgrade of fixed assets.

The tax system does not assume privileges for medium-size business enterprises. As a result, small business enterprises have no economic incentives for quality growth and transfer to the category of medium-size business. Moreover, in this context, the Tax Code plays a destructive role since it stimulates the taxpayers to maintain a “small business” status, the split of medium-size and some large business enterprises into small structures with the purpose of enjoying appropriate privileges.

Кесте/Таблица/Table 2

			Қазақстан	Қырғызстан	Әзірбайжан	Өзбекстан	Ресей	Қытай
			Казахстан	Кыргызстан	Azerbaijan	Uzbekistan	Russia	China
ҚОРЫТЫНДЫ ИНДЕКС	ИТОГОВЫЙ ИНДЕКС	OVERALL INDEX	63	41	38	150	120	89
Кәсіпорындарды тіркеу	Регистрация предприятий	Registration of enterprises	82	14	17	92	106	151
Құрылыс салуға рұқсаттар алу	Получение разрешений на строительство	Getting permits to begin construction	143	40	158	142	182	180
Жұмыс күшін жалдау	Наем рабочей силы	Hiring employees	38	47	33	95	109	140
Меншікті тіркеу	Регистрация собственности	Ownership registration	31	19	9	133	45	32
Несиелендіру	Кредитование	Lending	43	15	15	135	87	61
Инвесторларды қорғау	Защита инвесторов	Protection of investors	57	12	20	119	93	93
Салық салу	Налогообложение	Taxation	52	156	108	178	103	125
Халықаралық сауда	Международная торговля	International trade	182	154	177	174	162	44
Келісімшарттардың орындалуын қамтамасыз ету	Обеспечение исполнения контрактов	Ensuring the fulfillment of contracts	34	54	26	44	19	18
Кәсіпорындарды тарату	Ликвидация предприятий	Liquidation of enterprises	54	140	84	125	92	65

саяды. Осылайша, салық төлеушінің айналымдық қаражатының тоқтатылып қояу орын алады, бұл әсіресе негізгі қаражатты жетілдіру мен жаңарту кезеңінде шағын және орта кәсіпорындар үшін маңызды жайт.

Салық жүйесінде орта бизнес үшін жеңілдіктер қарастырылмаған. Соның нәтижесінде шағын кәсіпкерлік субъектілерінде сапалық жағынан өсуге және орта бизнес санатына өтуге деген экономикалық қозғаушы күштер жоқ. Одан бетер, осы тұрғыдан алғанда Салық Кодексі теріс рөл атқарады, себебі салық төлеушілерді «шағын бизнес» деген мәртебесін сақтап қалуға, орта бизнестің және ішінара ірі бизнестің кәсіпорындарын тиісті жеңілдіктер алу мақсатында кішірек құрылымдарға ұсақтауға ынталандырады.

Қазақстанның салық жүйесі шағын бизнес ауқымының өсуіне және оның біртіндеп орта бизнеске айналуына ынталандыратын қозғаушы күштерді қарастырмайды. Салық жүйесін өзгерту – бизнесті мемлекеттік реттеудің аса пәрменді құралы. Стратегиялық жағынан алғанда салық жүйесі бизнестің «көлеңкеден» заңды жолға шығуына ықпалдасуға тиіс.

Өз ерекшелігі бар басқа экономикалармен салыстырғанда, әдетте, ақталмайды. Шағын және орта бизнеске салық жүйесі көмектесе алатын

ең қарапайымдысы – салықтарды қарапайым жасау және салық режимінің сақталуына шығындарды азайту (кеткен уақыт, бухгалтерлік қызметтер, құжаттар беру үшін ақы, т.б.) Салық есебінен бастап барлық процестер, декларациялары, құжаттамасы және төлем мүмкіндігінше қысқартылып, жеңілдетілуі керек. Заңгерлер мен бухгалтерлерге ақы төлеуге мүмкіндігі бар ірі компаниялар, әдетте, сараланған немесе толықтырма салықтардан жалтарады.

1.2.5. Әкімшілік кедергілердің болуы

Дүниежүзілік Банктің және Халықаралық қаржы корпорациясының (IFC) «Doing Business 2010» зерттеуіне сәйкес Қазақстан бизнес жүргізу үшін қолайлы жағдайлардың қорытынды индексі бойынша 63-орында тұр⁶. Бұл, әсіресе, аса ірі ip-

6 «Doing Business 2010» зерттеуі 2009 жылы жүргізілді және 2009 жылғы шілде айының соңындағы жағдайды бейнелейді. «Doing Business» зерттеуін (ресми веб-торабы: <http://www.doingbusiness.org/>) Дүниежүзілік Банк пен IFC 2004 жылдан бері жүргізіп келеді, және ол қазіргі сәтте әлемнің 183 экономикасын қамтиды. Елдер бизнес жүргізу үшін қолайлы жағдайлардың қорытынды индексі бойынша 1-ші орыннан 183-ші орынға дейін қойылады (бірінші орын – ең жоғары орын). Осы индекстегі жоғары орын елдегі заңнамалық ахуалдың биз-

средств налогоплательщика, что критично для предприятий, особенно в период модернизации и обновления основных средств.

Налоговая система не предусматривает льгот для среднего бизнеса. В результате у субъектов малого предпринимательства отсутствуют экономические стимулы для качественного роста и перехода в категорию среднего бизнеса. Более того, в данном контексте Налоговый кодекс играет деструктивную роль, поскольку стимулирует сохранение налогоплательщиками статуса субъектов «малого бизнеса», дробление предприятий среднего и части крупного бизнеса на мелкие структуры в целях получения соответствующих льгот.

Налоговая система Казахстана не предусматривает экономических стимулов для роста масштабов малого бизнеса и постепенной его трансформации в средний. Изменение налоговой системы – очень эффективный инструмент государственного регулирования бизнеса. Стратегически налоговая система должна способствовать выводу бизнеса «из тени» в легальное русло.

Сравнения с другими экономиками, которые имеют свою специфику, как правило, не оправдываются. Самое простое, чем может помочь налоговая система малому и среднему бизнесу, – это сделать налоги более простыми и снизить затраты на соблюдение налогового режима (затраченное время, бухгалтерские услуги, плата за предоставление документов и др.). Все процессы, начиная с расчета налога, его декларации, документации и оплаты, должны быть максимально упрощены и облегчены. Дифференцированными или субсидированными налогами, как правило, злоупотребляют крупные компании, у которых есть возможность платить за это юристам и бухгалтерам.

1.2.5. Наличие административных барьеров

Согласно Исследованию Всемирного банка и Международной финансовой корпорации (IFC) «Doing Business 2010», Казахстан занимает 63-е место по итоговому индексу благоприятности условий для ведения бизнеса⁶. Это достаточно

⁶ Исследование «Doing Business 2010» было проведено в 2009 году и отражает ситуацию на конец июня 2009 года. Исследование «Doing Business» (официальный сайт: <http://www.doingbusiness.org/>) проводится Всемирным банком и IFC с 2004 года и на сегодняшний день охватывает 183 экономики мира. Страны ранжируются по итоговому индексу благоприятности условий для ведения бизнеса с 1-го до 183-го места (первое место – наиболее высокое). Высокая позиция в данном индексе означает, что регуляторный климат в стране благоприятствует ведению бизнеса. Индекс является средним показателем страны по 10 индикаторам, каждый из которых имеет равный вес.

The tax system in Kazakhstan does not provide economic incentives for the growth of small business and its gradual transformation into medium size business. Changing a tax system is a very efficient instrument of state regulation of business. Strategically, the tax system must motivate a business to “leave shadow economy” and operate legally.

Comparison with other economies which have their own specifics is not justified, as a rule. The easiest thing the tax system can help with to small and medium businesses is to make taxes simpler and reduce costs for compliance with the tax regulations (time spent, accounting services, pay for provision of documents, etc). All processing, starting from the tax computation, its declaration and payment, have to be simplified and facilitated to the maximum. As a rule, large companies, which have ability to pay for lawyers and accountants, abuse the differentiated or subsidized taxes.

1.2.5. Administrative barriers

According to the Doing Business 2010 research of the World Bank and International Financial Corporation (IFC), Kazakhstan ranks 63rd in the final index of favorable environment for doing business⁶. This is quite a high ranking, especially in comparison with Russia and China, the biggest neighboring economies. *Table 2*

All the above-presented indicators reflect the level of administrative barriers, faced by the entrepreneurs in the establishment and running of business under the current legal environment.

The Concept of Enhancing the Regulatory Approval System in the Republic of Kazakhstan for 2009–2011 was approved by Resolution #1100 of the Government of Kazakhstan of November 27, 2008. In the framework of the Concept, the Kazakhstani Ministry of Economic Development and Trade developed a draft law related to the issues of the regulatory approval system enhancement, providing

⁶ Doing Business 2010 research was conducted in 2009 and reflects the situation by the end of June, 2009. Doing Business research (official website: <http://www.doingbusiness.org/>) has been carried out by the World Bank and IFC since 2004; today, it covers 183 economies of the world. The countries are ranked by the total index of favorable conditions for doing business from 1st to 183rd spot (the 1st spot is the highest). High position in this index demonstrates that the regulatory climate in the country facilitates doing business. The index is the average of state's performance on 10 indicators, each of which has equal weight.

Менің тапсырмам бойынша Үкімет **әкімшілік кедергілерді азайту, шектен тыс және қажетсіз бюрократиялық рәсімдерді жою жөніндегі жұмысты жалғастыруда**. Бұл жұмысты әрі қарай да жалғастыру керек.

Н. Ә. Назарбаев

(2009 жылғы 11 қыркүйекте Қазақстан Республикасы Парламентінің II сессиясын ашарда сөйлеген сөзінен)

По моему поручению Правительством проводится работа по **сокращению административных барьеров, устранению излишних и формальных бюрократических процедур**. Эту работу надо продолжать и дальше.

Н. А. Назарбаев

(Из выступления на открытии II сессии Парламента Республики Казахстан 11 сентября 2009)

I instructed the government to conduct works on **cutting the administrative barriers, elimination of excessive and formal bureaucratic procedures**. We need to continue this work.

N. A. Nazarbayev

(From the presentation at open 2nd session of the Republic of Kazakhstan Parliament on September 11, 2009).

гелес экономикалар болып табылатын Ресей және Қытаймен салыстырғанда едәуір жоғары орын болып табылады. *Кесте 2*

Жоғарыда көрсетілген барлық индикаторлар қолданыстағы құқықтық өрістің шеңберінде бизнес құрып, оның жұмысын қамтамасыз етуде кәсіпкердің алдында тұрған әкімшілік тосқауылдардың деңгейін көрсетеді. Бірқатар индикаторлар бойынша Қазақстан дамыған елдерден кем түседі, бұл реформалар өткізіп, ШОБ транзакциялық шығындарын азайту үшін белгілі бір әлеует бар екенін көрсетеді.

Әкімшілік тосқауылдардың айтарлықтай мөлшері кәсіпкерлер мен олардың қоғамдық бірлестіктерінің тарапынан кеңінен талқыланатын тақырып болып отыр. Бұл мәселе кәсіпкерліктің пәрменді дамуын шектейтін, әсіресе еліміздің бақылау-қадағалау және рұқсатнамалық жүйесінің қызметіне қатысты проблемалардың қатарында, белсенді түрде көтеріліп жүр.

ҚР Үкіметінің 27.11.2008 ж. № 1100 қаулысымен Қазақстан Республикасында рұқсат беру жүйесін жетілдірудің 2009–2011 жылдарға арналған тұжырымдамасы бекітілді. Осы Тұжырымдама шеңберінде ҚР Экономикалық даму және сауда министрлігі ҚР 47-Заңдарына өзгерістер енгізуді қарастыратын рұқсат беру жүйесін жетілдіру мәселелері жөніндегі заң жобасын әзірлеп шығарды. Құжат бірқатар жаңартпа қарастырады, соның ішінде:

- Үкімет құзыретінен лицензиялау ережелерін бекітуді алып тастау,
- Мемлекеттік орган белгіленген мерзімде дәлелді бас тарту бермеген жағдайда рұқсаттарды, лицензияларды, басқа да рұқсат құжаттарын автоматты түрде беру,
- Лицензиарлардың міндеті – өз Интернет-ресурсында лицензия тізілімін жүргізу және ай сайын орналастыру,
- Шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін лицензия алу құжаттарын қарастыруға қысқартылған мерзім белгілеу,
- Берілетін құжаттардың нысандарын өзгерту (нотариаттық куәландырылған көшірмелердің орнына салыстыру үшін түпнұсқаларымен қоса жай көшірмелерін ұсыну),
- Санитарлық паспорттар талап етпеу,
- Турагенттік қызметті лицензияламау.

нес жүргізу үшін қолайлы екенін білдіреді. Индекс 10 көрсеткіш бойынша елдің орташа көрсеткіші болып табылады, олардың әрқайсысының салмағы бірдей.

высокая позиция, особенно в сравнении с Россией и Китаем, которые являются крупнейшими сопредельными экономиками. *Таблица 2*

Все указанные выше индикаторы отражают уровень административных барьеров, стоящих перед предпринимателями при создании и обеспечении функционирования бизнеса в рамках существующего правового поля. По ряду индикаторов Казахстан уступает развитым государствам, и это говорит о наличии потенциала для снижения транзакционных издержек МСБ.

Постановлением Правительства РК от 27.11.2008 г. № 1100 утверждена Концепция совершенствования разрешительной системы в Республике Казахстан на 2009–2011 гг. В рамках данной Концепции Министерством экономического развития и торговли РК подготовлен законопроект по вопросам совершенствования разрешительной системы, предусматривающий внесение изменений в 47 законов РК. Документ предусматривает ряд новаций, в числе которых:

- исключение из компетенции правительства утверждения правил лицензирования,
- автоматическая выдача разрешений, лицензий и иных разрешительных документов в случае непредставления государственным органом мотивированного отказа в установленные сроки,
- обязанность лицензиаров по ведению и ежемесячному размещению реестра лицензии на своем интернет-ресурсе,
- установление для субъектов **малого** предпринимательства сокращенных сроков рассмотрения документов на получение лицензий,
- изменение формы представляемых документов (простые копии с представлением оригиналов для сверки вместо нотариально заверенных копий),
- отмена санитарных паспортов,
- отмена лицензирования турагентской деятельности.

Значительное количество административных барьеров служит предметом широкого обсуждения со стороны предпринимателей и их общественных объединений. Данный вопрос активно поднимается в числе проблем, ограничивающих эффективное развитие предпринимательства, в особенности касающихся деятельности контрольно-надзорной и разрешительной системы страны.

Наличие административных барьеров является серьезным препятствием для развития МСБ. Однако их выявление и комплексный анализ дают ключи к наиболее эффективному решению данной проблемы.

for introduction of amendments to 47 laws of Kazakhstan. The document involves a number of innovations; among them there are as follows:

- Exclusion from the Government's competence of the licensing rules approval
- Automatic issue of permits, licenses and other regulatory approval documents in case of non-producing by the government agency of a motivated refusal within the established time limits
- Duty of the licensors on keeping and monthly placement of the license register on its Internet resource
- Setting for **small businesses** of a reduced time limit for consideration of the documents to obtain a license
- Change in the way of producing the documents (producing copies of the documents together with the original copies for verification instead of the notarized copies)
- Abolishment of the certificate of hygiene
- Abolishment of licensing of activities of tourism companies, and etc

A significant number of administrative barriers build the ground for wide discussions among the entrepreneurs and their public associations. This issue is enthusiastically raised among the problems, restricting effective development of entrepreneurship and, specifically, the activity of controlling, regulating and authorization system in the republic.

The presence of administrative barriers is a serious obstacle for the development of small and medium business. However, their comprehensive analysis provides a key to the most efficient solution of this issue.

1.2.6. Low competitiveness of small and medium business output

(1) High depreciation and low technological level of the production assets. In the past five years the marginal propensity to consume in Kazakhstan reached the average of 88% while the marginal propensity to save was estimated at 12%. This means that along with households small and medium business enterprises spend the most part (88%) of their revenues. They barely have the opportunity to expand business, modernize or upgrade key assets by their own funds. Bank or lease financing for such purposes is inefficient due to the high cost of loans.

(2) Low qualification of entrepreneurs or hired personnel in small and medium enterprises. The problem of entrepreneurs' qualification and their professional

Әкімшілік тосқауылдардың болуы шағын және орта бизнестің дамуы үшін елеулі кедергі болып табылады. Алайда оларды кешенді түрде талдау аталған мәселені барынша тиімді шешудің жолдарын береді.

1.2.6. Шағын және орта бизнестің бәсекелесу қабілетінің төмен болуы

(1) Өндірістік активтердің қатты тозуы және технологиялылығының нашарлығы. Соңғы өткен 5 жылда Қазақстандағы тұтынуға шекті бейімділік орта есеппен алғанда 88%-ды құрады, тиісінше, үнемдеуге шекті бейімділік 12% деңгейінде бағаланады. Бұл үй қожалықтарымен қатар, шағын және орта бизнестің субъектілері тұтынуға өздерінің табысының көбірек бөлігін (88%) жұмсайды дегенді білдіреді. Олардың кеңеюге, өздерінің негізгі қорларын меншікті қаражатының есебінен жетілдіру мен жаңартуға мүмкіндігі мүлде жоқ деуге болады. Ал осы мақсаттарда банктердің несиелік қаражатын немесе лизинглік компаниялардың қаржыландыруын тарту қарыз ресурстары құнының жоғары болуына байланысты тиімсіз.

(2) ШОБ кәсіпкерлері мен жалдамалы жұмыскерлері біліктілігінің төмен деңгейі. Инженерлік-техникалық және жұмысшы мамандақтары саласында ШОБ арналған білікті кадрлардың шұғыл тапшылығы байқалады.

(3) Халықтың төмен тығыздығы және сатып өткізу нарықтарының шектеулілігі шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің өнімдеріне деген сұраныстың төмен деңгейіне себеп болады. Проблеманы дағдарыстың нәтижесінде тұтынушылық сұраныстың төмендеуі және импорттың орнын басу бойынша тиімсіз саясат тереңдете түседі. Шағын және орта бизнестің төмен деңгейі, оның өндіретін өнімінің әлемдік стандарттардан алыс сапасы оның сыртқы нарықтарға шығуына мүмкіндік бермейді.

Тұтастай алғанда ШОБ секторының қормен жарақтандырылуының жеткіліксіз деңгейі, жоғары тозу деңгейі және негізгі қаражаттың жеткіліксіз жаңартылуы, сондай-ақ төмен технологиялылығы шағын және орта бизнес өнімдерінің экономикалық тиімділігін және бәсекелесу қабілетін төмендетеді. Тағы бір теріс салдары ШОБ субъектілерінің кепілзаттық қабілетінің төмендігі болып табылады.

Төменде келтірілгендер Қазақстан экономикасының төмен бәсеке қабілеттілігінің себептері болып табылады, осыларға мемлекеттік қолдау шаралары бағытталуға тиісті. Мысалы, мемлекеттік көздерден несиелерді технологиялық модернизациялау, технологияларды беру, кеңес беру, бәсеке артықшылықтарын күшейту, кадрларды оқыту үшін компанияларға жұмсау мақсатты болмақ.

1.2.6. Низкая конкурентоспособность продукции малого и среднего бизнеса

(1) Высокий износ и низкая технологичность производственных активов. Предельная склонность к потреблению в Казахстане за прошедшие 5 лет в среднем составила 88% соответственно, предельная склонность к сбережению оценивается на уровне 12%. Это означает, что, наряду с домашними хозяйствами, субъекты малого и среднего бизнеса расходуют на потребление большую часть (88%) своего дохода. Они практически не имеют возможности расширяться, модернизировать или обновлять свои основные фонды за счет собственных средств. Привлечение же для данных целей кредитных средств банков или финансирования лизинговых компаний неэффективно из-за высокой стоимости заемных ресурсов.

(2) Низкий уровень квалификации предпринимателей и наемных работников МСБ. Наблюдается острый дефицит квалифицированных кадров для МСБ в области инженерно-технических и рабочих специальностей.

(3) Низкая плотность населения и ограниченность рынков сбыта обуславливают низкий уровень спроса на продукцию субъектов малого и среднего предпринимательства. Проблему усугубляет снижение потребительского спроса в результате кризиса и неэффективная политика импортозамещения. Низкий уровень специализации малого и среднего бизнеса, качество производимой им продукции, далекое от мировых стандартов, не позволяет ему выходить на внешние рынки.

Недостаточный уровень фондовооруженности, высокий уровень износа и низкая обновляемость основных средств, а также низкая технологичность сектора МСБ в целом снижают производительность труда, экономическую эффективность и конкурентоспособность продукции малого и среднего бизнеса. Другим негативным следствием является низкая залогоспособность субъектов МСБ.

Причины низкой конкурентоспособности экономики Казахстана, приведенные выше, являются хорошим индикатором того, куда должны быть направлены меры государственной поддержки. Например, кредиты из государственных источников целесообразно направлять компаниям для технологической модернизации, передачи технологий, консультаций, усиления конкурентных преимуществ и обучения кадров.

1.2.7. Ограниченный доступ к финансовым ресурсам и объектам физической инфраструктуры

Одной из наиболее сложных проблем, препятствующих развитию малого и среднего бизнеса, является отсутствие у большей части субъектов МСБ достаточных финансовых ресурсов для обеспечения инвестиционных и оборотных

training (retraining) continues to remain unresolved. We witness a sharp deficit of qualified workers for SMEs in the field of engineering and technical professions.

(3) Low population density and limited sales markets reason low demand for the output of small and medium business enterprises. The problem is deteriorated by lower consumer demand, affected by the recession and an inefficient policy of import substitution. The low level of concentration of small and medium businesses, the quality of output, well behind world standards, do not allow it to access international markets.

Insufficient level of funding, high level of depreciation and low upgrade of fixed assets, as well as low technological intensity of SMEs sector in general decrease the productivity of labor, economic efficiency, and competitiveness of small and medium business enterprises output. Another negative consequence is the low level of SMEs' ability to provide collateral.

The causes of low competitiveness of the economy of Kazakhstan listed above indicates quite well the areas to which the efforts of state support have to be directed. For example, loans raised from state sources are expedient to extend to companies for carrying out by the latter of technological modernization, transfer of technologies, getting consultations, strengthening of competitive advantages, and training of personnel.

1.2.7. Lack of access to financial resources and physical infrastructure

One of the most complex issues hindering the development of small and medium business is that a majority of SMEs lack sufficient financial resources in order to satisfy investment and working capital needs. The businesses in the real sector of the economy feel a particularly critical need for credit resources.

Banks, as a rule, estimate the credit risks of SMEs as high due to the specifics peculiar to the majority of companies, representing the SMEs sector; they are:

- Lack of the credit history
- Lack of collateral
- Simplified book-keeping and accounting.

The hindered credit analysis, high unit costs, and increased risks force the banks to transfer the cost of risk on the loans through increasing the interest rate on them, or to refuse to extend them. Due to loan saturation of many current enterprises on the one hand and the absence of credit history at starting enterprises and

Шағын бизнесті қаржыландыру мәселесі қаржы нарықтарының айқындығымен тығыз байланысты. Мысалы, жеке және заңды тұлғаларға сенім артуға болатын-болмайтыны туралы ақпарат алуға болатын несиелік ақпарат бюроларының желісін құру қаржы нарықтарын тек Бельгия мен Тайванда (Қытай) ғана емес, Мозамбикте, Намибияда, Непалда, Никарагуа мен Польшада әлдеқайда қол жетерлік етуге мүмкіндік берді.

Проблема финансирования малого бизнеса тесно связана с прозрачностью финансовых рынков. Так, создание сети бюро кредитной информации, где можно получить информацию по благонадежности физических и юридических лиц, позволило сделать финансовые рынки более доступными не только в Бельгии и на Тайване (Китай), но и в Мозамбике, Намибии, Непале, Никарагуа и Польше.

The problem of financing the small business is closely linked to the transparency of the financial markets. Thus, the establishment of a credit information bureau network, providing access to information on reliability of individuals and legal entities, could make the financial markets more accessible not only in Belgium or Taiwan (China), but also in Mozambique, Namibia, Nepal, Nicaragua and Poland.

1.2.7. Қаржы ресурстары мен физикалық инфрақұрылым нысандарына қол жеткізу мүмкіндігінің болмауы

Шағын және орта бизнестің дамуына кедергі келтіретін ең күрделі проблемалардың бірі ШОБ субъектілерінің көпшілігінде инвестициялық және айналымдық мұқтаждықтарды қамтамасыз ету үшін жеткілікті қаржы ресурстарының жоқтығы болып табылады. Несие ресурстарының тапшылығы әсіресе экономиканың нақты секторында жіті сезіледі.

Банктер, әдетте, осы бизнес субъектілерінің көпшілігіне тән айрықшалыққа байланысты ШОБ несиелерін жоғары бағалайды:

- несиелер тарихының болмауы,
- қамтамасыз етудің болмауы,
- қысқартылған бухгалтерия.

Қиындатылған несиелер талдауы, жоғары меншікті шығындар және жоғарылатылған тәуекелдер банктерді ШОБ қарыздары бойынша пайыздық мөлшерлемені ұлғайту арқылы несиелерге тәуекел құнын ауыстыруға немесе несиелер беруден бас тартуға мәжбүрлейді. Көптеген кәсіпорындардың несиеленуі шамадан тыс алғанына, жаңадан бастаған кәсіпорындардың несиелер тарихының, кепілзаттық қамтамасыз етудің болмауына байланысты шағын бизнеске тән басқа қаржы құралдарын дамыту туралы мәселе туындайды:

- ауылдық несиелер кооперативтері,
- бейкоммерциялық ұйымдар ретіндегі өзара несиелендіру қоғамдары⁷,
- жеке тұлғалардың несиелер қорғалары,
- шағын қаржылық ұйымдар.

Кәсіпкерлерге ақша берудің орнына оларға активтерді басқару мүмкіндігін беруге болады. Мемлекеттік менеджерлердің бизнеске деген сенімсіздігін жоюдың бір тәсілі бизнеске активтерді кәсіпкер шетелге алып кете алмайтын немесе ойланбастан шашып-төге алмайтын түрде: өндірістік алаңдар, технопарктер, инфрақұрылымдық кешендер түрінде беру болып табылады.

Өңдеуші салалардағы шағын бизнестің өндірістік кәсіпорындары үшін мемлекеттік қолдауды физикалық инфрақұрылым түрінде көрсетуге болады. Бизнес таратылған жағдайда инфрақұрылымды қайтарып алып, басқа кәсіпкерге беруге болады. Халықаралық тәжірибе шағын және орта бизнесті қолдаудың осы түрі әлемде ең басты бағыт болып табылатынын көрсетеді.

Қаржы ресурстарына мүмкіндікті шектеу шағын бизнесті белсенді дамыту үшін үлкен кедергі болып табылады. Мемлекеттік Тұрақтандыру

⁷ Коммерциялық мақсаттарды көздейтін несиелер серіктестіктерінен басқа (пайда алу).

потребностей. Особенно остро недостаток кредитных ресурсов ощущается у предприятий реального сектора экономики.

Банки, как правило, высоко оценивают кредитные риски МСБ ввиду специфики, присущей большинству данных субъектов бизнеса:

- отсутствие кредитной истории,
- отсутствие обеспечения,
- упрощенная бухгалтерия.

Затрудненный кредитный анализ, высокие удельные издержки и повышенные риски вынуждают банки переносить стоимость риска на кредиты путем увеличения процентной ставки по займам МСБ либо отказывать в их предоставлении. Ввиду перекредитованности многих действующих предприятий, отсутствия у начинающих предприятий кредитной истории, залогового обеспечения, информативной финансовой отчетности, остается открытым вопрос о развитии других способов финансирования, специфичных для малого бизнеса:

- сельские кредитные кооперативы,
- общества взаимного кредитования как некоммерческие организации⁷,
- кредитные кассы физических лиц,
- микрофинансовые организации.

Вместо того чтобы давать предпринимателям деньги, можно предоставлять им возможности по управлению активами. Одним из способов преодоления недоверия государственных менеджеров бизнесу является передача бизнесу активов в такой форме, в которой бизнесмен не может их вывезти за границу или бездумно растратить: в виде производственных площадок, технопарков, индустриальных парков, инфраструктурных комплексов.

Для производственных предприятий малого бизнеса в обрабатывающих отраслях можно предоставлять господдержку в форме физической инфраструктуры. В случае ликвидации бизнеса инфраструктура может быть возвращена и предоставлена другому предпринимателю. Международный опыт показывает, что это направление поддержки МСБ в мире является магистральным.

Ограниченный доступ к финансовым ресурсам является существенным препятствием для активного развития малого бизнеса. Своевременная реализация государственной Стабилизационной программы позволила частично нивелировать негативное влияние кризисных явлений на финансирование сектора МСБ. Однако решение данной проблемы в целом требует системного подхода и реализации комплекса взаимосвязанных мер, нацеленных как на снижение рисков сектора МСБ, так и на развитие институтов финансовой поддержки.

⁷ В отличие от кредитных товариществ, преследующих коммерческие цели (извлечение прибыли).

collateral on the other hand, we observe the necessity of developing other financial instruments, specific for small business:

- Agricultural credit unions
- Mutual lending companies for non-profit organizations⁷
- Credit fund for individuals
- Microlending organizations

Instead of lending money to entrepreneurs, it is possible to generate asset management opportunities for them. One of the ways to build the trust of state managers toward business is the transfer of assets to the business in the form, where entrepreneurs are not able to export it abroad or to misappropriate the capital: Production areas, techno parks, infrastructure units.

For producing small business enterprises in the processing industries state support can be offered in the form of a physical infrastructure. In case of shutdown of business, the infrastructure may be returned and offered to another entrepreneur. International experience demonstrates that this method of SME support is mainstream solution.

The limited access to financial resources is a considerable hindrance for active development of small business. Timely implementation of a governmental stabilization program allowed the negative impact of the crisis in the SME sector to be partially mitigated. However, to solve this problem, it is required, in general, a system approach and implementation of a number of interrelated measures, aimed at reducing the risks of the SMEs sector and developing financial support institutions.

1.3. MARKETING RESEARCH OF THE STATE OF THE SMEs SECTOR DEVELOPMENT

In September–December of 2009, in parallel with the implementation of the Business Adviser Program, the high-skilled marketing company BISAM⁸ carried out by order of the Damu Fund a marketing research “The State of Development of Small and Medium Businesses and the Results of the Business Adviser Program

⁷ Not credit partnerships pursuing commercial profit-making goals.

⁸ Business information, social and marketing research center BISAM Central Asia, web-site: <http://www.bisam.kz/>.

Бүгінгі күні Қазақстанның ШОБ субъектілерін мемлекеттік қолдау қаржы институттары арқылы жеңілдікті мөлшерлемелер бойынша кәсіпкерлікті несиелендіруге бағытталған.

Бірақ мемлекет тарапынан ШОБ стратегиялық қолдау кәсіпкерлік субъектілері нарық негізінде қаржы тарта алатындай жағдай жасауға бағытталуы керек.

На сегодняшний день государственная поддержка субъектов МСБ Казахстана сфокусирована на кредитовании предпринимательства по льготным ставкам через финансовые институты.

Однако стратегически поддержка МСБ со стороны государства должна быть нацелена на создание таких условий, при которых субъекты предпринимательства могли бы привлечь финансирование на рыночной основе.

Today, the state support of the SMEs sector in Kazakhstan is focused on crediting of entrepreneurship at the soft lending rates via financial institutions.

However, the strategic support of the SMEs sector on part of the state has to be aimed at the creation of conditions, in which the entrepreneurs could be able to raise financing in the market.

бағдарламасының дер кезінде іске асырылуы дағдарыстық құбылыстардың ШОБ секторына теріс ықпалын ішінара жоюға мүмкіндік берді. Әйтсе де осы мәселенің шешімі жалпы жүйелі тәсілді және ШОБ секторы тәуекелдерін төмендетуге және қаржылық қолдау институттарын дамытуға бағытталған өзара байланысты іс-шаралар кешенін жүзеге асыруды талап етеді.

1.3. ШОБ СУБЪЕКТІЛЕРІНІҢ ДАМУ ЖАҒДАЙЫН МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУ

2009 жылғы қыркүйек-желтоқсанда BISAM кәсіби маркетингтік компаниясы⁸ «Даму» қорының тапсырысы бойынша «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасын жүзеге асырумен қатар «Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерін дамыту жағдайы және «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасын іске асыру нәтижелері» атты маркетингтік зерттеуін жүргізді. Қазақстанның ШОБ секторының шынайы бейнесін зерттеу және ондағы проблемалар туралы ақпаратты жариялау зерттеу мақсаты болды.

Жүргізілген зерттеу ауқымы бойынша ғана емес, әдістемесі бойынша да бірегей. Алғаш рет бизнес «тұңғыығы» зерттеу нысанына айналды – зерттеу Қазақстанның барлық дерлік аймақтарын қамтыды. Ертеректе зерттемеген ықтимал және бұрынғы кәсіпкерлер тобын қоса алғанда 10 000 респондент сұрау таңдауын құрады. Алғаш рет ШОБ зерттеулерінде ақпарат жинаудың сандық және сапалық әдістері кешенді, үйлесімді қолданылды.

Осы және бұдан кейінгі зерттеулердің нәтижелері мемлекетке ел экономикасының маңызды секторы ретінде ШОБ кешенді қолдау бойынша бұдан былай да бағабар шешім қабылдауға мүмкіндік беретін ақпарат көзіне айналды.

Бұдан кейін ШОБ мәселелерін, «Даму» қорының міндеттерін, табысты шешу талаптарын терең түсіну үшін негізгі болып табылатын зерттеу қорытындылары ұсынылған.

1. Халықтың көптеген топтарын кәсіпкерлікке тарту және бизнестің жалпы қоғамдық қабылдануын түбегейлі өзгерту кәсіпкерлік саласындағы мемлекеттік саясаттың басты оң нәтижелеріне айналды. Бүгін Қазақстанның экономикалық белсенді халқының шамамен 25% ШОБ жұмыспен қамтылған, ірі қалаларда 40% дейін. Сұралған кәсіпкерлердің 75%-нан көбі халықтың бизнеске деген көзқарасы оң жаққа қарай өзгерді деп сенеді. Көпшіліктің санасындағы «кәсіпкер – алып сатар», «бизнес адал болмайды» деген сияқты стереотиптер жоғалды.

⁸ BISAM Central Asia бизнес-ақпарат, әлеуметтік және маркетингтік зерттеулер орталығы, интернет-сайт: <http://www.bisam.kz/>.

1.3. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МСБ

В сентябре–декабре 2009 года, параллельно с реализацией Программы «Бизнес-Советник», профессиональной маркетинговой компанией BISAM⁸ по заказу Фонда «Даму» было проведено маркетинговое исследование «Состояние развития субъектов малого и среднего предпринимательства и результаты реализации программы «Бизнес-Советник». Целью исследования было изучение реальной картины и актуализация информации о проблемах в секторе МСБ Казахстана.

Проведенное исследование уникально как по масштабам, так и по методологии. Впервые объектом исследования стала «глубинка» бизнеса – исследование охватило все без исключения районы Казахстана. Выборка опроса составила 10 000 респондентов, включая ранее не изучавшиеся группы потенциальных и бывших предпринимателей. Впервые в исследованиях МСБ было осуществлено комплексное, комбинированное применение количественных и качественных методов сбора информации.

Результаты данного и последующих исследований могут служить источником информации, который позволит государству и в дальнейшем принимать адекватные решения по комплексной поддержке МСБ как важного сектора экономики страны.

Далее представлены выводы исследования, являющиеся ключевыми для углубленного понимания проблем МСБ, задач Фонда «Даму» и условий их успешного решения.

1. Главными позитивными результатами государственной политики в области предпринимательства стали вовлечение в предпринимательство широких слоев населения и кардинальное изменение массового общественного восприятия бизнеса. В МСБ сегодня занято около 25% экономически активного населения Казахстана, а в крупных городах – до 40%. Более 75% опрошенных предпринимателей убеждены, что отношение населения к бизнесу изменилось в лучшую сторону. В массовом сознании перестали доминировать стереотипы типа «предприниматель – это спекулянт» и «бизнес не бывает честным».

2. Выявленная исследованием социально-демографическая и этническая структура МСБ в основных характеристиках воспроизводит структуру населения. Это говорит о достигнутой органичной вплетенности бизнеса в социальную ткань казахстанского общества. Развитие предпринимательства способствует решению гендерных проблем. Более 60% участников опроса составили женщины.

Implementation”. The goal of the research was to study the real state of matters and actualization of information about problems in the SMEs sector in Kazakhstan.

The conducted research is unique both by scale and methodology. For the first time, the target of research became the remote areas where business is run. The research covered all regions of Kazakhstan without exception. The poll involved 10,000 respondents, including groups of potential and former entrepreneurs, which were not covered by the earlier polls. For the first time in the studies of the SMEs there was implemented a full-scale and combined application of the quantitative and qualitative techniques of information gathering.

The results of this and subsequent researches can serve as an information source which will allow the government to make adequate decisions in the future on the complex support of the SMEs as an important sector in the economy of the country.

The below is the outcomes of the research that are seen key ones for deeper understanding of the SMEs problems, goals of the Damu Fund, and conditions for successfully solving.

1. The major positive results of the state policy in the area of entrepreneurship became the involvement in entrepreneurial activities of broad layers of the population and cardinal changes in the mass public perception of business. About 25% of the economically active population is currently engaged in the SMEs sector; this indicator is up to 40% for the large cities. More than 75% of the respondents-entrepreneurs are sure that the population’s attitude to business has changed for the better. In mass comprehension, the stereotypes like those “any entrepreneur is an unfair dealer” or “business cannot be fair” stopped dominating in the people’s consciousness.

2. The socio-demographic and ethnical SMEs sector structure, revealed as a result of studies, reproduces in its major characteristics the population’s structure. This says about the attained limited interweaving of business into the social tissue of the Kazakhstani society. The development of entrepreneurship contributes to the solving of gender problems. More than 60% of the poll respondents were women.

3. The unresolved problems are the structural misbalance of the SMEs sector, innovative imperceptiveness of the SMEs, resulted from the lack of funds, unattractiveness of the SMEs sector for investment and crediting, and its low effectiveness. Reaching the developed countries’ level by a number of SMBE in the total number of business entities, the Kazakhstan SMEs sector still lags behind by the productivity performance indicators.

⁸ Центр бизнес-информации, социологических и маркетинговых исследований BISAM Central Asia, интернет-сайт <http://www.bisam.kz/>

Әлі күнге дейін бизнестің қосымша құнын құруға емес, заңсыз делдалдылыққа және өздеріне тиесілі емес активтер мен кірістерді «бөлісуге» бағытталған пысықайлар тобырының болуы елдегі кәсіпкерлік секторының кемшілігі болып табылады.

Осы жағдай Бірыңғай экономикалық кеңістік және Көден одағын құру мәтініндегі отандық кәсіпкерлікке қауіп төндіреді, аталған одақтың серіктестері (Ресей мен Беларусь) жалпы осы фазадан өтіп, кәсіпкерлік секторында басым нарықтық қатынастар механизмдері бар.

Минусом предпринимательского сектора страны до сих пор является наличие значительной прослойки дельцов, ориентированных не на создание добавленной стоимости бизнеса, а на теневое посредничество и «распил» не принадлежащих им активов и доходов.

Данное обстоятельство представляет собой угрозу отечественному предпринимательству в контексте создания Единого экономического пространства и Таможенного союза, партнеры по которому (Россия и Беларусь) в целом прошли данную фазу развития и имеют преимущественно рыночные механизмы отношений в предпринимательском секторе.

The problem of the public sector of entrepreneurship in the country is the availability of a considerable layer of moneymakers, which activities are not oriented to creation of the added value cost of business, but shadow go-between business and “sharing a pie” of assets and revenues, not gained by them.

The given circumstance is threatening the domestic entrepreneurship in the context of creation of the Single Economic Zone and Customs Union, the partners to which, Russia and Belarus, have passed, in general, through the given phase of development and majorly have the market mechanisms of relations within the sector.

2. Зерттеуден анықталғаны ШОБ әлеуметтік-демографиялық және этникалық құрылымы негізгі сипаттамаларда халық құрылымын елестетеді. Бұл қол жеткізілген органикалық бизнестің қазақстандық қоғамның әлеуметтік тініне қоса өрілуін білдіреді. Кәсіпкерліктің дамуы гендерлік мәселелерді шешуге көмектеседі. Сұралған қатысушылардың 60%-нан астамын әйелдер құрады.

3. ШОБ секторындағы құрылымдық теңгерімсіздік, қаражаттың жетпеушілігіне байланысты ШОБ инновациялық қарсы тұра алмаушылығы, инвестициялар мен несиелендіру үшін ШОБ секторының тартымсыздығы, төмен тиімділігі шешілмеген мәселелер болып қала береді. Қазақстандық ШОБ сектор бизнес субъектілерінің жалпы санындағы ШОБ субъектілерінің үлесі бойынша дамыған елдердің деңгейіне қол жеткізіп, өндірістік көрсеткіштері жағынан қанша есе артта қалып келеді.

4. Зерттеу ШОБ ортасында түңілген көңіл-күйдің басым болуы туралы сенімді жоққа шығарды. Қиындыққа қарамастан, жалпы, кәсіпкерлердің көңіл-күйі жаман емес. Сұрау қатысушыларының 47%-нан астамы бизнесінің айқын болашағы туралы мәлімдеді. Респонденттердің жартысынан астамы бизнесінің ауқымын ұлғайтпақшы; 59%-дан астамы әртарапандыру жолдарын іздеуде. Инновацияларды енгізу үшін қаражаттың жоқтығына қарамастан, соңғы 3 жылда сұралған кәсіпкерлердің 54% жаңа жабдықтар сатып алып, орнатқан, ал 37% – қазіргісін жаңартып, 39% – күрделі жөндеу жұмыстарын жүргізген.

5. Қазақстанда ШОБ сыртқы даму ортасын әлі де болса қолайлы деп мойындауға болмайды. Зерттеу көрсетіп отырғандай, басты себептер бизнес пен жергілікті деңгейдегі өкімет қатынастарында қалыптасқан тұрақты деформацияларда жатыр. «Мемлекет-бизнес» республикалық деңгейінде тәсілдер мен бағалардағы табиғи қайшылықтарға қарамастан, жалпы қатынастар өзара түсіністікпен және сұхбатпен сипатталса, бизнес пен жергілікті деңгейдегі мемлекеттік органдардағы қатынастар нағыз әлеуметтік-психологиялық антагонизм қалыптасты. Кәсіпкерлер жергілікті шенеуніктер оларға қызғаныштан жеккөріп қарайды деп сенеді. Бұқараның бизнес ортасында қалыптасқан жергілікті шенеуніктің қалыптасқан бейнесі – мемлекеттік мүдденің жол басшысы емес, бизнесті «суармалы сиыр» ретінде ғана қарастыратын жемқор. Зерттеу заңнамадағы олқылықтарды пайдалануға негізделген шенеуніктік озбырлық фактілерін анықтады. Әсіресе, бұл құрылысқа жер телімдерін бөлуге, рұқсаттарға қатысты.

6. Кәсіпкерлер жүргізілген салық реформасын жоғары бағалайды, әйтсе де салық әкімшілігінде айтарлықтай өзгерістерді көріп отырған жоқ. Оның үстіне, салық жүктемесін төмендету қатаң айыппұлдармен өтеледі деген пікір тараған.

3. Нерешенными проблемами остаются структурный дисбаланс в секторе МСБ, инновационная невосприимчивость МСБ, обусловленная недостатком средств, непривлекательность сектора МСБ для инвестиций и кредитования, его низкая эффективность. Достигая уровня развитых стран по доле субъектов МСБ в общем числе субъектов бизнеса, казахстанский сектор МСБ в разы отстает по показателям производительности.

4. Исследование опровергло утверждения о господстве упаднических настроений в среде МСБ. Несмотря на трудности, предприниматели в целом настроены позитивно. О ясных перспективах своего бизнеса заявили более 47% участников опроса. Более половины респондентов намерены увеличить масштабы бизнеса; более 59% ищут пути его диверсификации. Несмотря на отсутствие средств для внедрения инноваций, в последние три года 54% опрошенных предпринимателей смогли приобрести и установить новое оборудование, 37% – модернизировать действующее, 39% – произвести капремонт.

5. Внешнюю среду развития МСБ в Казахстане все еще нельзя признать благоприятной. Как показало исследование, **главные причины лежат в устойчивых деформациях, которые сложились в отношениях бизнеса и власти на локальном уровне.** Если на республиканском уровне «государство–бизнес», несмотря на естественные противоречия в подходах и оценках, отношения в целом характеризуются взаимопониманием и диалогом, то в отношениях бизнеса и государственных органов на местном уровне сложился настоящий социально-психологический антагонизм. Предприниматели убеждены, что местные чиновники относятся к ним с ненавистью, основанной на зависти. Типичный образ местного чиновника, сложившийся в среде массового бизнеса, – это не проводник государственных интересов, а беззащитный коррупционер, рассматривающий бизнес исключительно как «дойную корову». Исследование выявило факты чиновничьего произвола, основанного на использовании лазеек в законодательстве. Особенно это касается выделения земельных участков, разрешений на строительство.

6. Предприниматели высоко ценят проведенную налоговую реформу, однако не видят значимых изменений в налоговом администрировании. Более того, распространено мнение, что снижение налоговой нагрузки компенсируется ужесточившимися штрафами.

7. В процессе реализации государственной антикризисной программы и связанных с ней мер государственной поддержки МСБ образовалась коррупционная ниша в банках. В среде МСБ сложились стереотипы, что: (1) средства, выделяемые государством банкам для поддержки МСБ, не доходят по назначению и (2) без взятки нельзя получить льготный кредит, даже если источни-

4. The studies disproved the statement that a low spirits mood predominates in the SMES sector. Despite the hardships, the entrepreneurs think positively on the whole. More than 47% of the respondents said they see the clear future of their business. More than half of the respondents are going to expand their business; more than 59% are seeking ways of business diversification. Despite the lack of funds to introduce innovations, in the last three years 54% of the polled entrepreneurs were able to buy and install new equipment, the other 37% to carry out modernization of the equipment in operation, and 39% to make capital repairs.

5. The external environment of the SMEs sector development in Kazakhstan still cannot be recognized as favorable. The studies showed that **the main reasons lie in the ingrained deformations which emerged in the relations business – authorities at the local level.** When the relations the state – business are at the republican level, then despite the natural contradictions in the approaches and estimates, the relations in general are characterized by mutual understanding and dialogue. In case of the business – authorities (government agencies) relations at the local level, a socio-psychological antagonism really takes place. The entrepreneurs are sure that the local officials treat them with hatred, emanating from envy. The typical image of a local official, spread within the entrepreneurs, is that the official is not the follower of the state interests, but unblushing corruptionist seeing business exclusively as a source of extortion. The studies revealed the facts of abused discretion of some officials, who had used loopholes in the laws. Especially this concerns the allotment of land and issue of permits for construction.

6. Entrepreneurs highly appreciate the conducted tax reforms; however, they do not see any considerable changes in the tax administration. Moreover, the opinion spread that the reduced tax burden was compensated through the toughened penalties.

7. In the course of implementation of the state run anti-recession program and related measures of state support of the SMEs sector, a corruption niche emerged in the banks. In the SMEs environment the following stereotypes prevail: (1) The funds allocated by the state to the banks to support the SMEs sector are not distributed as targeted, and (2) Without bribery one cannot get a soft loan, even if the source of funds are state run or international organizations. The banks ignore the principles of the anti-recession programs. The examples are given when banks were noticed in unjustified red tape and precluded the proper distribution of loans under the Damu Fund Programs.

Кәсіпкерлер ықтимал алалау салдарларынан қорқып, белгілі бір банктерге қатысты сирек сын айтады немесе шағымданады. Олар құқық қорғау органдарымен байланысуға мүлдем қорқады, көп болса «шененіктік озбырлық» туралы ортақ тақырыппен шектеледі.

Кәсіпкерлер мен мемлекеттік органдардың өзара қатынас мәселелерін зерттеу үшін жасырын сұхбат пен фокус-топтар осы жағдайдан шығар жол болып табылады.

Әйтсе де, тәжірибе көрсетіп отырғандай, осы шешім үнемі жемісті бола бермейді. Маркетингтік зерттеу өткізу барысында жергілікті билік органдарының сұрау өткізуге араласқысы келуі атап өтілді. Аудан әкімдерінің бірі құқық қорғаушы орган қызметкерлерімен бірге фокус-топқа келген. Өткізілген сұраулардың жасырын сипаты туралы түсініктемелер алғаннан кейін фокус-топтың жұмысын осы күні өткізбеу туралы шешім қабылданды. Келесі күні әкім маркетингтерге «фокус-топ жұмысқа дайын» деп хабарлаған.

Предприниматели редко выступают с критикой или жалобами в отношении конкретных банков, опасаясь возможных дискриминационных последствий. В еще большей степени они опасаются обсуждать свои взаимоотношения с правоохранительными органами, в лучшем случае ограничиваясь общими тезисами о «чиновничьем произволе».

Реальным выходом из данной ситуации является организация анонимных интервью и фокус-групп для изучения проблем взаимоотношений предпринимательства и государственных органов.

Однако, как показала практика, и данное решение не всегда может быть достаточно продуктивным. В ходе проведения маркетингового исследования была отмечена попытка вмешательства местных органов власти в процесс проведения опросов. Аким одного из районов в сопровождении сотрудников правоохранительных органов пришел на фокус-группу. После получения разъяснений об анонимном характере проводимых опросов, было принято решение работу фокус-группы в этот день не проводить. На следующий день аким сообщил маркетинговым, что «фокус-группа к работе готова».

The entrepreneurs rarely apply with criticism or complaints against some particular bank, fearing for potential consequences. Moreover, they even greater fear to discuss their relations with the law enforcement bodies, at best just saying general words about the abused discretion of the officials.

The real outcome from the given situation is seen in the organization of anonymous interviews and focus groups to study problems occurring in relations of the entrepreneurial circles and government agencies.

However, the practice showed the given solution cannot be a sufficiently good one at all times. In the course of the marketing studies, a local administration made an attempt to interfere with the polling of people. The akim of one of the rayons, followed by the law enforcement officials, came to the focus group. After getting elucidation about the anonymous nature of the conducted polls, a decision was taken not to conduct the poll by the focus group on that day. Next day the akim informed the marketing experts that "the focus group is ready to work".

7. Мемлекеттік дағдарысқа қарсы бағдарламаны және онымен байланысты **ШОБ мемлекеттік қолдау шараларын іске асыру барысында банктерде сыбайлас жемқорлық қуыс құрылды. ШОБ ортасында (1) ШОБ қолдау үшін мемлекет банктерге бөлетін қаражат тиісті орнына жеткізілмейді және (2) қаражат көздері мемлекеттік және халықаралық ұйымдар болса да, парасыз жеңілдікті несие алуға болмайды деген стереотиптер қалыптасқан.** Банктер дағдарысқа қарсы бағдарламалардың қағидаттарына мән бермейді. Банктер негізсіз былық шығарып, «Даму» қорының бағдарламалары бойынша несиелерді тиісті бөлуге бар күшімен кедергі келтіргеніне мысалдар келтіруге болады.

8. Мемлекеттік қолдаудан саналы бас тарту әлеуеті туындайды. Бұл, мемлекеттік бағдарламаларға қатысуының ең басында кәсіпкерлердің бақылаушы органдардың шамадан тыс көңіл бөлуі, олардың тарапынан үздіксіз тексеру нысанына айналуына байланысты. Фокус-топтардың қатысушылары мен терең сұхбат респонденттері мемлекеттік қолдауды рәсімдеу процедураларының қиындығына шағымданады.

9. Кәсіпкерлердің өз ұйымдық-құқықтық мәртебесін арттырмауға анықталған ұмтылғыштығы теріс рөл ойнайды. Респонденттердің жартысы ШОБ субъектілерінің мәртебесінен және олармен байланысты жеңілдіктерден айрылып қалмас үшін қызмет ауқымын ұстап тұруға дайын екендіктерін мәлімдеді.

10. Кәсіпкерлердің көбісі ШОБ мемлекеттік қолдау бағдарламалары туралы біледі, бірақ осы білім үстірт сипатқа ие. Кәсіпкерлер қаржылыққа қарағанда қаржылық емес қолдауға салмақты қарайды. Әйтсе де зерттеу қаржылық емес қолдаудың нақты бағыттары көбірек талап етілетіндігін көрсетті. «Даму» қорының сынақтан өткізілген бағдарламаларының ішінен ШОБ үшін мамандандырылған коммерциялық банк құру өзінің оң жауабын тапты. Кәсіпкерліктің жылдам курсы тыңдаушылардың жоғары бағасын алды. Мына немесе басқа шамада оның идеясы мен жүзеге асырылуын сұралған тыңдаушылардың 90%-нан көбі қолдады. Зерттеу алдын ала көрсеткендей, жоғары оқу орындарының мұғалімдері жүргізген сабақтарға қарағанда консалтингтік компаниялардың өкілдері өткізген сабақтар жақсы қабылданды.

11. Кәсіпкерлердің көпшілігі «Даму» қорының Кәсіпкерлікті қолдау орталықтарын ұйымдастыру жөніндегі жоспарларын жоғары бағалады. Әйтсе де, КҚО деген қатынаста сенімсіздік жоқ емес, бұл осы құрылым қазіргі бар мемлекеттік және өкіметтік емес бизнесті қолдау ұйымдарына тән жасанды тәсілдерді тудыратындығымен байланысты. Зерттеуге қатысушылар КҚО пәрменді және пайдалы болу үшін ағартушылыққа емес, кәсіпкерлерге нақты бір мәселелерді шешуде шынайы көмек көрсетуге ерекше көңіл бөлу керек. Сондай-ақ кәсіпкерлер салық және басқа мемлекеттік органдармен ықтимал даулардағы дәлелдер ретінде пайдалану үшін КҚО нұсқауларының, кеңестерінің салмағы болуы керек.

ками средств являются государственные и международные организации. Банки игнорируют принципы антикризисных программ. Приводятся примеры, когда банки устраивали необоснованную волокиту и всеми силами препятствовали надлежащему распределению кредитов по программам Фонда «Даму».

8. Возникает потенциал сознательного отказа от государственной поддержки. Это связано с тем, что в самом начале участия в госпрограммах предприниматели становятся объектом повышенного внимания контролирующих органов, непрерывных проверок с их стороны. Участники фокус-групп и респонденты глубинных интервью жаловались также на неоправданную сложность процедур оформления государственной поддержки.

9. Негативную роль играет выявленное стремление предпринимателей не повышать свой организационно-правовой статус. Почти половина респондентов заявили, что готовы сознательно сдерживать масштабы деятельности, чтобы не утратить статус субъектов МСБ и связанные с ним льготы.

10. Широкие круги предпринимателей осведомлены о государственных программах поддержки МСБ, однако эта осведомленность носит поверхностный характер. К нефинансовой поддержке предприниматели относятся более сдержанно, чем к финансовой. Однако исследование показало, что конкретные направления нефинансовой поддержки будут востребованы. Из тестируемых программ Фонда «Даму» наиболее позитивный отклик нашло создание специализированного коммерческого банка для МСБ. Экспресс-курс предпринимательства получил высокую оценку слушателей. В той или иной мере его идею и его реализацию одобрили более 90% опрошенных слушателей. В то же время исследование предварительно показало, что лучше воспринимались занятия, которые проводились представителями консалтинговых компаний, чем занятия, проводившиеся преподавателями вузов.

11. Подавляющее большинство предпринимателей высоко оценило планы Фонда «Даму» по организации Центров поддержки предпринимательства. Однако отношение к ЦПП несколько скептическое, и это связано с тем, что данная структура воспроизведет формальные подходы, характерные для действующих организаций государственной и неправительственной поддержки бизнеса. Участники исследования убеждены, что для того, чтобы стать эффективными и полезными, ЦПП должны сосредоточиться не на просветительстве, а на оказании реальной помощи предпринимателям в решении конкретных проблем. Кроме того, рекомендации, консультации ЦПП должны иметь вес, чтобы предприниматели могли их использовать как аргументы в возможных спорах с налоговыми и иными государственными органами.

8. A potential trend of conscious refusal from the state support occurs.

This results from an idea that at the very beginning of participation in the state run programs, the entrepreneurs become an object of increased attention from the part of controlling agencies and their continuous inspections. The focus groups participants and respondents of in depth interviews were complaining about the unjustified complexity of the procedures to get state support.

9. The lack of intent of the entrepreneurs to raise their organizational and legal status, revealed in the studies, plays a negative role. Almost half of the respondents stated they are going to deliberately keep in check the scope of activities as not to lose the status of SMBE and to get benefits emanating from this.

10. Broad circles of the entrepreneurs are aware of the SMEs support state run programs; however, this awareness is of perfunctory nature. The entrepreneurs treat the non-financial support with more suspicion than the financial support. However, the studies showed that some types of the non-financial support will be in demand. Of those Damu Fund programs that were tested, the setting up of a specialized commercial bank for the SMEs sector was found to be getting the most positive response. The express training course in entrepreneurship was highly accessed by the trainees, more than 90% of the respondents approved the idea of conducting the training course. At the same time, the studies showed the preliminary results that those training courses which were conducted by the people from consulting companies were more positively perceived by the trainees than those conducted by the tutors from the institutions of higher education.

11. The overwhelming majority of the entrepreneurs highly appreciated the plans of the Damu Fund to organize the Entrepreneurship Support Centers (ESC). However, the attitude to the ESC is a little bit skeptical, and this is reasoned by the fact that the given structure reproduces dummy approaches, attribute to the operating organizations of state and non-government support of business. The participants of the study are sure that to become effective and useful, the ESC shall not focus on enlightenment, but rendering real assistance to the entrepreneurs in solving particular problems. Besides, the recommendations and consultations provided by the ESC have to carry weight so that the entrepreneurs would be able to use them as the arguments in their possible disputes with the tax and other state agencies.

Шенеуніктердің тарапынан озбырлық, қысым, күшпен алу халықтың кәсіпкерлікке тартылуын тоқтататын басты себептердің бірі болып табылады. Бизнесін тоқтатқысы келетін кәсіпкерлердің 17% көбі бақылаушы және реттеуші органдардың адам төзгісіз қатынасымен байланыстырады.

Произвол, давление, вымогательство со стороны чиновников являются одной из главных причин, тормозящих вовлечение населения в предпринимательство. Из тех предпринимателей, которые намерены прервать бизнес, более 17% обуславливают свое решение невыносимыми отношениями с контролирующими и регулирующими органами.

Arbitrary behavior, pressure and extortion of the officials are among the reasons, hampering the involvement of the population in entrepreneurship. Of those entrepreneurs, which intend to stop their business, more than 17% explain their decision by unbearable relations with the controlling and regulating agencies.

1.4. ТҮЙІНДЕМЕ

Қазақстанның шағын және орта бизнес секторы жеткілікті динамикалық дамуда. Соңғы төрт жылда ШОБ тіркелген субъектілерінің саны бір жарым есе артты, 2009 жыл қорытындылары бойынша олардың саны 1 089 мыңды құрады. «Даму» қорының тапсырысы бойынша 2009 жылғы қыркүйек-желтоқсанда өткізілген маркетингтік зерттеу кәсіпкерлікке халықты тарту, бизнесті бұқара қабылдауының жақсы жаққа қарай түбегейлі өзгеруі кәсіпкерлік саласындағы мемлекеттік саясаттың басты оң нәтижелеріне айналғандығын анықтады.

Бірақ Қазақстанда ШОБ сыртқы даму ортасын әлі де болса қолайлы деп мойындауға болмайды. Сектордың сапалы дамуына және Қазақстан экономикасындағы рөлін арттыруға кедергі келтіретін бірқатар жүйелі сипатты қиындықтар бар.

Кәсіпкерлік қызметті реттейтін заңнама шын мәнінде ШОБ дамытуға арналған жағдайлардың мақсатты күйіне бағдар алмастан жасалған. Сондықтан заңнамалық құжаттардың қағидалары мен қолданыстағы ережелер іс жүзінде шағын және орта бизнесті қандай да бір мақсатты бағытта дамытпайды.

Салық жүйесі шағын бизнес ауқымының өсуіне және оның біртіндеп орта бизнеске айналуына ынталандыратын қозғаушы күштерді қарастырмайды. Салық жүйесін өзгерту – бизнесті реттеудің өте түбегейлі құралы, ол стратегиялық тұрғыдан бизнесті «көлеңкеден» шығаруды нысанаға алуға тиіс.

Елде кәсіпкерлікке қолдау көрсетілуін және дамытылуын қамтамасыз ететін көптеген мемлекеттік және қоғамдық ұйымдар жұмыс істейді. Әйтсе де, бұл орайда осы ұйымдардың жұмысын жүйелеу үшін және ШОБ қолдау бағдарламаларының сапалы жүзеге асырылуы үшін тікелей жауап беретін бірыңғай мемлекеттік орган жоқ. ШОБ қолдайтын бар инфрақұрылым бөліктермен жүзеге асырылады, ол ШОБ субъектілерінің теңдей қамтылуын және кешенді қолдау көрсетілуін қамтамасыз етпейді. Қазіргі бар әкімшілік кедергілер шағын және орта бизнестің шамадан тыс көп транзакциялық шығындарына байланысты болып отыр.

Бүгінгі күні Қазақстанда шағын және орта бизнесті дамыту жөніндегі қолданылатын кешенді бағдарламалар жоқ. Жалғыз «Бизнестің жол картасы-2010» кешенді бағдарламасының бағыты тар (Қазақстан Республикасының форсирленген индустриялық-инновациялық дамуының 2010–2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасының іске асырылуын қамтамасыз ету) және, негізінен, басым секторларда жобаларды жүзеге асыратын орта және ірі кәсіпорындарды қолдауға бағытталған.

ШОБ үшін арналған қаржы ресурстарына мүмкіндік бұрынғысынша шектеулі. Қиындатылған несие талдауы, жоғары меншікті шығындар және жоғарылатылған тәуекелдер банктерді ШОБ қарыздары бойынша пайыздық мөлшерлемені ұлғайту

1.4. РЕЗЮМЕ

Сектор малого и среднего бизнеса Казахстана развивается достаточно динамично. За последние четыре года число зарегистрированных субъектов МСБ выросло почти в полтора раза и по итогам 2009 года составило 1 089 тыс. Проведенное в сентябре–декабре 2009 года по заказу Фонда «Даму» маркетинговое исследование выявило, что главными позитивными результатами государственной политики в области предпринимательства стали вовлечение в предпринимательство широких слоев населения и кардинальное изменение массового общественного восприятия бизнеса в лучшую сторону.

Однако внешнюю среду развития МСБ в Казахстане все еще нельзя признать благоприятной. Существует целый ряд проблем системного характера, препятствующих качественному развитию сектора и повышению его роли в экономике республики.

Регулирующее предпринимательскую деятельность законодательство фактически создано без ориентации на целевое состояние условий для развития МСБ. Поэтому нормы законодательных документов и действующие правила де-факто не развивают МСБ в каком-то целевом направлении.

Налоговая система не предусматривает экономических стимулов для роста масштабов малого бизнеса и постепенной его трансформации в средний. Вместе с тем, изменение налоговой системы – очень радикальный инструмент регулирования бизнеса, который должен применяться очень осторожно и стратегически должен быть нацелен на вывод бизнеса «из тени».

В стране работает множество государственных и общественных организаций, обеспечивающих поддержку и развитие предпринимательства. Однако при этом отсутствует единый государственный орган, непосредственно ответственный за координацию работы этих организаций и за качественную реализацию программ поддержки МСБ. Существующая инфраструктура поддержки МСБ фрагментарна, она не обеспечивает равномерного охвата субъектов МСБ и их комплексную поддержку. Существующие административные барьеры обуславливают повышенные транзакционные издержки малого и среднего бизнеса.

На сегодняшний день в Казахстане нет действующих комплексных программ по развитию малого и среднего бизнеса. Единственная комплексная программа «Дорожная карта бизнеса – 2020» имеет узкую направленность (обеспечение реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010–2014 годы) и в основном нацелена на поддержку средних и крупных предприятий, реализующих проекты в приоритетных секторах.

1.4. CONCLUSION

The sector of small and medium business in Kazakhstan is developing quite dynamically. In the last four years the number of registered SMBE increased by almost 1.5 times and came to 1089 thousand in 2009. The marketing studies carried out in September–December of 2009 by order of the Damu Fund showed that the major positive results of the state run policy in the area of entrepreneurship became the involvement of broad circles of the population in entrepreneurship and cardinal changes in public comprehension of business by the mass to the better.

However, the external environment of the SMEs development in Kazakhstan still can hardly be called favorable. There are a number of problems of the systemic nature, precluding the qualitative development of the sector and increasing its role in the economy of the republic.

The legislation regulating the entrepreneurship, in fact, was established without orientation towards target conditions for SME development. Therefore, the norms of legal documents and current rules in fact do not develop SMEs in a certain vector.

The tax system of Kazakhstan does not provide economic incentives for the growth of small business and its gradual transformation into medium-size business. Changing a tax system is a radical instrument for regulation of business that must be strategically aimed at legalization.

Many state run and public organizations, engaged in the support and development of entrepreneurship, operate in the country. However, there is no single state agency, directly in charge of coordination of the work of these organizations and qualitative implementation of the SMEs sector support programs. The existing infrastructure of the SMEs support is fragmented; it does not provide an even covering of the SMBE and full-scale support. Extensive administrative barriers condition the increased transaction costs of small and medium business.

Today, there are no comprehensive programs, currently in operation, for development of small and medium business in Kazakhstan. The only comprehensive program, the Business Road Map 2020, is narrowly focused (ensuring the implementation of the State Program of Accelerated Industrial and Innovative Development of the Republic of Kazakhstan for 2010–2014) and is mainly aimed at support of medium and large enterprises, implementing projects in the priority sectors of the economy.

арқылы несиелерге тәуекел құнын ауыстыруға немесе беруден бас тартуға мәжбүрлейді. Бұл орайда, банктердің мемлекеттік шартты орналастыру бағдарламаларының құралдарына банктердің сұраныстарының азаюы 2010 ж. үрдісіне айналды.

Тұтастай алғанда ШОБ секторының қормен жарақтандырылуының деңгейі жеткіліксіз, жоғары тозу деңгейі және негізгі қаражаттың жеткіліксіз жаңартылуы, сондай-ақ төмен технологиялылығы шағын кәсіпкерлік өнімдерінің экономикалық тиімділігін және бәсекелесу қабілетін төмендетеді. Кәсіпкерлер мен ШОБ жалдамалы жұмыскерлерінің жоғары біліктілік деңгейінің жетіспеушілігі, инженерлік-техникалық саладағы жоғары білікті кадрлардың, маман жұмысшылардың жетіспеушілігі жағдайды ушықтырады.

Осы мәселелердің шешілмегендігі шағын және орта бизнестің республиканың әлеуметтік-экономикалық үрдістеріндегі төмен рөлінің басты себебі болып отыр, атап айтқанда:

(1) **Шағын және орта бизнестің еліміздің ЖІӨ қалыптастыруға төмен үлес қосуы.** Соңғы жылдары ШОБ субъектілерінің өнім шығару көлемдерінің өсуіне қарамастан, олардың Қазақстанның ЖІӨ қосқан үлесі 20%-дан аспайды⁹.

(2) **Экономиканың нақты секторында,** әсіресе өнеркәсіпте жұмыс істейтін ШОБ субъектілерінің салалық теңгерімсіздігі және төмен үлесі, және сауда-саттық қызметінің басым түсуі.

(3) **Жұмыспен қамту мәселелерін шешудегі шағын кәсіпкерліктің төмен рөл атқаруы.** Шағын бизнесте жұмыспен қамтылған экономикалық белсенді халықтың үлесі 25%-ды құрайды.

(4) **Шағын және орта бизнес субъектілерінің көлеңкелі қызметі үлесінің жоғары болуы.** Түрлі бағалау бойынша, ол ШКС нақты айналымының 22-ден 30%-ға дейінгі бөлігін құрайды.

Бұл орайда дамыған елдерде шағын бизнестің үлесіне барлық жұмыспен қамтылғандардың 50–80%-ына дейін, жаңа жұмыс орындарының 70–80%-ы, жалпы ішкі өнімнің жартысынан астамы тиеді. ШОБ дамытуда Шығыс Еуропа мен ТМД-ның кейбір елдері де айтарлықтай табыстарға жетті. Мысалы, Латвияда шағын және орта бизнес қазірдің өзінде-ақ жалпы ішкі өнімнің 50%-нан астамын әкеледі. Венгрияда шағын және орта кәсіпорындардың үлесіне 50% ЖІӨ, экономикада жұмыс істейтіндердің 67%-ы, экспорттың 20%-ы және барлық кәсіпорындардың жалпы санының 99%-ы келеді.

Осындай салыстыру ШОБ қолдау мен дамыту бойынша реформаларды одан әрі жүзеге асыру қажеттігі туралы қорытынды жасауға мүмкіндік береді.

⁹ Көрсеткіш тура санақ әдісімен айқындалған (тіркелген ШКС шығарған өнімдердің көлемін ЖІӨ-мен салыстыру жолымен), яғни үй қожалықтары шығаратын өнімдерді есепке алмайды.

Доступ к финансовым ресурсам для МСБ по-прежнему ограничен. Затрудненный кредитный анализ, высокие удельные издержки и повышенные риски вынуждают банки переносить стоимость риска на кредиты путем увеличения процентной ставки по займам МСБ либо отказывать в их предоставлении. При этом тенденцией 2010 года стало снижение спроса банков на средства государственных программ обусловленного размещения.

Недостаточный уровень фондовооруженности, высокий уровень износа и низкая обновляемость основных средств, а также низкая технологичность сектора МСБ в целом снижают производительность труда, экономическую эффективность и конкурентоспособность продукции малого предпринимательства. Ситуацию усугубляет недостаточно высокий уровень квалификации предпринимателей и наемных работников МСБ, дефицит квалифицированных кадров в области инженерно-технических, рабочих специальностей.

Нерешенность данных проблем служит основной причиной низкой роли малого и среднего бизнеса в социально-экономических процессах республики, а именно:

(1) **Низкий вклад малого и среднего бизнеса в формирование ВВП страны.** Несмотря на тенденцию роста объемов выпуска продукции субъектами МСБ за последние годы, их вклад в ВВП Казахстана не превышает 20%⁹.

(2) **Отраслевая несбалансированность** и низкая доля МСБ в реальном секторе экономики, особенно в промышленности, превалирование торговой деятельности.

(3) **Низкая роль малого предпринимательства в решении вопросов занятости.** Доля экономически активного населения, занятого в малом бизнесе, составляет 25%.

(4) **Высокая доля теневой деятельности** субъектов малого и среднего бизнеса. По разным оценкам, она составляет от 22 до 30% реального оборота субъектов МСБ.

При этом в развитых странах на долю малого бизнеса приходится до 50–80% всех занятых, 70–80% новых рабочих мест, более половины ВВП. Значительных успехов в развитии МСБ добились и некоторые страны Восточной Европы и СНГ. Так, в Латвии малый и средний бизнес уже приносит более 50% ВВП. В Венгрии на малые и средние предприятия приходится 50% ВВП, 67% занятых в экономике, 20% экспорта и 99% общего числа всех предприятий.

Подобные сравнения позволяют сделать вывод о необходимости осуществления дальнейших реформ по поддержке и развитию МСБ.

The access to the financial resources for the SMEs sector is limited. The hindered credit analysis, high cost per unit, and increased risks force the banks to transfer the cost of risk onto loans through increasing the interest rate on them, or to refuse to give money. With this, the trend of 2010 was the reduction in the demand by the banks for funds of the state run programs of conditional placement.

Insufficient level of funding, high level of depreciation and low upgrade of fixed assets, as well as low technological intensity of SME sector in general decreases the productivity of labor, economic efficiency and competitiveness of small entrepreneurship output. The situation is aggravated by the insufficient level of qualification of the entrepreneurs and hired workers within the SMEs sector and the lack of highly-skilled engineers, technicians and workers among the staffers.

These open problems are a major reason of the insignificant role of small and medium enterprises in the socio-economic processes of the republic, specifically:

(1) **Low contribution of small and medium business to the GDP of the country.** Despite the growth trend of SME output in the last years, their contribution to the GDP of Kazakhstan does not exceed 20%⁹.

(2) **The industrial imbalance** and low share of SMEs operating in the real sector of the economy, especially in the industry, and prevalence of trade.

(3) **Low role of small entrepreneurship in the solution of employment issues.** The share of the economically active population, employed by small business enterprises, reaches 25%.

(4) **High share of illegal operations** of small and medium business. Various estimates report that it reaches 22% to 30% of real turnover among small business enterprises.

Meanwhile, small businesses in developed countries account for 50%–80% of all employed people, 70%–80% of new jobs, over half of the GDP. SME development achieved significant successes in some countries of Eastern Europe and CIS. Thus, in Latvia small and medium enterprises already generate over 50% of the GDP. In Hungary, small and medium businesses account for 50% of GDP, 67% of the employed population, 20% of export and 99% of the total number of enterprises.

Such comparisons allow us to make a conclusion on the necessity for further reforms implementation for the support and development of entrepreneurship.

⁹ Показатель определен методом прямого счета (путем соотношения объема выпуска продукции зарегистрированными СМП с ВВП), т. е. не учитывает выпуск продукции домашними хозяйствами.

⁹ The indicator is defined by using a direct calculation method (a correlation of the output of products produced by the registered SBEs to the GDP), i.e. the output of products by the households is not taken into account.



2



«ДАМУ» ҚОРЫНЫҢ ҚЫЗМЕТ НӘТИЖЕЛЕРІ

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФОНДА «ДАМУ»

DAMU FUND OPERATIONS RESULTS

2. «ДАМУ» ҚОРЫНЫҢ ҚЫЗМЕТ НӘТИЖЕЛЕРІ

2.1. «ДАМУ» ҚОРЫН ДАМУТУДЫҢ БАСТЫ САТЫЛАРЫ

«Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ Қазақстан Республикасының «Шағын кәсіпкерлікті дамыту қорын құру туралы» 26.04.1997 жылғы № 665 қаулысына сәйкес¹, Қазақстан Республикасындағы шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қалыптасуы мен экономикалық өсуін ынталандыру мақсатында және шағын бизнесті қолдауға бағытталатын мемлекеттің қаржы қаражатының тиімді пайдаланылуын жақсарту үшін, жабық сипаттағы акционерлік қоғам түрінде, банктік емес қаржы мекемесі ретінде құрылды.

2001 жылға дейін Қор отандық өндірушілерді қолдау жөніндегі шаралар бағдарламасы бойынша, сондай-ақ Еуропалық қайта құру және даму банкінің және Азиялық даму банкінің несиелендіру желілері бойынша мемлекеттік бюджет қаражатын есепке алу мен бақылау жөніндегі агент функцияларын орындап келді.

2002 жылдан бастап Қор шағын бизнесті өзінің меншікті қаражатынан несиелендіре бастады. Қор «Шағын кәсіпкерлік субъектілерін республикалық бюджет қаражатынан несиелендіру бағдарламасын» және «Шағын қалаларды дамытудың 2004–2006 жылдарға арналған бағдарламасын» іске асырды.

2005 жылғы мамыр айында Қазақстан Республикасының Үкіметі «Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту бойынша жеделтілген шаралардың 2005–2007 жылдарға арналған бағдарламасын» қабылдады. Осы бағдарламаға сәйкес 2005–2007 жылдары Қор жобаларды қаржыландыру және лизинг бағдарламаларын, Қазақстанда шағын несиелендіру жүйесін дамыту бағдарламаларын, екінші деңгейлі банктерде алатын ШКС несиелеріне кепілдік беру бағдарламаларын іске асыру жолымен ШОБ қолдауды жүзеге асырды.

2006 жылғы қыркүйектен бастап Қор «Қазына» Тұрақты дамыту қоры» АҚ акционерлік холдингінің құрамында, ал 2008 жылғы қазаннан бастап – «Даму» Қорының жеке дара акционері болып табылатын «Самұрық-Қазына» Ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ ұлттық басқарушы холдингінің құрамында жұмыс істейді.

2007 жылдың соңынан Қор ҚР Үкіметінің Тұрақтандыру бағдарламасының қаражатын шартты орналастыру жөніндегі оператордың функцияларын атқарып келеді.

¹ Қордың бұрынғы атауы: «Шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФОНДА «ДАМУ»

2.1. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ФОНДА «ДАМУ»

АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» образован согласно постановлению Правительства Республики Казахстан от 26.04.1997 г. № 665 «О создании фонда развития малого предпринимательства»¹, как небанковское финансовое учреждение в форме акционерного общества закрытого типа в целях стимулирования становления и экономического роста субъектов малого предпринимательства в Республике Казахстан и повышения эффективности использования финансовых средств государства, направляемых на поддержку малого бизнеса.

До 2001 года Фонд выполнял функции агента по учету и контролю использования средств государственного бюджета по Программе мер по поддержке отечественных товаропроизводителей, а также по кредитным линиям Европейского банка реконструкции и развития и Азиатского банка развития.

С 2002 года Фонд начал кредитование малого бизнеса напрямую из собственных средств. Фондом были реализованы «Программа кредитования субъектов малого предпринимательства из средств республиканского бюджета» и «Программа развития малых городов на 2004–2006 годы».

В мае 2005 года Правительством Республики Казахстан была принята «Программа ускоренных мер по развитию малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан на 2005–2007 годы». В соответствии с данной программой, в течение 2005–2007 годов Фонд осуществлял поддержку малого предпринимательства посредством реализации программ проектного финансирования и лизинга, программы развития системы микрокредитования в Казахстане, программы гарантирования кредитов СМП, получаемых в банках второго уровня.

С сентября 2006 года Фонд функционирует в составе акционерного холдинга АО «Фонд устойчивого развития «Қазына», а с октября 2008 г. – в составе национального управляющего холдинга АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына».

С конца 2007 года Фонд осуществляет функции оператора по обусловленному размещению средств Стабилизационной программы Правительства РК.

¹ Прежнее название Фонда: АО «Фонд развития малого предпринимательства».

2. DAMU FUND OPERATIONS RESULTS

2.1. MAIN PHASES OF FUND DEVELOPMENT

Damu Entrepreneurship Development Fund JSC (hereinafter the Fund, or Damu Fund) was established in accordance with Resolution #665 of the Government of the Republic of Kazakhstan of April 26, 1997 on Establishing Small Entrepreneurship Development Fund¹, as a non-bank financial institution in the form of a closed joint stock company with the purpose to stimulate the development and economic growth of small business enterprises in the Republic of Kazakhstan and raise the efficiency of public funds use, allocated for the support of small business.

Until 2001 the Fund performed the agent functions of accounting and control of state budget funds utilization under the Domestic Commodity Producers Support Program, as well as credit lines from the European Bank for Reconstruction and Development and the Asian Development Bank.

Since 2002 Fund has started direct lending to small businesses from its own funds. The Fund implemented the Loan Program for Small Business Enterprises Funded by the State Budget and Small Town Development Program for 2004–2006.

In May of 2005 the Government adopted the program of advanced measures for the development of small and medium business in the Republic of Kazakhstan for 2005–2007. In accordance with this program, in 2005–2007 the Fund supported SBE via the implementation of the following programs: project financing and leasing; microlending system development program in Kazakhstan; guarantee of SMEs loans.

Since September 2006 the Fund has been operating as the structure of the Joint Stock Holding Sustainable Development Fund Kazyna, while since October 2008 it has become part of the Samruk-Kazyna National Welfare Fund, the managing holding company.

From the end of 2007 the Damu Fund has been implementing the duties of the operator on conditional placement of the Governmental Stabilization Program funds.

From 2010 the Fund has been the financial agent of the Business Road Map 2020 Program.

¹ The former name of the Fund: JSC Small Business Development Fund Damu.

2010 жылдан бері Қор «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасының қаржы агенті болып табылады.

«Даму» қорының Қазақстанда ШОБ қолдау бойынша он жылдан астам тәжірибесі бар. Қызметін басталағы бері Қор 33,3 млрд теңге жалпы сомаға шағын кәсіпкерліктің тікелей 2 878 жобасын қаржыландырды. Қаражатты шартты орналастыру бағдарламаларын іске асыру барысында 480 млрд астам теңгеге 10 000-нан астам ШОБ жобасын қаржыландырды. «Даму» қорының филиалдары Қазақстанның барлық аймақтарында жұмыс істейді, жергілікті кәсіпкерлермен, қоғамдық ұйымдармен, жергілікті атқарушы билік органдарымен жұмыс істеудегі тәжірибесі мол. *Тәсім 2*

2.2. ШКС ТІКЕЛЕЙ ҚАРЖЫЛЫҚ ҚОЛДАУ БАҒДАРЛАМАЛАРЫН ІСКЕ АСЫРУ НӘТИЖЕЛЕРІ

2.2.1. ШКС несиелеріне кепілдік беру бағдарламасы

2005–2007 жылдары Қорға республикалық бюджеттің қаражатынан 14,0 млрд теңге Кепілдік беру бағдарламасына бөлініп берілді, оның шеңберінде Қор екінші деңгейдегі банктерге жалпы сомасы 1 млрд теңгеден сәл аз соманы құрайтын 39 жоба бойынша кепілдіктер берді. *Кесте 3*

Аталған Бағдарламаны іске асыру қорытындыларын талдау кепілдіктер ашылуының жоғары пайызын көрсетті – Қор өзінің ЕДБ -лер алдындағы кепілдік міндеттемелерін қаржыландырылған жобалардың 50%-нан астамы бойынша орындап шықты. Орын алған жағдайдың себебі қаржыландыру шарттарының нашар дайындалуы болды, бұл Қор тәуекелдерінің жоғары деңгейіне себеп болды:

(1) Кепілдендіру бағдарламасын жүзеге асыру жүйесіз сипатқа ие болды. Мақсатты сегменттер мен артықшылықтар, қарыз алушылар мен жобаларға қойылатын талаптар анықталған жоқ. Стандартты шарттар, тәуекелдерді бағалау талаптары, жобаларды мақұлдау критерийлері болған жоқ.

(2) Бағдарламаның шеңберінде пайдаланылатын кепілдік құралы Қордың кепілдік бойынша сөзсіз және бірлескен жауапкершілігін көздеді. Соның нәтижесінде, дефолт орын алған жағдайда банк қарыз қаражатын қайтарудың басқа ықтимал нұсқаларын (борышты қайта құрылымдау, кепілзатты сатып өткізу және т.с.с.) пайдаланбастан, Қордан міндеттемелердің бүкіл сомасы бойынша ақша қаражатын алатын еді.

(3) Қордың сөзсіз және қайтарымсыз кепілдігін иелене отырып, және сол арқылы қайтармау тәуекелдерінен толық сақтандыра отырып, банктердің жобаларға тиісті түрде талдау жүргізуге ынтасы болмаған еді.

С 2010 года Фонд является финансовым агентом Программы «Дорожная карта бизнеса 2020».

Фонд «Даму» имеет более чем десятилетний опыт по поддержке МСБ в Казахстане. С начала своего функционирования Фонд профинансировал напрямую 2 878 проектов малого предпринимательства на общую сумму 33,3 млрд тенге. В ходе реализации программ обусловленного размещения средств профинансировано более 10 000 проектов МСБ на общую сумму свыше 480 млрд тенге. Филиалы Фонда «Даму» работают во всех регионах Казахстана, имеют значительный опыт работы с местными предпринимателями, общественными организациями и местными исполнительными органами власти. [Схема 2](#)

2.2. РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ ПРЯМОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СМП

2.2.1. Программа гарантирования кредитов СМП

В 2005–2007 гг. Фонду было выделено **14 млрд тенге** из средств республиканского бюджета на Программу гарантирования, в рамках которой Фонд выдал гарантии банкам второго уровня по 39 проектам на общую сумму чуть менее 1 млрд. тенге. [Таблица 3](#)

Анализ итогов реализации данной Программы показал высокий процент раскрытия гарантий – Фонд исполнил свои гарантийные обязательства перед БВУ по более чем 50% профинансированных проектов. Причина сложившейся ситуации заключалась в слабой проработке условий финансирования, обусловившей повышенный уровень рисков Фонда:

(1) Реализация программы гарантирования носила де-факто хаотичный характер. Не были определены целевые сегменты и приоритеты, требования к заемщикам и их проектам. Отсутствовали стандартные условия, требования оценки рисков и критерии одобрения проектов.

(2) Используемый в рамках Программы гарантийный инструмент предусматривал безусловную и солидарную ответственность Фонда по гарантии. В результате в случае дефолта банк сразу получал денежные средства от Фонда по всей сумме обязательств, не использовав иные возможные варианты возврата заемных средств (реструктуризация долга, реализация залога и т. д.).

(3) Имея безусловную и безотзывную гарантию Фонда и тем самым будучи полностью застрахованными от рисков невозврата, банки не были мотивированы на проведение надлежащего анализа проектов.

The Damu Fund has had more than ten years experience on supporting SMEs in Kazakhstan. From the start of its operation the fund has directly financed 2,878 small entrepreneurship projects in the total amount of 33.3 billion Tenge. In the course of the programs implementation on conditional placement of funds more than 10,000 SMEs projects were funded to the total amount of more than 480 billion Tenge. The Damu Fund branches operate in all regions of Kazakhstan; they have extensive experience working with local entrepreneurs, public organizations and local executive bodies. [Scheme 2](#)

2.2. RESULTS OF IMPLEMENTATION OF THE SBE DIRECT FINANCIAL SUPPORT PROGRAMS

2.2.1. SMEs Loans Guarantee Program

In 2005–2007, the Fund was allocated **KZT14.0 billion** from the state budget for the Guarantee Program, under which the Fund issued guarantee letters to second tier banks on 39 projects in the total amount of almost KZT1 billion. [Table 3.](#)

The analysis of this Program implementation showed a high percent of the guarantees performance – the Fund performed its guarantee liabilities to STBs for over 50% of the financed projects. The reason for this problem was weak preparation of financing conditions that produced a higher risk level for the Fund:

(1) The implementation of the guarantee program was in fact of a chaotic nature. No target segments, priorities, and requirements to the borrowers and their projects were defined. No standard terms, standard requirements of risk assessment, and standard criteria of project approval were developed.

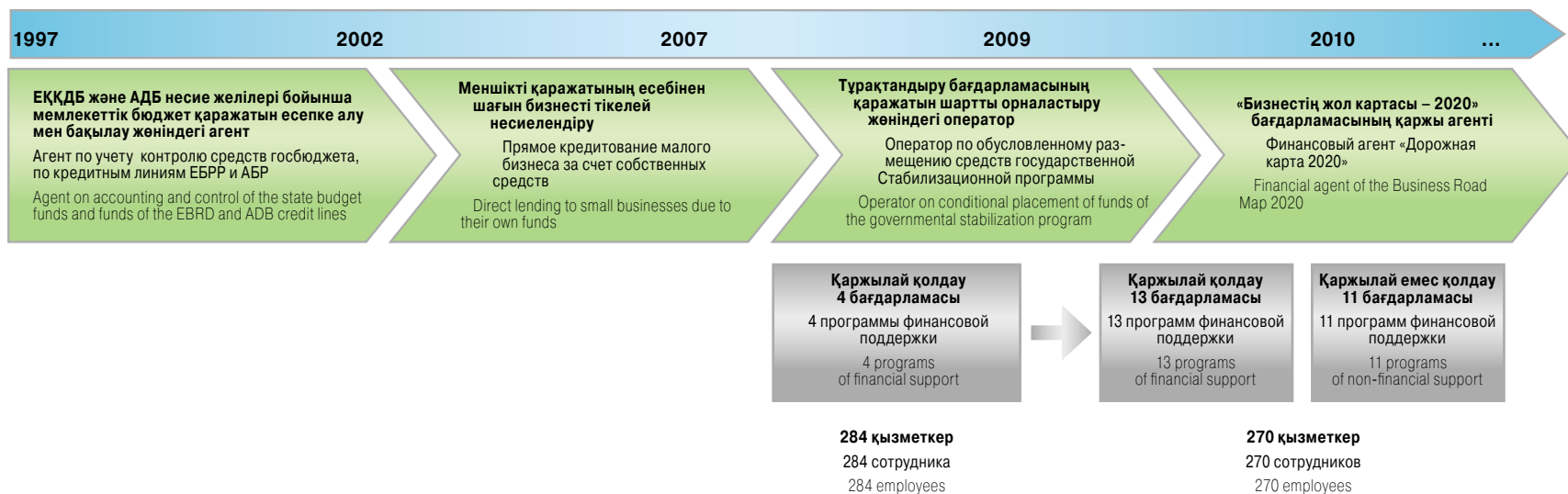
(2) The guarantee instrument, used in the Program, assumed unconditional and joint responsibility of the Fund on a guarantee. As a result, in case of default, the bank immediately received money from the Fund in the total amount of liability, not using other options of returning the loan proceeds (debt restructuring, sale of collateral and so on).

(3) Having absolute and irrevocable guarantee from the Fund and, therefore, being fully secured from the risk of non-repayment, the banks were not motivated to conduct appropriate project analysis.

In connection with the given circumstance, in 2009 the Fund suspended the guarantee program implementation on the previous terms.

Тәсім/Схема/Scheme 2

«Даму» қорын дамытудың басты кезеңдері / Основные этапы развития Фонда «Даму» / The Damu Fund development major stages



Шағын және орта бизнесті қаржыландыру / Финансирование малого и среднего бизнеса / Financing of small and medium businesses

Қордың негізі ҚР Үкіметінің қаулысына сәйкес 1997 жылы қаланған.
Жалғыз акционер – «Самұрық-Қазына» ҰҒАҚ АҚ ұлттық басқарушы холдингі

Фонд основан в 1997 году согласно постановлению Правительства РК
Единственный акционер – Национальный управляющий холдинг АО ФНБ «Самрук-Қазына»

The Damu Fund was set up in 1997 under resolution of the Kazakhstan government
The only shareholder is the national managing holding Company JSC NWF Samruk-Kazyna

Қаржылай емес қолдау
Нефинансовая поддержка/Non-financial support

Кешенді қолдау
Комплексная поддержка/Complex support

ШОБ қолдау мекемелерінің желісін құру
Формирование сети учреждений поддержки МСБ
Forming of the SMEs support facilities network

Кесте 3. **01.10.2010 ж. берілген кепілдіктер бойынша ақпарат**
 Таблица 3. Информация по выданным гарантиям на 01.10.2010 г.
 Table 3. Information on issued guarantee letters as of October 1, 2010

			Саны	Сома	Провизии
			Кол-во	Сумма	Провизии
			Quantity	Amount	Provisions
Қолданыстағы кепілдіктер	Действующие гарантии	Current assurances	10	166 445	1 012
Орындалған кепілдіктер	Исполненные гарантии	Performed assurances	16	432 212	378 320
Принципалдар Бенефициарлардың алдындағы міндеттемелерін орындауына байланысты жабылған кепілдіктер	Гарантии закрытые в связи с исполнением Принципами обязательств перед Бенефициарами	Assurances, closed due to performance of liabilities by the Principals before Beneficiaries	6	121 549	
Шығынға жазу біркелкі жүргізілмегендіктен сот тексерісі жүріп жатқан жобалар	Проекты, по которым ведутся судебные разбирательства в связи с неправомерным списанием	Projects, on which judicial trials are in progress in concern with illegal write-off of funds	1	4 851	14 570
Кепілдікті жүзеге асыру туралы келісімдер жасалған жобалар	Проекты, по которым заключены соглашения о реализации гарантии	Projects, on which agreements on assurance implementation are signed	5	79 653	49 397
Шығынға жазу біркелкі жүргізілмегендіктен банк қайтарған кепілдіктер	Возвращенные банком, в связи с неправомерным списанием	Projects returned by the Bank due to illegal write-off.	1	61 800	
ЖИЫНЫ	ИТОГО	TOTAL	39	867 510	443 299

В связи с данным обстоятельством, в 2009 году Фонд приостановил реализацию программы гарантирования на прежних условиях.

2.2.2. Программа прямого финансирования субъектов МСБ «Даму-Қолдау»

В целях диверсификации сектора малого и среднего бизнеса, в соответствии с пунктом 2.3 протокола заседания Государственной комиссии по вопросам модернизации экономики Республики Казахстан от 27.06.2008 г., пунктом 2.3 протокола заседания Правительства Республики Казахстан от 28.06.2008 г., а также во исполнение Постановления Правительства Республики Казахстан № 764 от 23.08.2008 г. «О внесении дополнений и изменений в Постановление Правительства РК от 04.11.2007 г. № 1039» Фондом была разработана и утверждена 01.08.2008 г. программа прямого финансирования субъектов МСБ «Даму-Қолдау». Для реализации данной программы Фонду был предоставлен целевой заем от Единственного акционера в размере **3 млрд тенге**.

2.2.2 Damu-Koldau Program of Direct Financing of SMEs

With the purpose of diversifying the SMEs sector and in compliance with paragraph 2.3 of the State Committee for Economic Modernization of the Republic of Kazakhstan's Minutes of the Meeting of June 27, 2008, and paragraph 2.3 of the Minutes of the RK Government's Session of June 28, 2008, as well as in pursuance of Resolution #764 of the Government of the Republic of Kazakhstan of August 23, 2008 on Amendments to the RK Government Resolution #1039 of November 4, 2007, the Fund developed and approved the Damu-Koldau Program of Direct Financing of SMEs on August 1, 2008. The Fund received the proposed loan from its Sole Shareholder in the amount of **KZT3 billion** for the implementation of this program.

However, in the course of implementation of the program it was revealed that their financing terms assume high risks of non-repayment and unauthorized utilization of loans: No collaterals were provided to secure the fulfillment of obligations to creditors. Also, there were high risks of non-repayment in case of the importer's failure to fulfill

Осы жағдайларға байланысты 2009 жылы Қор бұрынғы шарттарда кепілдендіру бағдарламасын іске асыруды тоқтатты.

2.2.2. ШОБ субъектілерін тікелей қаржыландырудың «Даму-Қолдау» бағдарламасы

Шағын және орта секторын әртараптандыру мақсатында, Қазақстан Республикасының Экономиканы жаңарту мәселелері жөніндегі мемлекеттік комиссиясы отырысының 27.06.2008 жылғы хаттамасының 2.3-тармағына, Қазақстан Республикасы Үкіметінің отырысының 28.06.2008 жылғы хаттамасының 2.3-тармағына сәйкес, сондай-ақ Қазақстан Республикасы Үкіметінің «ҚР Үкіметінің 04.11.2007 жылғы № 1039 Қаулысына толықтырулар мен өзгертулер енгізу туралы» 23.08.2008 жылғы № 764 Қаулысын орындау мақсатында Қор ШОБ субъектілерін тікелей қаржыландырудың «Даму-Қолдау» бағдарламасын әзірлеп, 01.08.2008 жылы бекітті. Осы бағдарламаны жүзеге асыру үшін Қорға Жалғыз акционер **3 млрд теңге** мөлшерінде мақсатты қарыз берді.

Бағдарламаны іске асыру барысында олар бойынша қаржыландыру шарттары қарыздың қайтарылмауының жоғары тәуекелдері мен мақсатты пайдаланылуын көздейтіні анықталды: міндеттемелердің орындалуын қамтамасыз ету жоқ, импортшы келісім-шарт бойынша міндеттемелерін бұзған, орындамаған жағдайда қарыз қайтарылмауының жоғары тәуекелдері, жүкті тасымалдау кезінде экспортқа шығарылатын өнімнің жоғалуына/бүлінуіне (жүкті сақтандыру бойынша міндетті талап жоқ), өндірілетін өнімнің құны қымбаттаған жағдайда шарттық міндеттемелердің орындалмауы т.с.с. тәуекелдер бар.

Осы жағдайға байланысты, сондай-ақ жалпы ШОБ субъектілерін тікелей қаржыландыру құралдарының төмен пәрменділігі туралы пікірмен 2009 жылғы екінші тоқсанда Қор «Даму-Қолдау» бағдарламасын жүзеге асыруды тоқтатып, оны жүзеге асырудан толығымен бас тартуды жоспарлады. Бірақ, ұйымдық сипаттағы бірқатар себептерге байланысты (жоғарыда аталған ҚР Үкіметі шешімдерінің болуы, 16.02.2009 ж. Жалғыз қатысушының мақсатты қарыз қаражатының нақты келіп түсуі) бағдарламаның талаптарын толық қайта өңдеп, жаңа талаптарда жүзеге асыру туралы шешім қабылданды.

29.06.2009 ж. Қордың Директорлар кеңесі бекіткен Бағдарламаның жаңа шарттарына сәйкес Қор қарыз алушы дефолт болған жағдайда Қордың пайдасына ақша қаражатын акцептсіз есептен шығару құқығымен **екінші деңгейлі банктердің кепілдігімен** ғана ШОКС тікелей қаржыландырады. Банктермен жүргізілген келіссөздер нәтижесінде көп дегенде 4% жылдық мөлшерлемесі бойынша ШОБК банктік кепілдіктерін беру, сондай-ақ ШОКС өтінімдерін қарастыру үшін комиссиялық

В процессе реализации программы было установлено, что условия финансирования по ним предусматривают высокие риски невозврата и нецелевого использования займа: отсутствует обеспечение исполнения обязательств, существуют высокие риски невозврата в случае нарушения исполнения обязательств импортера по контракту, риски, связанные с утерей/порчей экспортируемой продукции при транспортировке груза (нет обязательного требования по страхованию груза), неисполнения договорных условий в случае удорожания себестоимости производимой продукции и т.п.

Ввиду данного обстоятельства, а также имея мнение о низкой эффективности инструментов прямого финансирования субъектов МСБ в целом, во втором квартале 2009 года Фонд приостановил реализацию Программы «Даму-Қолдау» и планировал полностью отказаться от ее реализации. Однако ввиду ряда причин организационного характера (наличие указанных выше решений Правительства РК, фактическое поступление средств целевого займа от Единственного акционера 16.02.2009 г.), было принято решение о полной переработке условий программы и ее реализации на новых условиях.

Согласно новым условиям Программы, утвержденным Советом директоров Фонда 29.06.2009 года, прямое финансирование СМСП осуществлялось Фондом исключительно **под гарантию банков второго уровня**, с правом безакцептного списания средств в пользу Фонда в случае дефолта заемщика. В результате переговоров с банками были достигнуты договоренности о предоставлении банковских гарантий СМСП по ставке не более 4% годовых, а также об оптимизации комиссионных сборов за рассмотрение заявок СМСП. Конечная ставка вознаграждения для заемщика, с учетом вознаграждения по гарантии, составила не более 12,5% годовых.

В период с 01.07.2009-го по 01.02.2010 год Фондом было одобрено 10 проектов на общую сумму 3 039 млн тенге нижеследующих заемщиков²:

- ТОО «Тагам регион»
- ТОО «Raimbek-Vostok-Agro»
- ТОО «Brando»
- ТОО «Айтумар инвест»
- ТОО «Торговый Дом «Союз»
- ТОО «Казспецремонт-2000»
- ТОО «Злак Плюс М»
- ТОО «Мулен»

² Информация об условиях кредитования размещена на корпоративном сайте Фонда «Даму» <http://www.damu.kz/>

contractual obligations, risks associated with the loss/damage of exported products during transportation (there was no requirement on cargo insurance), failure to perform contractual obligations in case of a rise in the cost of production of goods etc.

In view of the given circumstance and having the opinion about the low effectiveness of the SMBE direct financing instruments on the whole, in the second quarter of 2009 the Damu Fund ceased the Damu-Koldau program implementation and was planning to completely abandon it. However, because of some reasons of the organizational nature, such as the availability of the governmental resolutions and actual inflow of the target loan funds from the Sole Shareholder on February 16, 2009, a decision was made to completely revise the terms of the program and to implement it on new terms.

Under the new terms of the Program, approved by the Fund Council of Directors on June 29, 2009, the direct financing of the SMBE was carried out exclusively against the **second-tier bank guarantee**, with the right to write off the funds without acceptance in favor of the Fund in case of the borrower's default. As a result of the negotiations with the banks, the arrangements about provision of bank guarantees to the SMBE at the rate of not more than 4% p.a. and about optimization of the commission fees for the consideration of applications from the SMBE were reached. The finite interest rate for the borrower, allowing for the commission on the guarantee, made more than 12.5% per annum.

Within the period of from July 1, 2009 through February 1, 2010 the Fund approved 10 projects in the total amount of 3,039 million Tenge for the following borrowers²:

- Tagam Region LLC
- Raimbek-Vostok-Agro LLC
- Brando LLC
- Aitumar Invest LLC
- Sojuz Trade House LLC
- Kazspetsremont-2000 LLC
- Zlak Plus M LLC
- Mulen LLC
- The Amanat LTD Company LLC
- Medical Park

² The information on the terms of crediting is available on the Damu Fund website <http://www.damu.kz/>

Кесте 4. Екінші деңгейлі банктерге бөлгенде қаржыландырылған жобалардың құрылымы

Таблица 4. Структура профинансированных проектов в разрезе банков второго уровня

Table 4. The structure of financed projects by the second-tier banks

№	Банк	Банк	Bank	Жобалар саны	Жобаның жалпы құны		Қор тарапынан қаржыландыру		Жобаның жалпы құнындағы Қор қаражатының үлесі,
				Количество проектов	Общая стоимость проекта		Финансирование со стороны Фонда		Доля средств Фонда в общей стоимости проекта
				The number of projects	Total cost of the projects		Financing by the Fund		The share of funds provided by the Fund in the total cost of the projects
					мың теңге /тыс тг KZT thousand	%	мың теңге /тыс тг KZT thousand	%	%
1	«НұрБанк» АҚ	АО «НурБанк»	JSC NurBank	3	2 375 800	42	1 300 000	43	55
2	«Еуразиялық Банк» АҚ	АО «Евразийский Банк»	JSC Eurasian Bank	3	737 020	13	364 470	12	49
3	«Банк ЦентрКредит» АҚ	АО «Банк ЦентрКредит»	JSC Bank CenterCredit	2	1 739 415	31	776 766	26	45
4	«АТФБанк» АҚ	АО «АТФБанк»	JSC ATFBank	1	97 875	2	97 875	3	100
5	«ЦеснаБанк» АҚ	АО «Цеснабанк»	JSC TsesnaBank	1	750 000	13	500 000	16	67
	ЖАЛПЫ	ИТОГО	TOTAL	10	5 700 110	100	3 039 111	100	53

алымдарды оңтайландыру туралы келісімге келді. Кепілдік бойынша сыйақыны қоса алғанда қарыз алушы үшін ақырғы сыйақы мөлшерлемесі көп дегенде жылына 12,5% құрады.

01.07.2009 ж. мен 01.02.2010 ж. аралығында Қор төмендегідей қарыз алушыларға² 3 039 млн теңге сома көлемінде 10 жобаны мақұлдады:

- «Тағам регион» ЖШС
- «Raimbek-Vostok-Agro» ЖШС
- «Brando» ЖШС
- «Айтұмар инвест» ЖШС
- «Торговый Дом «Союз» ЖШС
- «Казспецремонт-2000» ЖШС
- «Злак Плюс М» ЖШС
- «Мулен» ЖШС
- «Компания «Аманат ЛТД» ЖШС
- «Medical Park»

Бүгінгі күні «Тағам регион» ЖШС, «Raimbek-Vostok-Agro» ЖШС жобалары бойынша қарыздар мерзімінен бұрын өтелген. Акционер бөлген мақсатты қарыз толық игерілгеннен кейін «Даму-Қолдау» бағдарламасы бойынша қаржыландыру жабылды. *Кесте 4-6*

2.2.3. Шағын қаржылық секторды қолдау

Шағын қаржылық секторды қолдау бағдарламасының шеңберінде Қор 2005 жылдан бері 220-дан астам шағын несие ұйымдарын **7 млрд теңге** жалпы сомаға несиелендірді. Осының нәтижесінде, Шағын несиелендіру жүйесін дамыту бойынша бағдарламаның шеңберінде Қор Қазақстанда белсенді жұмыс істейтін барлық шағын несие ұйымдарының 47%-ын қамтыды, бұл ШНҰ қаржылық қолдауды қамтамасыз етуге елеулі үлес қосты.

Президент Н. Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына «Қазақстан азаматтарының әл-ауқатын өсіру – мемлекеттік саясаттың басты мақсаты» атты жолдауына сәйкес Қор «Қазақстан Республикасында шағын несие ұйымдарын дамыту бойынша 2008–2012 жылдарға арналған бағдарламаны» әзірледі. Бағдарламаның мақсаты еліміздің қаржы жүйесінің үшінші деңгейі ретіндегі шағын қаржы жүйесінің сапалық жағынан дамуына жәрдемдесу болып табылады.

² Несиелендіру шарттары туралы ақпарат «Даму» қорының <http://www.damu.kz/> корпоративтік сайтында орналастырылған.

- ТОО «Компания «Аманат ЛТД»
- «Medical Park»

На сегодняшний день займы по проектам ТОО «Тагам регион», ТОО «Raimbek-Vostok-Agro» досрочно погашены. В связи с полным освоением выделенного целевого займа Акционера финансирование по Программе «Даму-Қолдау» закрыто.

Таблицы 4–6

2.2.3. Поддержка микрофинансового сектора

В рамках поддержки микрофинансового сектора Фондом с 2005 года прокредитовано более 220 микрокредитных организаций на общую сумму **7 млрд тенге**. В результате, в рамках реализации Программы по развитию системы микрокредитования Фонд охватил 47% всех активно действующих МКО в Казахстане, что внесло существенный вклад в обеспечение финансовой поддержки МКО.

В соответствии с Посланием Президента Н. А. Назарбаева народу Казахстана «Рост благосостояния граждан Казахстана – главная цель государственной политики», Фондом была разработана «Программа мер по развитию микрокредитных организаций в Республике Казахстан на 2008–2012 годы». Целью Программы является содействие качественному развитию микрофинансового сектора как третьего уровня финансовой системы страны.

Программой определено финансирование МКО в течение 2008–2012 гг. в сумме 35,6 млрд тенге³:

- на 2008 год – 5,1 млрд тенге, за счет собственных средств Фонда;
- на 2009 год – 6 млрд тенге;
- на 2010 год – 7 млрд тенге;
- на 2011 год – 8 млрд тенге, за счет средств республиканского бюджета в пределах ежегодно выделяемых средств на указанные цели и других, не запрещенных законодательством Республики Казахстан источников;
- на 2012 год – 9,5 млрд тенге, за счет возвратных средств Фонда.

В рамках Программы Фондом были проведены 3 конкурса: в мае 2008 года, в октябре 2008 года и в феврале 2009 года. От МКО поступило 127 заявок на общую сумму 8,7 млрд тенге. После проведения полной экспертизы было одобрено 24 проекта на сумму 1,1 млрд тенге, из которых по состоянию на 01.11.2009 г. профинансирован 21 проект на сумму 0,9 млрд тенге (предусмотрена потраншевая выдача кредитных средств). За 2009 год осуществлено финансирование 5 проектов МКО на сумму 131,2 млн тенге.

³ На сегодняшний день, по результатам проведенных конкурсов, освоено 1,1 млрд тенге.

Today, the loans on the projects of Tagam Region LLC and Raimbek-Vostok-Agro LLC are repaid before time. In connection with the draw-down (utilization) of all the funds on the target loan of the Shareholder, the financing of the Damu-Koldau Program is completed. *Tables 4-6*

2.2.3. Microfinance sector support

Under the support program targeted at the microfinance sector since 2005 the Fund provided loans to over 220 microcredit organizations (hereinafter, MCO) for the total amount of **KZT7 billion**. Therefore, within the framework of the Microlending System Development Program, the Fund covered 47% of all actively operating MCOs in Kazakhstan, which became a substantial input for ensuring financial support to MCOs.

According to President Nazarbayev's Address to the People of Kazakhstan named the Growth of Kazakh Citizens' Welfare is the Major Goal of the Governmental Policy, the Fund has developed the 2008–2012 Microcredit Organizations Development Program in the Republic of Kazakhstan. The purpose of the Program is assistance to the quality development of the microfinance sector as a third level of the financial system in the republic.

The program provided for the MCO financing in 2008–2012 in the amount of KZT35.6 billion³:

- 2008 – KZT5.1 billion, allocated from own funds
- 2009 – KZT6 billion
- 2010 – KZT7 billion
- 2011 – KZT8 billion, allocated from public funds within the annually allocated funds for the mentioned purposes and other sources, not prohibited by legislation of the Republic of Kazakhstan
- 2012 – KZT9.5 billion, allocated from repayable funds of the Fund

Under the current Program the Fund organized three tenders: In May of 2008, in October of 2008, and in February of 2009. The applications were received from 127 MCOs for the total amount of KZT8.7 billion. After a comprehensive analysis, 24 projects for KZT1.1 billion were approved; of them, as of November 1, 2009, 21 projects for KZT0.9 billion have already been financed (tranche-based allocation of loans). In 2009, five MCO projects were financed for KZT131.2 million.

³ To date, KZT 1.1bln has been utilized, based on the tenders.

Кесте 5. Аймақтарға бөлгенде қаржыландырылған жобалардың құрылымы
 Таблица 5. Структура профинансированных проектов в разрезе регионов
 Table 5. The structure of financed projects by the regions

№	Аймақ	Регион	Region	Жобалар саны	Жобаның жалпы құны		Қор тарапынан қаржыландыру		Жобаның жалпы құнындағы Қор қаражатының үлесі,
				Количество проектов	Общая стоимость проекта		Финансирование со стороны Фонда		Доля средств Фонда в общей стоимости проекта
				The number of projects	Total cost of the projects		Financing by the Fund		The share of funds provided by the Fund in the total cost of the projects
					мың теңге/тыс тг KZT thousand	%	мың теңге /тыс тг KZT thousand	%	%
1	Ақтөбе облысы	Актюбинская	Aktobe Oblast	1	50 000	1	24 470	1	49
2	Алматы облысы	Алматынская	Almaty Oblast	1	1 050 000	18	750 000	25	71
3	Атырау облысы	Атырауская	Atyrau Oblast	1	675 000	12	329 000	11	49
4	Шығыс Қазақстан облысы	ВКО	Eastern Kazakhstan Oblast	1	1 710 400	30	750 000	25	44
5	Қостанай облысы	Костанайская	Kostanai Oblast	3	876 890	15	624 641	21	71
6	Қарағанды облысы	Қарағандинская	Karaganda Oblast	2	437 820	8	161 000	5	37
7	Алматы қаласы	г. Астана	Astana	1	900 000	16	400 000	13	44
	ЖАЛПЫ	ИТОГО	TOTAL	10	5 700 110	100	3 039 111	100	53

Бағдарлама бойынша 2008–2012 жылдары шағын несие ұйымдарын 35,6 млрд теңге сомасында қаржыландыру айқындалған³:

- 2008 жылға – 5,1 млрд теңге, Қордың меншікті қаражаты есебінен;
- 2009 жылға – 6 млрд теңге;
- 2010 жылға – 7 млрд теңге;
- 2011 жылға – 8 млрд теңге, аталған мақсаттар үшін жыл сайын бөлінетін қаражаттың шегінде республикалық бюджеттің және Қазақстан Республикасының заңнамасымен тыйым салынбаған басқа көздердің қаражаты есебінен;
- 2012 жылға – 9,5 млрд теңге, Қордың қайтарымдық қаражаты есебінен.

Бағдарламаның шеңберінде Қор 3 конкурс өткізді: 2008 жылғы мамырда, 2008 жылғы қазанда және 2009 жылғы ақпанда. Конкурстарға қатысу туралы ШНҰ 8,7 млрд теңге жалпы сомаға 127 өтінім түсті. Толық сараптама өткізілгеннен кейін 1,1 млрд теңге сомасына 24 жоба бекітілді, олардың ішінде 01.11.2009 жылғы ахуал бойынша 0,9 млрд теңге сомасына 21 жоба қаржыландырылды (несие қаражатын

транш бойынша беру көзделген). 2009 жылы 131,2 млн теңге сомасына 5 ШНҰ жобасын қаржыландыру жүзеге асырылды.

ШНҰ тікелей несиелендірудің кемшілігі ретінде шағын несие ұйымдарына берілген қарыздар қоржынының төмен сапасын атауға болады. Аталған мәселені талдау нәтижелері бойынша Қор шағын несие ұйымдарын тікелей қаржыландырудан ЕДБ арқылы келісіп орналастыруға көшу және шағын қаржы секторын қолдаудың басқа шараларын қарастыру туралы шешім қабылдады. 31.07.2009 ж. Қордың Директорлар кеңесі Қордың ШНҰ тікелей қаржыландыруын тоқтату туралы шешім қабылдады.

2.2.4. Түйіндеме

ШОКС тікелей қаржыландыру бағдарламаларын жүзеге асыру нәтижелеріне талдау жасау арқылы Қор оның төмен пәрменділігін көрсетті. 2004–2007ж. аралығында Қор тиісті жобалар мен мониторинг сараптамалары болмағанда төмендетілген мөлшерлемелер бойынша қарыздар бере отырып, тәуекелді несие саясатын атқарды. Осының нәтижесінде Қордың төмен сапалы несие портфелі болып, қызмет көрсету және проблемалы берешекті қайтару бойынша көп шығындар

³ Қазіргі сәтте, өткізілген конкурстардың нәтижелері бойынша 1,1 млрд теңге игерілген.

Кесте 6. Салаларға бөлгенде қаржыландырылған жобалардың құрылымы
 Таблица 6. Структура профинансированных проектов в отраслевом разрезе
 Table 6. The structure of financed projects by the sectors

№	Сала	Отрасль	Sector	Жобалар саны	Жобаның жалпы құны		Қор тарапынан қаржыландыру		Жобаның жалпы құнындағы Қор қаражатының үлесі,		
				Количество проектов	Общая стоимость проекта		Финансирование со стороны Фонда		Доля средств Фонда в общей стоимости проекта		
				The number of projects	Total cost of the projects		Financing by the Fund		The share of funds provided by the Fund in the total cost of the projects		
					мың теңге тыс тг kzt thousand	%	мың теңге тыс тг kzt thousand	%	%		
1	Азық-түлік өндіру	Производство продуктов питания	Food items production	4	1 887 290	33	899 111	30	48		
2	Ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеушілер	Переработчики сельхозпродукции	Processing of agricultural products	2	1 175 800	21	650 000	21	55		
3	Медицина	Медицина	Medicine	2	1 575 000	18	729 000	24	46		
4	Қызметтер ұсыну	Предоставление услуг	Provision of services	2	1 062 020	19	761 000	25	72		
ЖАЛПЫ				ИТОГО	TOTAL	10	5 700 110	100	3 039 111	100	53

Минусом прямого кредитования МКО явилось низкое качество портфеля займов, выданных микрокредитным организациям. По результатам анализа данной проблемы Фондом было принято решение перейти от прямого финансирования МКО к обусловленному размещению через БВУ и рассмотреть другие меры поддержки микрофинансового сектора. 31.07.2009 года Совет директоров Фонда принял решение о приостановлении прямого финансирования МКО.

2.2.4. Резюме

Анализ результатов реализации программ прямого финансирования СМПС Фондом показал их низкую эффективность. На протяжении 2004–2007 годов Фонд осуществлял рискованную кредитную политику, предоставляя займы по заниженным ставкам при отсутствии надлежащей экспертизы проектов и мониторинга. В результате Фонд имеет кредитный портфель низкого качества и несет высокие издержки по его обслуживанию и возврату проблемной задолженности. При этом качество ссудной задолженности перманентно ухудшается, а издержки на обслуживание портфеля растут.

The disadvantage of direct financing of MCO was the low quality of the loan portfolio, allocated to microcredit organizations. As a result of this issue analysis, the Fund made a decision to abandon direct financing of MCO and adopt conditional placement through STBs and consider other mechanisms for the support of the microfinance sector. On July 31, 2009 the Fund Board of Directors decided to temporarily cease direct financing of MCOs.

2.2.4. Conclusion

The analysis of the results of implementation by the Fund of the SMBE direct financing programs showed their low effectiveness. From 2004 throughout 2007 the Fund has been pursuing a risky credit policy by extending loans at reduced rates with the lack of proper examination of the projects and their monitoring. As a result, the Fund has a loan portfolio of low quality and bears high costs on its servicing and repayment of troubled loans. With this, the quality of the loan indebtedness is permanently worsening, while the costs on servicing the portfolio are increasing.

көтерді. Бұл орайда, несие берешегінің сапасы нашарлап, портфельдің қызмет шығындары артты.

Аталмыш жағдайда «Даму» қорының директорлар кеңесі 08.06.2009 ж. және «Самұрық-Қазына» ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ Директорлар кеңесі 30.04.2010 ж. «Даму» қорының несие портфелін сатуды мақұлдады («Даму-Қолдау» бағдарламасы бойынша портфельді қоспағанда). «Алдын ала белгіленген тәуелсіз бағамен аукцион өткізіп, тікелей қаржыландыру арқылы «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ несие портфелін сату туралы» «Самұрық-Қазына» ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ Басқармасының 24.02.2010 ж. № 14/10 шешімін орындау үшін «Даму» қорының несие портфелін бағалау жөніндегі қызметтерді сатып алу бойынша ашық тендер өткізілді. Қазіргі уақытта тендер жеңімпазымен несие портфелін бағалау жөніндегі қызмет көрсетуге жасалған шартқа сәйкес бағалау жүргізілуде. Ол аяқталғаннан кейін несие портфелін сату бойынша аукцион өткізіледі. Сатылымнан түскен қаражатты қайта инвестициялап, ал Қордың босатылған кадрлық ресурстарын жаңа стратегиялық міндеттерді іске асыруға бағыттау жоспарланды.

2009 жылы Қор тікелей қаржыландырған бағдарламалар төмен пәрменді болғандықтан, ШОКС тікелей қаржыландыру бағдарламаларынан қаражатты ЕДБ шартты орналастыру бағдарламаларына ауысу туралы шешім қабылданды.

2.3. ШАРТТЫ ОРНАЛАСТЫРУ БАҒДАРЛАМАЛАРЫН ІСКЕ АСЫРУ НӘТИЖЕЛЕРІ

4.3.1. Тұрақтандыру бағдарламасының бірінші траншы

ҚР Үкіметінің 06.11.2007 жылғы № 1039 Қаулысына сәйкес Қор Тұрақтандыру бағдарламасының **48,8 млрд теңге** сомасындағы 1-траншының қаражатын орналастыру жөніндегі оператор ретінде әрекет етті. Бөлінген қаражат 2007 жылғы желтоқсан айында ҚР экономикасын жаңарту жөніндегі мемлекеттік комиссияның (бұдан әрі – Мемкомиссия) 26.11.2007 жылғы № 17-5/011-3 шешімімен айқындалған 7 серіктес банктің арасында үлестірілді. *Кесте 7*

01.09.2010 жылғы ахуал бойынша ЕДБ игерген қаражаттың жиынтық мөлшері, қайта үлестіру мен револьверлік негізде берілуін есепке ала отырып, **81,7 млрд теңгені** құрады. Бұл сомаға 2 727 қарызгер қаржыландырылды. Несиенің орташа сомасы 30 млн теңгені құрады, несиенің орташа мерзімі – 27,3 ай, орташа таразыланған пайыздық мөлшерлеме – 16,5%, тиімді пайыздық мөлшерлеме – 18,3% жылдық пайыз. 3 032 жұмыс орны құрылды.

В данной ситуации Советом директоров Фонда «Даму» 08.06.2009 года и Советом директоров АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» 30.04.2010 года была одобрена продажа ссудного портфеля Фонда «Даму» (за исключением портфеля по программе «Даму-Қолдау»). Во исполнение решения Правления АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» № 14/10 от 24.02.2010 года «О реализации ссудного портфеля АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» по прямому финансированию, с предварительной независимой оценкой путем проведения аукциона» проведен открытый тендер по закупкам услуг по оценке ссудного портфеля Фонда «Даму». В настоящее время, в соответствии с Договором на оказание услуг по оценке ссудного портфеля, заключенным с победителем тендера, проводится оценка. По ее завершении будет проведен аукцион по реализации ссудного портфеля. Вырученные от продажи средства планируется реинвестировать, а высвободившиеся кадровые ресурсы Фонда направить на реализацию новых стратегических задач.

Ввиду низкой эффективности программ прямого финансирования, Фондом в 2009 году было принято решение о смещении акцентов с программ прямой финансовой поддержки СМСП на программы обусловленного размещения средств в БВУ.

2.3. РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ ОБУСЛОВЛЕННОГО РАЗМЕЩЕНИЯ

2.3.1. Первый транш Стабилизационной программы

В соответствии с Постановлением Правительства РК № 1039 от 06.11.2007 г. Фонд выступил оператором по размещению средств 1-го транша Стабилизационной программы в сумме **48,8 млрд тенге**. Выделенные средства в декабре 2007 г. были распределены между семью банками-партнерами, определенными решением Государственной комиссии по модернизации экономики РК № 17-5/011-3 от 26.11.2007 г. (далее – Госкомиссия). *Таблица 7*

По состоянию на 01.09.2010 г. совокупный размер средств, освоенных БВУ, с учетом перераспределения и выдачи на револьверной основе составил **81,7 млрд тенге**. На данную сумму было профинансировано 2 727 заемщиков. Средняя сумма кредита составила 30 млн тенге, средний срок кредита – 27,3 месяца, средневзвешенная процентная ставка – 16,5% годовых, эффективная процентная ставка – 18,3% годовых. В рамках Программы создано 3 032 рабочих места.

В результате реализации Программы достигнуты следующие позитивные эффекты:

In the given situation by resolution of the Damu Fund Council of Directors of June 8, 2009 and that of the Council of Directors of JSC National Welfare Fund Samruk-Kazyna of April 30, 2010, the selling of the Damu Fund's loan portfolio (except for the loan portfolio on the Damu-Koldau Program) was approved. In pursuance of Resolution #14/10 of JSC National Welfare Fund Samruk-Kazyna Board of February 24, 2010 on "Selling the Loan Portfolio on Direct Financing of JSC Damu Entrepreneurship Development Fund with Preliminary Independent Evaluation through an Auction", open bids were held to purchase services on evaluation of the Damu Fund loan portfolio. At present, under the Contract of provision of services in evaluation of the loan portfolio, concluded with the successful bidder, the given evaluation is in progress. Upon its completion, the loan portfolio will be sold through auction. The money so gained will be re-invested, while the free personnel of the Fund will be re-oriented for implementation of new strategic tasks.

In view of the low effectiveness of the direct financing programs, implemented by the Fund in 2009, a decision was made to shift the focus from the SMBE direct financing programs to the programs of conditional placements of funds in the STB.

2.3 RESULTS OF IMPLEMENTATION OF THE CONDITIONAL PLACEMENT PROGRAMS

2.3.1. The first tranche of the Stabilization program

In accordance with Resolution #1039 of the RK Government of November 6, 2007 the Fund became the operator of the 1st tranche utilization Stabilization program in the amount of **KZT48.8 billion**. In December of 2007 the allocated funds were placed in 7 partner banks, defined under Resolution #17-5/011-3 of the State Committee for the RK Economic Modernization of November 26, 2007 (hereinafter the State Committee). *Table 7*

As of November 1, 2010, the total amount of funds utilized by STBs and considering the redistribution and revolver-based issue, reached **KZT81.7 billion**. This amount was distributed among 2,727 borrowers. The average loan amount equaled KZT30 million while the average loan term reached 27.3 months; average weighted interest rate was 16.5%, the effective interest rate was 18.3% per year. 3,032 jobs were created.

Кесте 7. **01.09.2010ж. Тұрақтандыру бағдарламасының 1-траншы бойынша негізгі көрсеткіштер**

Таблица 7. Основные показатели по 1-му траншу Стабилизационной программы на 01.09.2010 г.

Table 7. Major indicators on the Stabilization Program First Tranche as of 01.09.2010

№	Банк	Банк	Bank	Нақты қаражат беру, млрд теңге	ЕДБ үлесі, %	Қарыз алушылар саны	Несиенің орташа сомасы, млн. теңге	Несиенің орташа мерзімі, ай	Орташа алынған % мөлшерлеме	Тиімді % мөлшерлеме	Құрылған жұмыс орындар саны
				Факт. выдача средств, млрд тг	Доля БВУ, %	Кол-во заемщиков	Средняя сумма кредита, млн тг	Средний срок кредита, мес.	Средне-взвешенная % ставка	Эффективная % ставка	Кол-во созданных рабочих мест
				Actual disbursement, in KZT billion	Share of STB, %	Number of borrowers	Average loan amount, in KZT million	Average term of loan, months	Average weighted % rate	Effective interest rate	Number of jobs created
1	«БТА Банк» АҚ	АО «БТА Банк»	JSC BTA Bank	30.1	37	1 126	26.8	15.9	14.9	16.1	670
2	«Банк ЦентрКредит» АҚ	АО «Банк ЦентрКредит»	JSC Bank CenterCredit	16.6	20	244	67.9	24.8	17.8	20.0	572
3	«Қазкоммерцбанк» АҚ	АО «Қазкоммерцбанк»	JSC Kazkommertsbank	12.1	15	346	34.9	19.8	16.3	18.3	746
4	«kaspi bank» АҚ	АО «kaspi bank»	JSC kaspi bank	8.3	10	432	19.3	45.3	18.5	21.3	403
5	«Цесна банк» АҚ	АО «Цесна банк»	JSC Tsesna bank	6.0	7	316	18.9	39.9	17.2	18.7	319
6	«Еуразиялық Банк» АҚ	АО «Евразийский Банк»	JSC Eurasian Bank	5.6	7	145	38.9	65.7	17.3	19.3	306
7	«Альянс Банк» АҚ	АО «Альянс Банк»	JSC Alliance Bank	3.0	4	118	25.6	37.5	18.3	21.1	16
	ЖАЛПЫ	ИТОГО	TOTAL	81.7	100	2 727	30.0	27.3	16.5	18.3	3 032

Бағдарламаны іске асырудың нәтижесінде төмендегі оңды нәтижелерге қол жетті:

(1) ЕДБ өтелімдігінің дағдарысы ұшқынып келе жатқан жағдайларда ШОБ субъектілеріне дер кезінде қаржылық көмек берілуін қамтамасыз ету,

(2) ШОБ субъектілеріне берілетін ЕДБ несиелерінің үлесін дағдарысқа дейінгі деңгейде ұстап тұру.

Алайда бағдарлама аса тиімді болған жоқ, себебі:

(1) Салалық бөліністе несиелендіру құрылымын өзгерткен жоқ. Басым түсетін сала сауда-саттық саласы болып қала берді.

(2) ШОБ негізгі қаражатын кеңейтуге, жаңартуға және жетілдіруге шамалы ғана ықпалын тигізді. Игерілген қажаттың басым бөлігі айналымдық қаражатты толықтыру үшін берілді.

(3) Қаражаттың аймақтар бойынша үлестірілуі біркелкі болған жоқ.

(4) Түпкі қарызгерлер үшін несиелендірудің тиімді мөлшерлемелері едәуір жоғары болып шықты.

Тұрақтандыру бағдарламасы 1-траншының ақша қаражатын орналастыру нәтижелерін талдау бағдарламаның келесі транштарын беру шарттарын тиісті түрде түзетуге мүмкіндік берді.

2.3.2. Тұрақтандыру бағдарламасының екінші траншы

ҚР Үкіметінің отырысының 28.06.2008 жылғы № 25 хаттамасына сәйкес ШОБ субъектілерін қолдауға қосымша **50,0 млрд теңге** бөлу туралы шешім қабылданды. Аталған қаражат шағын және орта бизнес субъектілерін ЕДБ және қаржы ұйымдарымен бірге қаржыландыру бағдарламасының («50×50» бағдарламасы) шеңберінде игерілді. Өз тарапынан Қор Бағдарламаны іске асыру үшін 4,7 млрд теңге мөлшерінде қаражат бөлді. Бөлінген қаражат 2008 жылғы тамыз айында ҚР Экономикасын жаңарту жөніндегі мемлекеттік комиссияның 27.06.2008 жылғы № 17-5/011-10 шешімімен және ҚР Үкіметінің 28.06.2008 жылғы № 25 шешімімен айқындалған 10 серіктес банктің арасында үлестірілді. *Кесте 8*

(1) Обеспечение своевременной финансовой помощи субъектам МСБ в условиях обостряющегося кризиса ликвидности БВУ.

(2) Удержание доли кредитов БВУ субъектам МСБ на докризисном уровне.

Однако программа была недостаточно эффективной, поскольку:

(1) Не изменила структуру кредитования в разрезе отраслей. Превалирующей отраслью осталась сфера торговли.

(2) Оказала слабое воздействие на расширение, обновление и модернизацию основных средств МСБ. Наибольшая часть освоенных средств была выдана на пополнение оборотных средств.

(3) Распределение средств по регионам было неравномерным.

(4) Эффективные ставки кредитования для конечных заемщиков оказались достаточно высокими.

Анализ результатов размещения денежных средств 1-го транша Стабилизационной программы позволил должным образом скорректировать условия предоставления следующих траншей программы.

2.3.2. Второй транш Стабилизационной программы

В соответствии с протоколом заседания Правительства РК № 25 от 28.06.2008 г. было принято решение о выделении на поддержку субъектов МСБ дополнительно **50,0 млрд тенге**. Данные средства осваивались в рамках Программы софинансирования субъектов малого и среднего бизнеса с БВУ и финансовыми организациями (программа «50 на 50»). Со своей стороны Фонд выделил на реализацию Программы собственные средства в размере 4,7 млрд тенге. Выделенные средства в августе 2008 года были распределены между десятью банками-партнерами, определенными решением Государственной комиссии по модернизации экономики РК № 17-5/011-10 от 27.06.2008 г. [Таблица 8](#)

По состоянию на 01.09.2010 г. банками-партнерами профинансировано 2 773 заемщика на общую сумму 149,4 млрд тенге. Средняя сумма кредита составила 53,9 млн тенге, средний срок кредита – 43,3 месяца, средневзвешенная процентная ставка – 12,5% годовых, эффективная процентная ставка – 14,2% годовых. В рамках Программы создано 4 113 рабочих мест.

Положительными отличиями данной Программы от предыдущей стали:

(1) Обязательное выделение банками собственных средств в соотношении 1:1 к средствам Фонда на аналогичных условиях в течение всего срока действия Программы. Таким образом, общая сумма Программы увеличилась до 109,7 млрд тенге.

(2) Ограничение номинальной ставки вознаграждения по кредитам для конечных заемщиков до 12,5% годовых.

As a result of implementation, the Program has reached the following positive effects:

(1) Ensuring timely financial aid to SMEs in the deteriorating conditions of STBs' liquidity crisis.

(2) Preservation of the share of STB loans delivered to SMEs, at pre-recession level.

However, the program was not sufficiently effective since:

(1) It has not changed the lending structure in the industries. Trade has remained the prevailing sector.

(2) It caused a weak impact on the expansion, update and modernization of SMEs key assets. The largest part of utilized funds was issued for working capital financing.

(3) The allocation of funds across the regions was not equal.

(4) The effective interest rates turned out to be high enough for final customers.

The analysis of the funds utilization under the first tranche of the Stabilization program allowed the conditions of offering the next tranches under the program to be correctly adjusted.

2.3.2. The second tranche of the Stabilization program

In accordance with the protocol of the RK governmental session #25 dated June 28, 2008, it was decided to additionally allocate **KZT50.0 billion** for the support of SMEs. These funds were utilized under the Program of Co-Financing Small and Medium Businesses with STB and Financial Organizations (50/50 program). On its part the Fund allocated funds in the amount of **KZT4.7 billion** for the implementation of this program. In August of 2008, the allocated funds were split between 10 partner banks, defined under Resolution #17-5/011-10 of the State Committee for the RK Economic Modernization of June 27, 2008, and Resolution #25 of the RK Government of June 28, 2008. [Table 8](#)

As of November 1, 2010 the partner banks financed 2,773 borrowers for the total amount of **KZT149.4 billion**. The average loan size reached KZT53.9 million, the average loan term was 43.3 months, and the effective interest rate was 12.5% per year. 4,113 jobs were created.

Positive differences of this Program from the previous one are presented below:

(1) Mandatory allocation of banks' own funds in 1:1 proportion to the Fund's resources, based on similar conditions, during the entire term of the Program implementation. Therefore, the total budget of the Program increased to KZT109.7 billion.

Сіздердің (ескерім – Әкімдіктердің) **басты міндеттеріңіз** – жан-жақты әрі тұрақты негізде жер-жерлерде жеке кәсіпкерлікті қолдау және дамыту, қазақстандық кәсіпкерлердің қуатты буынын өсіру. Облыста іске асырылатын жобаларды жай ғана есепке алып отыратын енжар саясаттан жаңа өндірістерді құратын және кәсіпкерлік бастаманы жұмылдыратын **белсенді саясатқа көшіп**, аймақтың барлық ресурстарымен жәрдем көрсету керек.

Н. Ә. Назарбаев

(Аймақаралық инвестициялық форумда сөйлеген сөзінен,
Өскемен қаласы, 2009 жылғы 19 маусым)

Ваша главная задача (прим. – Акиматов) – всесторонне на постоянной основе поддерживать и развивать частный бизнес на местах, возвращать мощную плечу казахстанских предпринимателей. Нужно отойти от пассивной политики, когда фактически просто ведется учет реализуемых в области проектов, и **перейти к активной политике** создания новых производств и мобилизации предпринимательской инициативы, содействуя всеми имеющимися у региона ресурсами.

Н. А. Назарбаев

(Из выступления на Межрегиональном инвестиционном форуме,
г. Усть-Каменогорск, 19 июня 2009)

Your main task (addressed to Akimats – editorial note) is full and constant support and development of private business in the fields, preparation of a strong galaxy of Kazakhstani entrepreneurs. We need to avoid passive policies when we in fact keep a record of the implemented projects and turn to an **active policy** for the establishment of new plants and mobilization of entrepreneurship initiatives, using all the resources available in the region.

N. A. Nazarbayev

(From the presentation at the Interregional Investment Forum,
Ust-Kamenogorsk, June 19, 2009)

01.09.2010 жылғы ахуал бойынша серіктес банктер 149,4 млрд теңге сомаға 2 727 қарызгерді қаржыландырды. Несиенің орташа сомасы 53,9 млн теңгені құрады, несиенің орташа мерзімі – 43,3 ай, орташа таразыланған пайыздық мөлшерлеме – 12,5%, тиімді пайыздық мөлшерлеме – 14,2 жылдық пайыз. Бағдарлама шеңберінде 4 113 жұмыс орны құрылды.

Осы Бағдарламаның алдыңғы бағдарламадан оңды айырмашылығы төмендегілер болды:

(1) Банктердің өз меншікті қаражатын Қордың қаражатына 1:1 арақатынаста, Бағдарламаның әрекет ететін бүкіл мерзімі ішінде бірдей шарттарда міндетті түрде бөліп беруі. Осылайша, Бағдарламаның жалпы сомасы 109,7 млрд теңгеге дейін артты.

(2) Түпкі қарызгерлер үшін несиелер бойынша атаулы сыйақы мөлшерлемесін 12,5% жылдық мөлшерлемемен шектеу.

(3) Жұмыс істейтін ШОБ субъектілерін қайта қаржыландыруды Қордың қаражаты есебінен қалыптастырылған қоржынның 50% сомасымен шектеу (кейіннен аталған шектеу алынып тасталды).

(4) Өндірістік жобаларды қаржыландыру лимиті 500 мың АЕК дейін көбейтілді.

Бағдарлама шағын және орта бизнеске арналған несие ресурстарының артып келе жатқан тапшылығын ішінара толықтыруды көздеді де, ШОБ құрылымын сапалық жағынан жақсартуды өзінің мақсаты етіп қойған жоқ.

Аталған Бағдарламаның іске асырылуы едәуір табысты болып табылады. Оңды тұсы ЕДБ меншікті қаражатының қатысуы болып табылады, бұл көбірек ШОБ субъектілеріне жеңілдікті қаржылық қолдау көрсетуге мүмкіндік береді.

2.3.3. «Даму-Аймақтар» бағдарламасы

ҚР Үкіметінің 06.11.2007 жылғы № 1039 Қаулысының шеңберінде Әкімдіктермен бірлесіп іске асырылған «Даму-Аймақтар» бағдарламасы ШОБ субъектілерін ЕДБ филиалдық желісі арқылы одан әрі қаржыландыру мақсатында жергілікті атқарушы органдардың Қорға несие қаражатын бөлуін көздеген еді. ҚР Экономикасын жаңарту жөніндегі мемлекеттік комиссияның 21.04.2008 жылғы № 17-5/011-08 шешімімен аталған Бағдарламаға қатысу үшін жеті серіктес банк айқындалды.

Сонымен қатар Үкіметтің 28.06.2008 жылғы отырысының № 25 хаттамасына сәйкес Қорға бағдарлама бойынша ШОБ жобаларын несиелендіру үшін Республикалық бюджеттің резервінен 28,0 млрд теңге бөлінді. Бөлінген соманы «Даму» қоры түгелдей ЕДБ, әр облыс үшін 2,0 млрд теңгеден орналастырды. Әкімдіктер бөлген жиынтықты қаражат көлемі бар-жоғы 6,7 млрд теңгені құрады, ол ЕДБ фи-

(3) Ограничение рефинансирования действующих займов субъектов МСБ 50%-ной долей от портфеля, сформированного за счет средств Фонда (впоследствии данное ограничение было снято).

(4) Лимит финансирования производственных проектов увеличен до 500 тыс. МРП.

Программа была нацелена на частичное восполнение растущего дефицита кредитных ресурсов для МСБ и не ставила своей целью изменение структуры МСБ в качественно лучшую сторону.

Реализация данной Программы является достаточно успешной. Положительным моментом является участие собственных средств БВУ, что позволило оказать льготную финансовую поддержку большому количеству субъектов МСБ.

2.3.3. Программа «Даму-Регионы»

Программа «Даму-Регионы», реализованная совместно с акиматами, в рамках Постановления Правительства РК № 1039 от 06.11.2007 г., предполагала выделение Фонду местными исполнительными органами кредитных средств в целях дальнейшего финансирования СМСП через филиальную сеть БВУ. Решением Государственной комиссии по модернизации экономики РК № 17-5/011-08 от 21.04.2008 г. для участия в данной Программе были определены семь банков-партнеров.

В соответствии с Протоколом заседания Правительства № 25 от 28.06.2008 г., Фонду «Даму» было выделено 28 млрд тенге из резерва Республиканского бюджета для кредитования проектов МСБ по Программе. Выделенная сумма была размещена Фондом «Даму» в БВУ полностью, по 2 млрд тенге на каждую область. Совокупный объем средств, выделенных акиматами, составил только 6,7 млрд тенге, которые были размещены через филиалы БВУ. Фонд выделил за счет собственных средств 150 млн тенге на финансирование проектов в г. Астане. [Таблица 9](#)

По состоянию на 01.09.2010 г. банками-партнерами профинансировано 1 311 заемщиков на сумму 43,9 млрд тенге. Средняя сумма кредита составила 33,5 млн тенге, средний срок кредита – 41,8 месяцев, средневзвешенная процентная ставка – 12,6% годовых, эффективная процентная ставка – 13,7% годовых. В рамках Программы создано 2 208 рабочих мест.

Преимущества Программы – выделение средств на каждый регион в равном объеме, что позволяет довести средства до конечных субъектов МСБ без ущемления тех или иных регионов, а также выделение средств местными бюджетами областей, что позволяет увеличивать общий объем Программы.

(2) The limitation of nominal interest rate on loans for end borrowers at 12.5% per year.

(3) The refinancing limitation on current loans for SMEs at 50% of the portfolio formed thanks from own resources of the Fund (later this restriction was cancelled).

(4) The financing limit for production projects was increased to 500,000 MCI.

The program targeted partial replenishment of the growing deficit of credit resources for SMEs and never aimed at changing the SMEs structure to the qualitatively better side.

The implementation of this program has been quite successful. The good news is that the allocation of STB own funds that help provide preferential financial support to a larger number of SMBEs.

2.3.3. The Damu-Regions program

The Damu-Regions Program implemented in cooperation with akimats under Resolution #1039 of the Government of the RK of November 6, 2007, stipulated allocation of credit money to the Fund by local executive bodies for subsequent financing of SMBE through STB branches. Under Resolution #17-5/011-08 of the State Committee for the RK Economic Modernization of April 21, 2008, 7 partner banks were selected to participate in this Program.

In compliance with Minutes #25 of the government session of June 28, 2008, the Fund was allocated KZT28 billion from the state budget to credit SMBE projects under the Program. The aggregate funds, allocated by the Akimats alone, were 6.7 billion Tenge, which were placed through the STB branches. The allocated funds were fully distributed among the STBs, KZT2 billion per each oblast. The Fund allocated KZT150 million of own funds to finance projects in Astana. [Table 9](#)

As of November 1, 2010, the partner banks in fact financed 1,311 borrowers for the total amount of KZT43.9 billion. The average loan size reached KZT33.5 million, the average loan term was 41.8 months, the average weighted interest rate was 12.6%, and the effective interest rate was 13.7% per year. 2,208 jobs were created.

The advantage of the Program is allocation of funds for each region in an equal amount, which allows transferring loans to final SMBEs without discrimination of other regions. Another advantage is allocation of funds by the local oblast budgets that expands the capacities of the Program.

Кесте 8. **01.09.2010ж. Тұрақтандыру бағдарламасының 2-траншы бойынша негізгі көрсеткіштер**

Таблица 8. Основные показатели по 2-му траншу Стабилизационной программы на 01.09.2010 г.

Table 8. Major indicators on the Stabilization Program Second Tranche as of 01.09.2010

№	Банк	Банк	Bank	Нақты қаражат беру, млрд теңге	ЕДБ үлесі, %	Қарыз алушылар саны	Орта несиесомасы, млн. теңге	Несиенің орташа мерзімі, ай	Орташа алынған % мөлшерлеме	Тиімді % мөлшерлеме	Құрылған жұмыс орындар саны
				Факт. выдача средств, млрд тг	Доля БВУ, %	Кол-во заемщиков	Средняя сумма кредита, млн тг	Средний срок кредита, мес.	Средне-взвешенная % ставка	Эффективная % ставка	Кол-во созданных рабочих мест
				Actual disbursement, in KZT billion	Share of STB, %	Number of borrowers	Average loan amount, in KZT million	Average term of loan, months	Average weighted % rate	Effective interest rate	Number of jobs created
1	«АТФБанк» АҚ	АО «АТФБанк»	JSC ATFBank	22.8	22	912	36.0	56.4	12.5	13.6	1 113
2	«Еуразиялық Банк» АҚ	АО «Евразийский Банк»	JSC Eurasian Bank	29.5	20	509	58.0	49.8	12.5	15.1	1 112
3	«БТАБанк» АҚ	АО «БТА Банк»	JSC BTA Bank	27.3	18	552	49.5	20.0	12.5	13.9	588
4	«Банк ЦентрКредит» АҚ	АО «Банк ЦентрКредит»	JSC Bank CenterCredit	19.3	13	157	122.7	39.3	12.5	14.0	210
5	«Нурбанк» АҚ	АО «Нурбанк»	JSC Nurbank	12.2	8	178	68.5	47.0	12.5	13.9	287
6	«kaspi bank» АҚ	АО «kaspi bank»	JSC kaspi bank	10.1	7	110	91.2	35.2	12.5	14.3	514
7	«Қазкоммерцбанк» АҚ	АО «Казкоммерцбанк»	JSC Kazkommertsbank	5.9	4	165	36.0	51.6	12.5	15.2	119
8	«Альянс Банк» АҚ	АО «Альянс Банк»	JSC Alliance Bank	5.1	3	132	38.5	36.9	12.5	14.5	3
9	«Банк Астана Финанс» АҚ	АО «Астана-Финанс»	JSC Bank Astana Finance	4.8	3	18	268.5	70.2	12.5	13.6	136
10	«Цеснабанк» АҚ	АО «Цеснабанк»	JSC Tsesnabank	2.4	2	40	60.6	37.0	12.5	14.5	31
	ЖАЛПЫ	ИТОГО	TOTAL	149.4	100	2 773	53.9	43.3	12.5	14.2	4 113

лиалдары арқылы орналастырылды. Қор меншікті қаражатының есебінен Астана қ. жобаларды қаржыландыруға 150 млн теңге бөлі. *Кесте 9*

01.09.2010 жылғы ахуал бойынша серіктес банктер 43,9 млрд теңге сомаға 1 311 қарызгерді қаржыландырды. Несиенің орташа сомасы 33,5 млн теңгені құрады, несиенің орташа мерзімі – 41,8 ай, орташа таразыланған пайыздық мөлшерлеме – 12,6%, тиімді пайыздық мөлшерлеме – 13,7 жылдық пайыз. Бағдарлама шеңберінде 2 208 жұмыс орны құрылды.

Әрбір аймақта қаражатты теңдей бөлу Бағдарламаның артықшылығы болды, бұл мына не басқа аймаққа алаламай ШОБ ақырғы субъектілеріне дейін қаражатты жеткізуге мүмкіндік береді, ал жергілікті облыс бюджеттерінің қаражат бөлуі де Бағдарламаның артықшылығы болды, ал бұл Бағдарламаның жалпы көлемін ұлғайтуға мүмкіндік береді.

Сондай-ақ ЖАО қаражаты есебінен жобаларды қаржыландырғанда Бағдарламаны қаржыландыру шарттарын Әкімдіктердің өздері анықтайды, бұл нақты бір аймақтың сұранысы мен қажеттілігін қанағаттандыратын жобаларды қаржыландыруға мүмкіндік береді.

2.3.4. Тұрақтандыру бағдарламасының үшінші траншы

ҚР Үкіметінің 25.11.2008 жылғы № 1085 Қаулысына сәйкес, ҚР Ұлттық Қорынан экономиканы тұрақтандыру бойынша 2009–2010 жылдарға арналған іс-шараларды жүзеге асыруға 120,0 млрд теңге бөлінді, оның **117,0 млрд теңгесі** – Тұрақтандыру бағдарламасының 3-траншын іске асыруға арналды. Бөлінген қаражат 2009 жылғы ақпан айында ҚР Экономикасын жаңарту жөніндегі мемлекеттік комиссияның 27.01.2009 жылғы № 17-5/011-99 және 10.02.2009 жылғы № 17-5/И-144 шешімдерімен айқындалған 12 серіктес банктің арасында үлестірілді.

Кесте 9. 01.09.2010ж. Тұрақтандыру бағдарламасының 2-траншы бойынша негізгі көрсеткіштер

Таблица 9. Основные показатели по Программе «Даму-Регионы» на 01.09.2010 г.

Table 9. Major indicators on the Damu-Regions Program, as of 01.09.2010

№	Банк	Банк	Bank	Нақты қаражат беру, млрд теңге	ЕДБ үлесі, %	Қарыз алушылар саны	Орта несиесомасы, млн. теңге	Несиенің орташа мерзімі, ай	Орташа алынған % мөлшерлеме	Тиімді % мөлшерлеме	Құрылған жұмыс орындар саны
				Факт. выдача средств, млрд тг	Доля БВУ, %	Кол-во заемщиков	Средняя сумма кредита, млн тг	Средний срок кредита, мес.	Средне-взвешенная % ставка	Эффективная % ставка	Кол-во созданных рабочих мест
				Actual disbursement, in KZT billion	Share of STB, %	Number of borrowers	Average loan amount, in KZT million	Average term of loan, months	Average weighted % rate	Effective interest rate	Number of jobs created
1	«Банк ЦентрКредит» АҚ	АО «Банк ЦентрКредит»	JSC Bank CenterCredit	13,6	31	291	46,7	46,7	12,7	13,5	452
2	«Еуразиялық Банк» АҚ	АО «Евразийский Банк»	JSC Eurasian Bank	10,3	23	263	39,2	42,4	12,2	13,4	668
3	«БТА Банк» АҚ	АО «БТА Банк»	JSC BTA Bank	9,3	21	423	22,0	25,7	13,4	14,6	705
4	«АТФБанк» АҚ	АО «АТФБанк»	JSC ATFBank	6,8	15	205	33,7	49,3	12,5	13,6	166
5	«kaspi bank» АҚ	АО «kaspi bank»	JSC kaspi bank	1,2	3	30	40,8	34,1	12,5	13,6	87
6	«Нұрбанк» АҚ	АО «Нурбанк»	JSC Nurbank	1,1	3	32	32,9	47,8	11,8	12,9	65
07	«Темірбанк» АҚ	АО «Темірбанк»	JSC Temirbank	0,8	2	23	33,1	57,4	12,5	13,4	0
8	«Цеснабанк» АҚ	АО «Цеснабанк»	JSC Tsesnabank	0,6	1	42	14,7	62,3	12,5	14,0	65
9	«Банк Астана Финанс» АҚ	АО «Астана-Финанс»	JSC Bank Astana Finance	0,2	0	2	90,0	52,0	13,6	14,7	0
	ЖАЛПЫ	ИТОГО	TOTAL	43,9	100	1 311	33,5	41,8	12,6	13,7	2 208

Кроме того, условия финансирования Программы при финансировании проектов за счет средств МИО определяются самими акиматами, что позволяет финансировать те проекты, которые наиболее удовлетворяют спрос и нужды конкретного региона.

2.3.4. Третий транш Стабилизационной программы

В соответствии с Постановлением Правительства РК № 1085 от 25.11.2008 г., за счет средств Национального Фонда РК было выделено **117,0 млрд тенге** на реализацию 3-го транша Стабилизационной программы. Выделенные средства в феврале 2009 года были распределены между двенадцатью банками-партнерами, определенными решениями Государственной комиссии по модернизации экономики РК № 17-55/И-99 от 27.01.2009 г. и № 17-5/И-144 от 10.02.2009 г.

Условиями Программы также предусматривалась возможность участия в Программе банков-партнеров собственными средствами. Однако только АО «АТФБанк»

Also with the LEB funding the Program financing conditions are defined by the Akimats that allows financing those projects, which meet the demands and needs of a specific region.

2.3.4. Third tranche of the Stabilization program

In compliance with the RK governmental decree #1085, dated November 25, 2008, **KZT117.0 billion** was allocated by the Fund for the 3rd tranche of the Stabilization Program. In February 2009 the funds were split between 12 partner banks under Resolution #17-55/I-99 and #17-5/I-144 of the State Committee for RK Economic Modernization of January 27, 2009 and February 10, 2009, respectively.

The program conditions also provided for possible participation of the partner banks in the program. However, only ATF Bank JSC initially allocated KZT10.0 billion. Therefore, the total Program financing pool reached **KZT127.0 billion**. *Table 10*

Экономиканы жаңғырту үшін **осы заманғы өңдеу секторын** құруға ірі ауқымды, ұзақ мерзімді инвестицияларды қамтамасыз ету талап етіледі. Алдағы жылдары мемлекет инновациялық бастамалар, **өңдеу өнеркәсібін дамыту**, экономиканы құрылымдық қайта құру үшін барлық заңнамалық, әкімшілік және басқа жағдайлар жасайтын болады.

Н. Ә. Назарбаев

(«Қазақстан-2030» Стратегиясының 10 жылдығына арналған конференцияда сөйлеген сөзінен, Астана қаласы, 2007 жылғы 12 қазан)

Для модернизации экономики требуется обеспечить крупномасштабные, долгосрочные инвестиции в создание **современного обрабатывающего сектора**. В предстоящие годы государство будет создавать все законодательные, административные и иные условия для инновационных инициатив, **развития обрабатывающей промышленности**, структурной перестройки экономики.

Н. А. Назарбаев

(Из выступления на конференции, посвященной 10-летию Стратегии «Казахстан-2030», г. Астана, 12 октября 2007)

In order to modernize the economy we need to ensure the large-scale and long term investment in the establishment of the **modern processing sector**. In the upcoming years the state will establish all legal, administrative and other conditions for an innovative project, **the development of processing industry, and structural reorganization of the economy**.

N. A. Nazarbayev

(From the presentation at the conference, dedicated to 10th anniversary of Kazakhstan-2030 Strategy, Astana, October 12, 2007)

Бағдарламаның шарттары бойынша сондай-ақ Бағдарламаға серіктес банктердің меншікті қаражатымен қатысу мүмкіндігі де көзделген болатын. Алайда тек «АТФ Банкі» АҚ ғана бастапқыда 10,0 млрд теңге сомасында қаражат бөлді. Осылайша, Бағдарлама бойынша қаржыландырудың жалпы пұлы **127,0 млрд теңгені** құрады.
Кесте 10

01.09.2010ж. жылғы ахуал бойынша серіктес банктер 174,9 млрд теңге сомаға 2 791 қарызгерді қаржыландырды. Несиенің орташа сомасы 62,7 млн теңгені құрады, несиенің орташа мерзімі – 38,6 ай, орташа таразыланған пайыздық мөлшерлеме – 12,6%, тиімді пайыздық мөлшерлеме – 11,3 жылдық пайыз. Бағдарлама шеңберінде 3 625 жұмыс орны құрылды.

Бағдарлама ШОБ қолдайтын заманауи қаржы құралы болып табылады. Бағдарламаның шарттары ШОБ субъектілері үшін өте ыңғайлы:

- (1) ЕДБ 12,5% жылдық деңгейінде тиімді пайыздық мөлшерлеме белгіленіп, шектелген,
- (2) несиенің максималды сомасы 750 млн теңгеге дейін ұлғайтылған,
- (3) қазіргі бар қарыздарды қайта қаржыландыру үлесі 70% дейін жоғарылатылған,
- (4) салалық шектеулер жоқ.

2.3.5. «Даму-Өндіріс» бағдарламасы

Шағын кәсіпкерлік субъектілерін (бұдан былай – ЖКС) өңдеуші өнеркәсіп секторында қолдау мақсатында «Самұрық-Қазына» ҰАҚ, «Стресстік активтер қоры» АҚ (бұдан былай – САҚ) және Қормен бірге 2009 жылғы қазанда «Даму-Өндіріс» бағдарламасын іске қосты. Бағдарламаның шарттарына сәйкес ЖКС 8% жылдық мөлшерлемесі бойынша банктерде өңдеуші өнеркәсіптің ЖКС ертеректе алған несиелерін қайта қаржыландыру механизмі арқылы қолдау көрсетіледі. «БТА Банк» АҚ, «Казкоммерцбанк» АҚ, «Альянс Банкі» АҚ, «Қазақстан Халық банкі» АҚ, «Темірбанк» АҚ серіктес банктер болды, оларда САҚ 17,64 млрд теңге сома көлеміндегі депозиттерін орналастырды және олар 7,2 млрд теңгеден асатын сомадағы өз қаражатымен бағдарламаға қатысуға келісті. Нақты бір банк үшін депозит сомасы өңдеуші өнеркәсіптік ЖКС берілген несиелер бойынша банк портфелінің мөлшері есепке алына отырып анықталған. *Кесте 11*

01.09.2010 ж. жылғы ахуал бойынша серіктес банктер 30,3 млрд теңге сомаға 205 қарызгерді қаржыландырды, осының есебінен 4 782 жұмыс орны құрылды.

Салалық бөліністе несиелердің көп саны азық-түлік пен сусындар шығаруға бағытталған – осы саладағы жобалардың қаржыландыру үлесі нақты берілген несиелердің жалпы сомасының 24,9% құрады. Басқа металл емес минералды өнімдерді өндіруге бөлінген несиелер – 19,1%, дайын металл бұйымдары өндіруге –

изначально выделил средства в сумме 10,0 млрд тенге. Таким образом, общий пул финансирования по Программе составил **127,0 млрд тенге**. *Таблица 10*

По состоянию на 01.09.2010 г банками-партнерами профинансирован 2 791 заемщик на сумму 174,9 млрд тенге. Средняя сумма кредита составила 62,7 млн тенге, средний срок кредита – 38,6 месяца, средневзвешенная процентная ставка – 11,3% годовых, эффективная процентная ставка – 12,2% годовых. В рамках Программы создано 3 625 рабочих мест.

Программа явилась своевременным финансовым инструментом поддержки МСБ. Условия Программы максимально комфортны для субъектов МСБ:

- (1) БВУ ограничены в установлении эффективной процентной ставки на уровне 12,5% годовых,
- (2) максимальная сумма кредита увеличена до 750 млн тенге,
- (3) повышена доля рефинансирования действующих займов до 70%,
- (4) отсутствуют отраслевые ограничения.

2.3.5. Программа «Даму-Өндіріс»

В целях поддержки субъектов частного предпринимательства (далее – СЧП) в секторе обрабатывающей промышленности АО «ФНБ «Самрук-Қазына» совместно с АО «Фонд стрессовых активов» (далее – ФСА) и Фондом в октябре 2009 года запущена программа «Даму-Өндіріс». Согласно условиям программы, поддержка СЧП осуществляется через механизм рефинансирования кредитов, ранее полученных СЧП обрабатывающей промышленности в банках, по ставке 8% годовых. В качестве банков-партнеров выступили АО «БТА Банк», АО «Казкоммерцбанк», АО «Альянс Банк», АО «Народный банк Казахстана» и АО «Темірбанк», в которых ФСА разместил депозиты на общую сумму 17,64 млрд тенге и которые согласились участвовать в программе собственными средствами на общую сумму более 7,2 млрд тенге. Сумма депозита для конкретного банка была определена с учетом размера портфеля банка по кредитам, выданным СЧП обрабатывающей промышленности. *Таблица 11*

По состоянию на 01.09.2010 года банками-партнерами фактически рефинансированы проекты более 205 заемщиков на сумму 30,3 млрд тенге, за счет чего создано 4 782 рабочих места.

В отраслевом разрезе наибольшее количество кредитов было направлено на производство продуктов питания и напитков – доля финансирования проектов в данной отрасли составила 24,9% от общей суммы фактически выданных кредитов. Кредиты на производство прочей неметаллической минеральной продукции составляют 19,1%, на производство готовых металлических изделий – 13,0%, на

As of September 1, 2010 the partner banks financed 2,791 borrowers for the total amount of KZT174.9 billion. The average loan sized reached KZT62.7 million, average loan term was 38.6 months, average weighted interest rate was 11.3%, and effective interest rate was 12.2% per year. 3,625 jobs were created.

The Program became a timely financial instrument for SMBE support. The Program conditions offered maximum comfort to the SMEs:

- (1) STBs are limited in setting the effective interest rate at 12.5% per year
- (2) The maximum loan amount increased to KZT750 million
- (3) The share of refinancing of current loans increased to 70%
- (4) No sector limits

2.3.5. Damu-Ondiris Program

With the purpose of supporting the private entrepreneur entities (further the PEE) in the processing sector, in October of 2009 JSC NWF Samruk-Kazyna jointly with JSC Distressed Assets Fund (further the DAF) and Damu Fund launched into operation the Damu-Ondiris Program. Under the terms of the program, the support of PEE is rendered through the mechanism of refinancing of the loans that were earlier extended to PEE of the processing sector by banks at the interest rate of 8% p.a. JSC BTA Bank, JSC Kazkommertsbank, JSC Alliance Bank, JSC Halyk Bank of Kazakhstan, and JSC Temirbank were acting as the partner bank, in which DAF placed deposits in the total amount of 17.64 billion Tenge, and which agreed to participate in the program by using their own funds in the total amount of more than 7.2 billion Tenge. The amount of deposit for each particular bank was set, taking into account the size of the bank's portfolio on loans, extended to the PEE of the processing industry. *Table 11*

As of September 1, 2010, the partner banks in fact re-financed the projects of more than 205 borrowers in the amount of 30.3 billion Tenge; due to this, 4,782 new jobs were created.

From the view by sectors, the greater number of loans was directed to the foodstuff and beverages production sector – here, the share of project financing in the given sector was 24.9% of the total amount of the extended loans. The share of loans extended for production of other non-metallic mineral products was 19.1%, for production of finished metal items 3.0%, for production of electrical equipment 8.7%, for production of products of the chemical industry 7.4%, for production of furniture 4.4%, for production of other finished items 3.6 %, for the metallic industry 3.6%, and for other productions 15.4%. *Chart 10*

Біз өз ісін ашатын әйелдерге қолдау білдіруге тиіспіз. Үкіметке «Самұрық-Қазына» ұлттық әл-ауқат қорымен бірлесіп алдағы жылдарға арналған **әйел кәсіпкерлігін қаржыландырудың арнайы бағдарламасын** әзірлеу мәселесін қарастыруды тапсырамын. Әсіресе ауылдағы әйелдер жобаларын кеңінен шағын несиелеуді қамтамасыз ету керек.

Н. Ә. Назарбаев
(Қазақстан әйелдерінің V Форумында сөйлеген сөзінен,
Астана қаласы, 2009 жылғы 5 наурыз)

Мы должны поддерживать женщин, открывающих собственное дело. Поручаю Правительству совместно с Фондом национального благосостояния «Самрук-Қазына» рассмотреть вопрос разработки **специальной программы финансирования женского предпринимательства** на предстоящие годы. Особенно надо обеспечить широкое микрокредитование женских проектов на селе.

Н. А. Назарбаев
(Из выступления на V Форуме женщин Казахстана, г. Астана, 5 марта 2009)

We need to support women, opening their own business. I am assigning the government and National Welfare Fund Samruk-Kazyna to consider the development of a **special program for financing female entrepreneurship** in the coming years. Special attention must be paid to wide microlending of female projects in rural areas.

N. A. Nazarbayev
(From presentation at the 5th Women's Forum of Kazakhstan, Astana, March 5, 2009)

13,0%, электр жабдықтар өндіруге – 8,7%, химия өнеркәсібі өнімдерін өндіруге – 7,4%, жиһаз өндіруге – 4,4%, басқа дайын бұйымдарды өндіруге – 3,6%, металл өнеркәсібіне – 3,6%, басқа да өндіріске – 15,4% құрады. *График 10*

2.3.6. Әйелдер кәсіпкерлігін дамыту бағдарламасы

Әйелдер кәсіпкерлігіне кейіннен шағын несие беру үшін ЕДБ қаражатты шартты орналастыру бағдарламасы 30.09.2009ж. «Даму» қорының Директорлар кеңесімен бекітілген. Осы бағдарлама әйелдер кәсіпкерлігінің қазіргі бар және бастаушы субъектілерінің жобаларын жеңілдікті несиелендіру арқылы кәсіпкер әйелдердің экономикалық белсенділігін ынталандыру мақсатында 05.03.2009 ж. Қазақстан әйелдерінің V Форумында Қазақстан Республикасының Президенті Н. Ә. Назарбаевтың берген тапсырмасына сәйкес әзірленген. 5 ЕДБ: «Еуразиялық банк» АҚ, «Банк ЦентрКредит» АҚ, «Цеснабанк» АҚ, «Delta Bank» АҚ мен «Темірбанк» АҚ серіктес банктер болды. *Кесте 12*

01.09.2010ж. жылғы ахуал бойынша серіктес банктер 675 млн теңге сомаға 217 қарызгерді қаржыландырды. Орташа несие сомасы – 3,1 млн теңге, орташа несие мерзімі – 38,5 ай.

2010 жылдың аяғына дейін Қор 2 млрд теңгеге дейінгі мөлшерде ақша қаражатын Әйелдер кәсіпкерлігін дамыту бағдарламасына бөлуді жоспарлап отыр.

2.3.7. Қаржыландырудың нүктелік бағдарламалары Маңғыстау облысы Жаңаөзен қ. ШКС жобаларын қаржыландыру бағдарламасы

ҚР Үкіметінің 19.09.2008ж. № 865 қаулысымен бекітілген «Маңғыстау облысы Жаңаөзен қ. әлеуметтік-экономикалық дамыту проблемаларын шешу жөніндегі 2009–2012 жылдарға арналған кешенді жоспар» шеңберінде Жаңаөзен қ. ШКС жергілікті бюджет пен Қор қаражатының есебінен несиелендіру қарастырылады.

Бұл орайда, ЖАО және Қор 2009–2012ж. ішінде бөлетін қаражат көлемі 1 800 млн теңге болуы керек.

Қор Маңғыстау облысының Жаңаөзен қ. ШОК жобаларын қаржыландыруға жеке бағдарламаны бекітті, оны жүзеге асыру үшін ЕДБ арқылы ШОБ қаржыландыру үшін 2009–2012ж. ішінде 900 млн теңге көлемінде сома бөлінді.

Бағдарламаға 5 серіктес банк қатысады, онда 210,6 млн теңге сомада қаражат орналастырылды. 01.09.2010ж. жағдай бойынша осы Бағдарлама бойынша 78,9 млн теңгеге 8 жобаға қаржы бөлінді. *Кесте 13*

Кесте 10. 01.09.2010ж. Тұрақтандыру бағдарламасының 3-траншы бойынша негізгі көрсеткіштер

Таблица 10. Основные показатели по 3-му траншу Стабилизационной программы на 01.09.2010 г.

Table 10. Major indicators on the Stabilization Program Third Tranche, as of 01.09.2010

№	Банк	Банк	Bank	Нақты қаражат беру, млрд теңге	ЕДБ меншікті салмағы, %	Қарыз алушылар саны	Орта несие сомасы, млн. теңге	Несиенің орташа мерзімі, ай	Орташа алынған % мөлшерлеме	Тиімді % мөлшерлеме	Құрылған жұмыс орындар саны
				Факт. выдача средств, млрд тг	Доля БВУ, %	Кол-во заемщиков	Средняя сумма кредита, млн тг	Средний срок кредита, мес.	Средне-взвешенная % ставка	Эффективная % ставка	Кол-во созданных рабочих мест
				Actual disbursement, in KZT billion	Share of STB, %	Number of borrowers	Average loan amount, in KZT million	Average term of loan, months	Average weighted % rate	Effective interest rate	Number of jobs created
1	«БТА Банк» АҚ	АО «БТА Банк»	JSC BTA Bank	42.8	24	864	49.6	19.7	11.6	12.3	1 058
2	«Альянс Банк» АҚ	АО «Альянс Банк»	JSC Alliance Bank	22.7	13	400	56.8	56.0	11.0	12.0	465
3	«АТФБанк» АҚ	АО «АТФБанк»	JSC ATFBank	22.7	13	328	69.1	43.6	12.0	12.5	12
4	«Қазкоммерцбанк» АҚ	АО «Қазкоммерцбанк»	JSC Kazkommertsbank	20.4	12	345	59.3	38.3	11.0	11.7	559
5	«Қазақстан Халық банк» АҚ	АО «Народный банк»	JSC Halyk Bank	15.7	9	151	103.7	50.0	11.8	12.5	102
6	«Ресей Жинақ банк» АҚ	ДБ АО «Сбербанк России»	Subsidiary Bank of JSC Sberbank	12.7	7	73	173.8	12.8	11.0	12.2	538
7	«Банк ЦентрКредит» АҚ	АО «Банк ЦентрКредит»	JSC Bank CenterCredit	11.8	7	159	74.3	52.5	11.7	12.4	87
8	«Нұрбанк» АҚ	АО «Нұрбанк»	JSC Nurbank	8.2	5	112	73.0	56.5	10.8	11.8	156
9	«kaspi bank» АҚ	АО «kaspi bank»	JSC kaspi bank	6.9	4	221	31.3	32.8	9.3	11.7	92
10	«Астана-Финанс» банк» АҚ	АО «Банк Астана-Финанс»	JSC Bank Astana Finance	3.9	2	14	281.1	51.1	11.5	12.4	196
11	«Цеснабанк» АҚ	АО «Цеснабанк»	JSC Tsesnabank	3.9	2	63	62.2	52.5	11.1	12.5	28
12	«Еуразиялық Банк» АҚ	АО «Евразийский Банк»	JSC Eurasian Bank	3.2	2	61	52.7	63.9	11.4	12.4	332
	ЖАЛПЫ	ИТОГО	TOTAL	174.9	100	2 791	62.7	38.6	11.3	12.2	3 625

производство электрооборудования – 8,7%, на производство продуктов химической промышленности – 7,4%, на производство мебели – 4,4%, на производство прочих готовых изделий – 3,6%, на металлическую промышленность – 3,6% и на прочее производство – 15,4%. *График 10*

2.3.6. Программа развития женского предпринимательства

Программа обусловленного размещения средств в БВУ для последующего микрокредитования женского предпринимательства была утверждена Советом директоров Фонда «Даму» 30.09.2009 г. Данная программа разработана в соответствии с поручением Президента Республики Казахстан Назарбаева Н. А., данном на V Форуме женщин Казахстана от 05.03.2009 года с целью стимулирования экономической активности женщин-предпринимателей посредством льготного

2.3.6. The female entrepreneurship development program

The program of conditional placement of funds in the STB with the purpose of further micro lending of female entrepreneurship was approved by the Damu Fund Council of Directors on September 30, 2009. The said program was developed in accordance with the assignment given by the President of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev at the fifth women's forum of Kazakhstan on March 5, 2009 to further stimulate the economic activity of female entrepreneurs through soft lending of projects of operating businesses and those newly started. Five STB acted as the partner banks; they are JSC Eurasian Bank, JSC Bank CenterCredit, JSC Tsesnabank, JSC Delta Bank, and JSC Temirbank.

График 10. **01.09.2010ж. салалық қимадағы игеру**

График 10. Освоение в отраслевом разрезе на 01.09.2010 г.

Chart 10. Disbursement of loans by the sectors of the economy as of 01.09.2010



Бағдарламаны іске асыру жолындағы қиындықтар

Осы Бағдарламаға қатысу туралы ұсыныс «Даму» қоры арқылы жүзеге асырылатын дағдарысқа қарсы бағдарламаларға қатысатын барлық ЕДБ жіберілген болатын. Бірақ, бірнеше рет болған кездесуге, өзара әрекет мәселелерін талқылауға қарамастан, ЕДБ осы Бағдарламаға қатысуға қызығушылығын білдіре қоймады. Қызықпаудың бір себебі – халықтың кәсіпкерлік белсенділігінің төмен деңгейі.

Бағдарламаны іске асыруға кедергі келтіретін бірнеше себеп бар:

- ЕДБ белгілейтін ықтимал өтініш білдірушілер мүлкінің кепіл құнының төмен болуы;
- Облыс қалалары мен аудандарында ЕДБ филиалдарының жоқтығы («Қазақстан Халық банкі» АҚ филиалдарын есепке алмағанда).

Жаңаөзен қаласында орта кәсіпкерлік субъектілері болса да, Жаңаөзен қаласының әлеуметтік-экономикалық дамуы мәселелерін шешу бойынша кешенді жоспар шағын кәсіпкерлік субъектілерін қаржыландыруды ғана қамтиды. 01.06.2010 ж. қалада халықты жұмыс орнымен қамтып отырған 56 заңды тұлға қызмет атқарды. Орта кәсіпкерлікті қолдау Жаңаөзен қаласындағы жұмыссыздық, жаңа жұмыс орындарын құру, шығарылатын өнім көлемін ұлғайту, бюджетке салықтар түріндегі түсімдер мәселелерін шешуде Жаңаөзен қ. әлеуметтік-экономикалық жағдайына оң әсер етеді. Бағдарламаға орта кәсіпкерлік субъектілерін қосу Бағдарлама бойынша қаражаттың игерілуіне мүмкіндік береді, осыған байланысты Қор ҚР Экономика және бюджетті жоспарлау, ҚР Индустрия және сауда министрлігіне Бағдарламаны тиісті іске асыру бойынша осы мәселені толық қарастыру жөніндегі ұсынысын жіберді. Қазіргі уақытта Қордың ұсынысы қарастырылуда.

ШОКС аймақтық қаржыландыру бағдарламасы

Шағын және орта бизнес субъектілерін аймақтық қаржыландыру бағдарламасы «Даму» қорының Директорлар кеңесінің 10.12.2009 ж. шешімімен бекітілген.

Аймақ үшін басым салаларда немесе жекелеген аумақтық бірліктерде ШОКС жобаларын қаржыландыру арқылы ШОКС аймақтық қолдау және дамуы бағдарламаларын іске асыру тиімділігін арттыру Бағдарламаның негізгі мақсаты болып табылады.

Бағдарламаның міндеттері:

- Басым салаларда/облыстардың жекелеген аумақтық бірліктерінде және республикалық мәні бар қалаларда қызмет атқаратын ШОКС жеңілдікті қаржылай қолдау.

кредитования проектов действующих и начинающих субъектов женского предпринимательства. Банками-партнерами выступили 5 БВУ: АО «Евразийский банк», АО «Банк ЦентрКредит», АО «Цеснабанк», АО «Delta Bank» и АО «Темірбанк». [Таблица 12](#)

По состоянию на 01.09.2010 года банками-партнерами профинансировано 217 заемщиков на сумму 675 млн тенге. Средняя сумма кредита составила 3,1 млн тенге, средний срок кредита – 38,5 месяца.

До конца 2010 года Фонд планирует выделить на Программу развития женского предпринимательства денежные средства в размере до 2 млрдтенге.

2.3.7. Точечные программы финансирования

Программа финансирования проектов СМП г. Жанаозен Мангистауской области

В рамках «Комплексного плана по решению проблем социально-экономического развития г. Жанаозен Мангистауской области на 2009–2012 годы», утвержденного постановлением Правительства РК от 19.09.2008 г. № 865, предусматривается организация кредитования СМП г. Жанаозен за счет средств местного бюджета и Фонда.

При этом объем средств, выделяемых МИО и Фондом в течение 2009–2012 годов, должен составить порядка 1 800 млн тенге.

Фондом утверждена отдельная Программа финансирования проектов СМП в г. Жанаозен Мангистауской области, на реализацию которой выделена сумма в объеме 900 млн тенге в течение 2009–2012 годов для финансирования СМП через БВУ.

В Программе участвуют 5 банков-партнеров, в которых размещены средства на сумму 210,6 млн тенге. По состоянию на 01.09.2010 года по данной Программе профинансировано 8 проектов на сумму 78,9 млн тенге. [Таблица 13](#)

Сложности на пути реализации Программы

Предложение об участии в данной Программе было направлено всем БВУ, участвующим в антикризисных программах, реализуемых через Фонд «Даму». При этом, несмотря на неоднократные встречи и обсуждение вопросов взаимодействия, БВУ слабо заинтересованы в участии в данной Программе. Одна из причин незаинтересованности – низкий уровень предпринимательской активности населения.

Имеется еще ряд причин, которые препятствуют реализации Программы:

- низкая залоговая стоимость имущества потенциальных заявителей, устанавливаемая БВУ;
- отсутствие филиалов БВУ в городах и районах области (кроме филиалов АО «Народный банк Казахстана»).

As of September 1, 2010, the partner banks financed 217 borrowers in the amount of 675 million Tenge. The average amount of the loan was 3.1 million Tenge; the average term of the loan is 38.5 months.

Before the end of 2010 the Fund is planning to allocate up to 2 billion Tenge for the Female Entrepreneurship Development Program.

2.3.7. Spot financing programs

Program of financing the SBE projects in Zhanaozen, Mangistau Oblast

The 2009–2012 Comprehensive Program of Solving Socio-Economic Development Related Problems in the City of Zhanaozen in the Mangistau Oblast, approved by Resolution #865 of the Government of the Republic of Kazakhstan of September 19, 2008, provides for the organization of lending to SBE in Zhanaozen from the local budget funds and those of the Fund.

The amount of funds allocated by LEB and the Fund in 2009–2012 will come to some 1,800 million Tenge.

The Fund approved a separate Program of Financing of SBE in the City of Zhanaozen in the Mangistau Oblast, for implementation of which 900 million Tenge was allocated for 2009–2012 for financing of the SMEs through the STB.

5 partner banks, where the funds in the amount of 210.6 million Tenge are placed, take part in the Program. As of September 1, 2010, eight projects to the total amount of 78.9 million Tenge were financed under the Program. [Table 13](#)

Complexities faced while implementing the Program

A proposal as to taking part in the given Program was submitted to all the STB, participating in the anti-recession programs implemented through the Damu Fund. With this, despite numerous meetings and discussion of interaction issues, the STB are not really interested in participation in the said Program. Low entrepreneurship activity of the population is among the reasons of lack of interest in this program.

There are a number of reasons, precluding the Program implementation; these are:

- Low collateral cost of the property of potential applicants, determined by the STB;
- Lack of the STB branches in the cities and oblast rayons (except for the branches of JSC Halyk Bank of Kazakhstan).

The comprehensive plan of solving the problems of socio-economic development of the city of Zhanaozen covers only the financing of small businesses, although in the city of Zhanaozen there are medium businesses as well. 56 legal entities, providing jobs to the population, were operating as of June 1, 2010. Support of

Кесте 11. **01.09.2010 ж. «Даму-Өндіріс» Бағдарламасы бойынша негізгі көрсеткіштер**

Таблица 11. Основные показатели по Программе «Даму-Өндіріс» на 01.09.2010 г.

Table 11. Major indicators of the Damu-Ondiris program as of 01.09.2010

№	Банк	Банк	Bank	Бағдарлама бойынша сомасы (ЕДБ қаражатын есепке ала отырып), млрд теңге	Жобалар саны	Нақты берілген қаражат, млрд теңге	ЕДБ меншікті салмағы, %	Құрылған жұмыс орындар саны
				Сумма по программе (с учетом БВУ), млрд тг	Кол-во проектов	Факт. выдача средств, млрд тг	Удельный вес БВУ, %	Кол-во созданных рабочих мест
				Amount of funds under the Program (including STB, billion Tenge)	The number of projects	Actual disbursement of funds, billion Tenge	Specific share of STB, %	The number of created jobs
1	«БТА Банк» АҚ	АО «БТА Банк»	JSC BTA Bank	11,4	96	16,0	53	1 661
2	«Қазкоммерцбанк» АҚ	АО «Казкоммерцбанк»	JSC Kazkommertsbank	5,2	33	5,2	17	110
3	«Альянс Банк» АҚ	АО «Альянс Банк»	JSC Alliance Bank	2,9	29	3,2	11	2 435
4	«Қазақстан Халық банк» АҚ	АО «Народный банк»	JSC Halyk Bank	2,9	14	3,0	10	276
5	«Темірбанк» АҚ	АО «Темірбанк»	JSC Temirbank	2,9	33	2,9	10	300
	ЖАЛПЫ	ИТОГО	TOTAL	25,3	205	30,3	100	4 782

Кесте 12. **01.09.2010ж. әйелдер кәсіпкерлігін қаржыландыру бағдарламасы бойынша негізгі көрсеткіштер**

Таблица 12. Основные показатели по программе финансирования женского предпринимательства на 01.09.2010 г.

Table 12. Major indicators on the female entrepreneurship financing program as of 01.09.2010

№	Банк	Банк	Bank	Банктерге бөлінген сома, млрд теңге	ЕДБ меншікті салмағы, %	Нақты берілген қаражат, млрд теңге	Қарыз алушылар саны	Орташа несие сомасы, млн теңге	Орташа мерзім, ай
				Выделенная банкам сумма, млрд тг	Удельный вес БВУ, %	Фактическая выдача средств, млрд тг	Кол-во заёмщиков	Средняя сумма кредита, млн тг	Средний срок кредита, мес.
				The amount, allocated to banks, billion Tenge	Specific share of STB, %	Actual disbursement of funds, billion Tenge	The number of borrowers	Average loan amount, million Tenge	Average term of loan, months
1	«Банк ЦентрКредит» АҚ	АО «Банк ЦентрКредит»	JSC Bank CenterCredit	610.0	35	229.0	68	3.4	38.8
2	«Еуразиялық Банк» АҚ	АО «Евразийский Банк»	JSC Eurasian Bank	500.0	29	117.5	61	2.9	39.1
3	«Цеснабанк» АҚ	АО «Цеснабанк»	JSC Tsesnabank	300.0	17	143.1	50	2.9	35.4
4	«Delta Банк» АҚ	АО «Delta Bank»	JSC Delta Bank	200.0	11	111.0	35	3.2	40.2
5	«Темірбанк» АҚ	АО «Темірбанк»	JSC Temirbank	138.0	8	14.5	3	4.8	52.8
	ЖАЛПЫ	ИТОГО	TOTAL	1748.0	100	675.0	217	3.1	38.5

Кесте 13. 01.09.2010ж. Жаңаөзен қ. шағын кәсіпкерлік субъектілерінің жобаларын қаржыландыру бағдарламасы бойынша негізгі көрсеткіштер
 Таблица 13. Основные показатели по программе финансирования проектов малого предпринимательства в г. Жанаозен на 01.09.2010 г.
 Table 13. Major indicators of the program for financing the small business enterprises in the city of Zhanaozen as of 01.09.2010

№	Банк	Банк	Partner banks	Орналастырылған со- ма, млн теңге	Игерілген қаражат со- масы, млн теңге	Нақты берілген қаражат	
						Қарыз алушылар саны	Сума, млн теңге
						Фактическая выдача средств, млрд тг	
						Кол-во заёмщиков	Сумма, млн тг
				Сумма размещения, млн тг	Сумма освоения средств, млн тг	The amount of issued funds	
				The amount placed, million tenge	The sum of consumed funds, million tenge	The number of borrowers	Amount, million tenge
1	«Жинақ банк» АҚ ЕБ	ДБ АО «Сбербанк»	Subsidiary Bank of JSC Sberbank	37.3	35.0	1	35.0
2	«Еуразиялық Банк» АҚ	АО «Евразийский Банк»	JSC Eurasian Bank	40.0	22.4	1	22.4
3	«Темірбанк» АҚ	АО «Темірбанк»	JSC Temirbank	63.3	20.0	5	20.0
4	«Delta Bank» АҚ	АО «Delta Bank»	JSC Delta Bank	20.0	1.5	1	1.5
5	«Банк ЦентрКредит» АҚ	АО «Банк ЦентрКредит»	JSC Bank CenterCredit	50.0			
	ЖАЛПЫ	ИТОГО	TOTAL	210.6	78.9	8	78.9

Комплексный план по решению проблем социально-экономического развития города Жанаозен охватывает только финансирование субъектов малого предпринимательства, хотя в городе Жанаозен также представлены и субъекты среднего предпринимательства. На 01.06.2010 года в городе функционирует 56 юридических лиц, которые обеспечивают население рабочими местами. Поддержка субъектов среднего предпринимательства положительно повлияет на социально-экономическое положение г. Жанаозен в решении вопросов безработицы, создания новых рабочих мест, увеличения объемов выпускаемой продукции и поступлений в бюджет в виде налогов. Включение субъектов среднего предпринимательства в Программу позволит увеличить освоение средств по Программе, в связи с чем Фонд направлял предложения о проработке данного вопроса по осуществлению эффективной реализации Программы в Министерство экономики и бюджетного планирования РК, Министерство индустрии и торговли РК. В настоящее время предложения Фонда находятся на рассмотрении.

Программа регионального финансирования СМСП

Программа регионального финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства утверждена решением Совета директоров Фонда «Даму» от 10.12.2009 года

medium businesses will positively affect the socio-economic situation in Zhanaozen in solving matters related to unemployment, creation of new jobs, increase in the output of products, and tax deductions to the budget. The involvement of medium businesses in the Program will allow increasing the utilization (draw-down) of funds under the Program, in connection with which the Fund submitted the above proposals for consideration of this matter to the Kazakhstani Ministry of Economic Development and Trade and Ministry of Industry and New Technology in order to more efficiently implement the Program. Currently, the proposals of the Fund are under consideration.

Program of regional financing of the SMBE

The program of regional financing of the SMBE is approved by Resolution of the Damu Fund Council of Directors of December 10, 2009.

The major goal of the Program is the increasing of efficiency of implementation of the SMBE support and development regional programs through the financing of projects implemented by the SMBE in the sectors of the economy that are of priority for the region or in certain territorial units.

The objectives of the Program are:

Кесте 14. 01.09.2010ж. ШОКС аймақтық қаржыландыру бағдарламасы бойынша негізгі көрсеткіштер

Таблица 14. Основные показатели по программе регионального финансирования СМСП на 01.09.2010 г.

Table 14. Major indicators on the SМBE regional financing program as of 01.09.2010

№	Серіктес банктер	Банк-партнёр	Partner banks	Аймақ	Регион	Region	Соның ішінде								
							Орналас-тырылған сома, млн теңге	Қор қаражаты, млн теңге	МИО қаражаты, млн теңге	Нақты берілген қаражат, млн	Нақты берілген үлес, %				
												в том числе:		Факт. выдача средств, млн тг	Доля факт. выдачи, %
												Сумма размещения, млн тг	Средства Фонда млн тг		
Amount disbursed, million tenge	Fund's money, million tenge	LEB funds, million tenge	Actual disbursement of funds, billion Tenge	Share of actual disbursement, %											
1	«Жинақ банк» АҚ	ДБ АО «Сбербанк России»	Subsidiary Bank of JSC Sberbank	Алматы облысы	Алматинская	Almaty Oblast	250	0.0	250	135.4	32				
2	«Банк ЦентрКредит» АҚ	АО «Банк ЦентрКредит»	JSC Bank CenterCredit	Алматы облысы	Алматинская	Almaty Oblast	200	0.0	200	0.0	0				
3	«Банк ЦентрКредит» АҚ	АО «Банк ЦентрКредит»	JSC Bank CenterCredit	Ақмола облысы	Акмолинская	Akmola Oblast	450	300.0	150	289.1	68				
ЖАЛПЫ		ИТОГО	TOTAL				900	300.0	600	424.6	100				

- Экономиканың басым салаларындағы/облыстардың жекелеген аумақтық бірліктеріндегі және республикалық мәні бар қалалардағы ШОКС үшін несие ресурстары құнының төмендеуін қамтамасыз ету.
 - ШОКС қаржылай қолдау үшін «Даму» қорының меншікті қаражатын тиімді пайдалану.
 - ШОКС қаржыландыруға ЕДБ ұйымдық-техникалық мүмкіндіктерін тарту. 01.10.2010 ж. жағдай бойынша 900 млн теңге сомаға қаражат орналастырған екі банк қатысады. Бағдарлама шеңберінде 424,6 млн теңгеге 3 жоба қаржыландырылды.
- Кесте 14

2.3.8. Түйіндеме

Тұрақтандыру бағдарламасының қатысушы қарыз алушыларының жүргізген зерттеуі көрсеткендей шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерін шартты қаржыландыру жөніндегі Қор бағдарламасы жалпы пәрменді болып табылады. Мемлекеттің көмегінің арқасында көптеген кәсіпорындар айналымдағы қаражатынан айры-

лып қалмай, қаржы жүктемесін жеңілдетті. Тұрақтандыру бағдарламасы бойынша бөлінген қаражатты игеру көп жағдайларда табысты өтуде, қарыз алушылардың алдына қойған мақсаттарға қол жеткізілуде.

ҚР Үкіметінің Тұрақтандыру бағдарламасын іске асыру нәтижелері бойынша дағдарысқа қарсы бағдарлама өз міндетін атқарды деп айтуға болады:

- Екінші деңгейлі банктердің өтімділігі қалпына келтірілді.
- Арзан несие ресурстарының ағыны кәсіпорындарға бір демалып алып, бизнесін, өндірісін, жұмыс орныдарын сақтауға, осылайша, әлеуметтік тұрақтылыққа қол жеткізуге мүмкіндік берді.

Тұрақтандыру бағдарламасын іске асыру нәтижесінде:

- мемлекеттік қаражаттан 365 млрд теңге⁴ игерілді, 9 мыңнан астам жоба қаржыландырылды және қайта қаржыландырылды,
- 12 мыңнан астам жұмыс орны құрылып, қолдау көрсетілді.

⁴ Жалпы, ЕДБ қаражатын есепке алғанда 450 млрд теңге игерілді.

Основной целью Программы является повышение эффективности реализации региональных программ поддержки и развития СМСП путем финансирования проектов СМСП в приоритетных для региона отраслях или отдельных территориальных единицах.

Задачами Программы являются:

- Оказание льготной финансовой поддержки СМСП, осуществляющим свою деятельность в приоритетных отраслях / в отдельных территориальных единицах областей и городов республиканского значения.
- Обеспечение снижения стоимости кредитных ресурсов для СМСП в приоритетных отраслях экономики / в отдельных территориальных единицах областей и городов республиканского значения.
- Эффективное использование собственных средств Фонда «Даму» для оказания финансовой поддержки СМСП.
- Привлечение организационно-технических возможностей БВУ к финансированию СМСП.

По состоянию на 01.10.2010 года в Программе участвуют два банка, в которых были размещены средства на сумму 900 млн тенге. В рамках Программы профинансировано три проекта на общую сумму 424,6 млн тенге. [Таблица 14](#)

2.3.8. Резюме

Как показало проведенное исследование заемщиков-участников Стабилизационной программы, программы Фонда по обусловленному финансированию субъектов малого и среднего предпринимательства в целом являются эффективными. Благодаря помощи государства многие предприятия смогли удержаться на плаву, не растеряв свои оборотные средства, облегчить финансовую нагрузку. Освоение средств, выделенных по Стабилизационной программе, в большинстве случаев проходило и проходит успешно, достигаются те цели, которые были изначально поставлены перед собой заемщиками.

По результатам реализации Стабилизационной программы Правительства РК можно констатировать, что как антикризисная программа она свою задачу выполнила:

1. Ликвидность банков второго уровня восстановлена.
2. Приток дешевых кредитных ресурсов дал возможность предприятиям получить передышку, сохранить бизнес, производство, рабочие места, и тем самым обеспечить социальную стабильность.

В результате реализации Стабилизационной программы:

- Rendering of financial support to the SMBE, which carries out its activity in the priority sectors of the economy / in some territorial units of the oblasts and cities of the republican level.
- Ensuring the reduction of the cost of credit resources for the SMBE in the priority sectors of the economy / in some territorial units of the oblasts and cities of the republican level .
- Efficient use of the own funds of the Damu Fund for provision of financial support to the SMBE.
- Using the organizational and technical possibilities of the STB for financing of the SMBE.

As of October 1, 2010, two banks in which funds in the amount of 900 million Tenge were placed took part in the Program. In the framework of the Program, 3 projects were financed to the total amount of 424.6 million Tenge. [Table 14](#)

2.3.8. Conclusion

The studies of the borrowers participating in the Stabilization Program showed that the programs of conditional financing of the small and medium business enterprises are effective in general. Owing to the help of the state, many enterprises managed to stay afloat, not having lost their circulating assets, and ease their financial burden. The utilization (draw-down) of funds, allocated under the Stabilization Program, in majority of cases, was carried out successfully; those goals the borrowers initially set before themselves are reached.

We can assert, based on the results of implementation of the Stabilization Program of the Government of Kazakhstan, that this program as an anti-recession program has met its goal:

1. The liquidity of the second level banks is restored.
2. The inflow of cheap credit resources gave a chance to the enterprises to have a respite, to maintain business, production, jobs and with this to ensure social stability.

As a result of implementation of the Stabilization Program:

- (1) 365 billion Tenge⁴ of state funds were utilized and more than 9 thousand projects were financed and refinanced,
- (2) More than 12 jobs were created and retained.

⁴ The total drawdown of funds on the loan, including the funds allocated to the STB, was 450 billion Tenge.

Кесте 15 / Таблица 15 / Table 15

Бағдарлама	Программа	Program	Тексерілген жобалар саны	Ескертулер саны	Табылған ескертулер үлесі
			Кол-во проверенных объектов	Кол-во замечаний	Доля выявленных замечаний
			The number of inspected facilities	The number of comments	The share of comments made
Тұрақтандыру бағдарламасының 1-траншы	1-й транш Стабилизационной программы	The first tranche of the Stabilization program	2 052	147	7
Тұрақтандыру бағдарламасының 2-траншы	2-й транш Стабилизационной программы	The second tranche of the Stabilization program	1 737	83	5
«Даму-Аймақтар» бағдарламасы	Программа «Даму-Регионы»	Damu-Regions program	1 048	9	1
Тұрақтандыру бағдарламасының 3-траншы	3-й транш Стабилизационной программы	Third tranche of the Stabilization program	2 479	84	3
«Даму-Өндіріс» бағдарламасы	Программа «Даму-Өндіріс»	Damu-Ondiris program	196	21	11
ЖАЛПЫ	ВСЕГО	TOTAL	7 512	344	5z

Қазақстандағы ШОБ секторына қаржылай көмек көлемдері – бұрын-соңды болмаған қолдау шараларының жылдамдығы – көршілес елдерге қарағанда әлдеқайда жоғары. Тұрақтандыру бағдарламасын жүзеге асыру ақырғы қарыз алушылар өтейтін несие қаражаттарының есебінен револьверлік қаржыландыру арқылы жалғасын табуда.

«Даму» қоры жоспарлы негізде шартты орналастыру бағдарламаларының шеңберінде қаржыландырылған жобалар мониторингін жүргізіп тұрады. Қор қаражатты шартты орналастыру бағдарламаларын бүкіл жүзеге асыру уақыты бойы 7 000-нан астам жобаны тексеріп шықты; табылған ескертулер пайызы барлық бағдарламалар бойынша 5% (100 жобаға 5 ескерту) құрады. *Кесте 15*

Шартты орналастыру бағдарламаларын жүзеге асыру бойынша бүкіл ақпарат, соның ішінде банктерге, салалар мен аймақтарға бөліп бергенде «Даму» қорының геоақпараттық жүйесінің сайтында орналастырылған <http://gis.damu.kz/>.

2010 жылғы қыркүйекте екінші деңгейлі банктердің біртіндеп мемлекеттік Тұрақтандыру бағдарламасының 3-траншынан шығу үрдісі байқалады, оның баға шарттары ақырғы қарыз алушылар үшін өте жайлы болып табылады. *Кесте 16*

Банктер өз шешімін, бірінші кезекте, экономикалық фактор (ресурстардың жоғары құны) деп негіздейді. Бірақ, бұл орайда шешім ресурстардың тікелей құны

және қарыздарды басқаруға жанама шығындар, ҚР Ұлттық қоры қаражатының пайдаланылуы (Бағдарламаның 3-траншы) үшін бақылау жасайтын Жұмыс тобының тексеруі үшін жағдайлармен қамтамасыз ету сияқты барлық факторлардың жиынтығы бойынша қабылданады деп ескертеді.

«Даму» қорының қаражатты шартты орналастыру бағдарламаларын жүзеге асырудағы тәжірибесі келесідей ұйымдық сипаттағы қорытындылар жасауға мүмкіндік берді:

(1) Тұрақтандыру бағдарламасының үш траншы бойынша түрлі қаржыландыру шарттары, шарттық база, мониторинг ережелері, банктердің есептілікті ұсыну нысаны мен тәртібі бар. Процесті оңтайландырып, осындай жағдайларда шығындарды төмендету үшін түрлі транштардың қаражатын беру талаптарын қалыптастырған дұрыс.

(2) Бағдарламаға бірнеше банк қатысқан жағдайда шарттардың талаптарына келісу процесі қиын. Бағдарламаға жаңа банктер қосылғанда мәселе қиындай түседі. Барлық қатысушылар үшін қарапайым және бірдей болуға тиісті талаптары аз негізгі шарттық база мақсатты қалыптастыру болып табылады. Бұл орайда, қатысушы жаңа банктер басқа банктермен жасалған шартқа қосылу арқылы бағдарламаға қосылады. Бір қатысушы банк шартқа енгізетін өзгерістер барлық қалған банктермен бірге шарттарға енгізілуі керек.

(1) освоено 365 млрд тенге⁴ государственных средств, профинансировано и рефинансировано более 9 тыс. проектов,

(2) создано и поддержано более 12 тыс. рабочих мест.

Объемы финансовой помощи сектору МСБ в Казахстане были беспрецедентными, а эффективность и оперативность мер поддержки – намного выше, чем в соседних странах. Реализация Стабилизационной программы продолжается путем револьверного финансирования, за счет погашаемых конечными заемщиками кредитных средств.

Фонд «Даму» на плановой основе осуществляет мониторинг проектов, профинансированных в рамках программ обусловленного размещения. Всего за время реализации Фондом программ обусловленного размещения средств было проверено более 7 000 проектов; процент выявленных замечаний в среднем по всем программам составляет 5% (5 замечаний на 100 проектов). *Таблица 15*

Вся информация по реализации программ обусловленного размещения, в том числе в разрезе банков, отраслей и регионов, размещается на сайте Геоинформационной системы Фонда «Даму» <http://gis.damu.kz/>.

В сентябре 2010 года проявилась тенденция постепенного выхода банков второго уровня из государственной Стабилизационной программы, более того – из 3-го транша, ценовые условия которого наиболее комфортны для конечных заемщиков. *Таблица 16*

Банки обосновывают свое решение в первую очередь экономическим фактором (высокая стоимость ресурсов). Однако при этом отмечают, что решение принимается по совокупности всех факторов – как непосредственной стоимости ресурсов, так и косвенных издержек на администрирование займов и обеспечение условий для проверок Рабочей группы по осуществлению контроля за использованием средств Национального Фонда РК (3-й транш Программы).

Опыт Фонда «Даму» по реализации программ обусловленного размещения средств позволил сделать следующие выводы организационного характера:

(1) По трем траншам Стабилизационной программы имеют место различные условия финансирования, договорная база, правила мониторинга, формы и порядок предоставления отчетности банками. В целях оптимизации процесса и снижения издержек в подобных ситуациях целесообразна унификация условий предоставления средств разных траншей.

(2) При участии в программе нескольких банков достаточную сложность имеет процесс согласования условий договоров. Проблема усугубляется в случае

The scope of financial aid to the SMEs sector in Kazakhstan was unprecedented, while the efficiency and immediacy of the supporting measures much higher than in the neighboring states. The Stabilization Program implementation continues through the revolving financing due to repayment of funds on the loans by the sub-borrowers.

The Damu Fund carries out as per the plan the monitoring of projects, financed in the framework of the conditional placement programs. From the time of implementation by the Fund of the programs of conditional placement of funds more than 7,000 projects have been inspected; the percentage of revealed rebukes by the programs was 5% in average (5 rebukes per 100 projects). *Table 15*

All information on the conditional placement programs implementation, including information by the banks, sectors of the economy and regions, is placed on the website of the Damu Fund Geoinformation System: <http://gis.damu.kz/>.

In September of 2010 a trend was noticed that the second-tier banks were gradually finishing the state run Stabilization Program, moreover the 3rd tranche of it, the price terms of which are most comfortable for the subborrowers. *Table 16*

The banks substantiate their decision, in the first place, by the economic factor (the high cost of financial resources). However, they emphasize that the decision is made, taking into account all factors in aggregate; these are the direct cost of resources and indirect costs for the loans administration and ensuring the conditions for inspection of the Working Group implementing control over the use of the funds of the National Fund of the Republic of Kazakhstan (a 3rd tranche of the Program).

The Damu Fund's experience in implementing the programs of conditional placement of funds allowed making the following outcomes, related to the organizational nature:

(1) The terms of financing, contractual base, rules of monitoring, ways and procedures for submission of reporting by the banks differ by the three tranches of the Stabilization Program. With the purpose of optimization of the process and reducing the costs in a situation like above, it is expedient to unify the terms of provision of the funds under different tranches.

(2) In the participation in the program by a few banks, the process of agreeing the terms of the contracts is seen as a rather complicated thing. The problem worsens in the case of the joining of the program by new banks. It is seen expedient to create a framework contractual base with the minimum of terms, which should be simple and single for all the participants. With this, the new participant banks will be joining the program through entering into the contract, already concluded with the other banks.

4 Всего, с учетом средств БВУ, было освоено 450 млрд тенге.

2.4. ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕМЕС ТҮРҒЫДАН ҚОЛДАУ ЖӨНІНДЕГІ ЖҰМЫС

ШОК секторын екінші деңгейлі банктер арқылы мемлекеттік реттеу іс-шараларын орындаған уақытта басымдық қорландыру құнын төмендету, банктердің алынған заемдарға (қарыздарға) әкімшілік ету ұсталымдарын азайту және т.б. экономикалық сипаттағы құралдарда болу керек.

Банктер коммерциялық ұйым болып табылады. Жұмысының негізгі мақсаты – пайда көру және акционерлер үшін бизнес құнын барынша көтеру. Сол үшін ықпалдың әкімшілік тиектері барынша аз болуы тиіс.

Сол сияқты, ШОК қоса алғанда, компаниялардың негізгі міндетті жұмыс орындарын құру емес, әлеуметтік қызметтерді орындау емес – коммерциялық мақсаттарға қол жеткізу. Мемлекеттің міндеті – осы әлеуметтік қызметтердің орындалуы экономикалық жағынан бизнеске пайда әкелетін жағдайлар жасау.

При осуществлении мер государственного регулирования сектора МСБ через банки второго уровня приоритет следует отдавать инструментам экономического характера, таким как снижение стоимости фондирования, минимизация издержек банков на администрирование полученных займов и др.

Банки являются коммерческими организациями, и основной целью их работы является извлечение прибыли и максимизация стоимости бизнеса для акционеров. Поэтому использование административных рычагов влияния должно быть минимально.

Аналогично, основной задачей компаний, включая МСБ, является достижение коммерческих целей, но не создание рабочих мест и не реализация других социальных функций. Задача государства – создать условия, при которых реализация этих социальных функций будет экономически выгодна бизнесу.

In the implementation of measures of state regulation of the SMEs sector through the second-tier banks, the priority should be given to the instruments of an economic nature, such as the reduction in the cost of funding, minimization of costs for loan administration by the banks, etc.

The banks are profit-making organizations and their major goal is to gain profit and to make the value of business of their shareholders increase to the maximum. Thus, the use of administrative levers of influence should be brought to the minimum.

Analogous to that, the major goal of companies, including the SMEs sector, is to achieve their commercial goals, but not the creation of new jobs or implementation of social related functions. The task of the state is to create conditions, in which the implementation of these social-related functions would be economically beneficial to the businesses.

Қазақстан Республикасының Индустрия және сауда министрлігінің «ШКДҚ» АҚ-ның аумақтық бөлімшелерінің жанында кәсіпкерлерді қолдау орталықтарын құру туралы» 18.05.2005 жылғы № 182 бұйрығына сәйкес, Қордың әр аймақтық филиалының штатына 2 кеңесші маман жұмысқа қабылданды. Аталған қызметкерлер Кәсіпкерлікті қолдау орталықтарының қызметкерлері ретінде Қор көрсететін қаржылық қызметтердің бүкіл ауқымы бойынша ШКС кеңестемелік қолдау көрсетті. Алайда бизнес-кеңесшілердің жұмысын талдау немқұрайлы көзқарасты және көрсетілетін қызметтердің тиімділігінің төмен екенін көрсетті. 2007 жылдың соңында аймақтық филиалдардағы кеңесшілердің штаттық бірліктері қысқартылды, ал кеңестемелік жұмыстың бағыты жабылды.

Осылайша, **2009 жылдың соңынан бері шағын және орта бизнеске қаржылық емес қолдау көрсету бойынша Қордың жұмысы жүргізілген жоқ.**

2009 жылдан бері кәсіпкерлерді және кәсіпкерлік бастамасы бар азаматтарды қаржылай емес қолдау құралдарын дамыту кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі Қор саясатының маңызды аспектісіне айналды. Осы жұмыс ШОБ әдістемелік, ақпараттық-талдау қолдауды қалыптастыру, оқытуды ұйымдастыру, кәсіпкерлік тәжірибе бойынша консалтинг мақсатында атқарылады.

Кәсіпкерлікті қаржылай емес қолдау жөніндегі жұмысты күшейту үшін әр филиалдың штатында жеке қызметкер – қаржылай емес қолдау жөніндегі менеджер бөлінген, ал Қордың бас кеңсесінде 2010 жылдың наурызында Қаржылай емес бағдарламалар департаменті құрылды. Жаңа департаменттің негізгі функциялары:

- ШОБ қолдайтын қаржылай емес бағдарламаларды әзірлеу және іске асыру;
- ШОБ қаржылай емес қолдау және дамыту халықаралық тәжірибесін талдау (үрдістер, бағыттар, қолдау механизмдері, жүзеге асырылатын мемлекеттік бағдарламаларды есепке ала отырып, бағдарламалардың, кәсіпкерлікті дамыту институттарының әлеуметтік-экономикалық пәрменділігі);

▪ Қазақстан Республикасында ШОБ субъектілерін қаржылай емес қолдау талдауы.
Осының нәтижесінде қазіргі уақытта Қор ШОБ түрлі қаржылай емес қолдау бағдарламаларын әзірлеп, іске асыруда.

2.4.1. «Бизнес-Кеңесші» бизнес-оқыту бағдарламасы

«Бизнес-Кеңесші» бағдарламасы 08.06.2009 ж. «Даму» қорының Директорлар кеңесімен бекітілген. Бағдарламаны іске асыру кезінде Қор келесілерге көңіл бөлді:

присоединения к программе новых банков. Представляется целесообразным формирование, по сути, рамочной договорной базы, с минимумом условий, которые должны быть простыми и едиными для всех участников. При этом новые банки-участники будут присоединяться к Программе путем присоединения к уже заключенному с другими банками договору. Изменения, вносимые в договор с одним банком-участником, должны вноситься также в договоры со всеми остальными банками.

2.4. РАБОТА ПО НЕФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Согласно приказу Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан от 18.05.2005 г. № 182 «О создании центров поддержки предпринимателей при территориальных подразделениях АО «ФРМП» в штат каждого регионального филиала Фонда были приняты по 2 специалиста-консультанта. Данные сотрудники, как сотрудники Центров поддержки предпринимательства, оказывали консалтинговую поддержку СМП по всему спектру предоставляемых Фондом финансовых услуг. Однако анализ работы бизнес-консультантов Фонда показал формальный подход и низкую эффективность оказываемых услуг. В конце 2007 года штатные единицы консультантов в региональных филиалах были сокращены, а направление консультационной работы – закрыто.

Таким образом, до 2009 года работа Фонда по нефинансовой поддержке МСБ де-факто не велась.

С 2009 года важным аспектом политики Фонда по развитию предпринимательства стало развитие инструментов нефинансовой поддержки предпринимателей и граждан с предпринимательской инициативой. Данная работа проводится в целях формирования методической и информационно-аналитической поддержки МСБ, организации обучения и консалтинга по предпринимательской практике.

Для усиления работы по нефинансовой поддержке предпринимательства в штате каждого филиала выделен отдельный сотрудник – менеджер по нефинансовой поддержке, а в головном офисе Фонда в марте 2010 года был создан Департамент нефинансовых программ. Основными функциями нового Департамента являются:

- разработка и реализация нефинансовых программ поддержки МСБ;
- анализ международного опыта нефинансовой поддержки и развития МСБ (тенденции, направления, механизмы поддержки с учетом реализуемых госу-

The amendments made to the contract concluded with one participant bank have to be made also to the contracts concluded with all the other banks.

2.4. NON-FINANCIAL SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

According to Decree #182 issued by the Republic of Kazakhstan's Ministry of Industry and New Technology, dated 18.05.2005, on the establishment of entrepreneurs support centers under SBDF JSC branches, each regional office of the Fund hired 2 consultants. These employees, as the personnel of Entrepreneurs Support Centers, delivered consulting support to SMEs on the entire range of financial services, offered by the Fund.

However, the analysis of business consulting operations of the Fund revealed a formal approach and low efficiency of the delivered services. At the end of 2007 the regional consultants were fired and the consulting department was shut down.

Therefore, **de facto, since the end of 2007 Fund's operations on non-financial support of SMEs were ceased.**

From 2009 the development of instruments of non-financial support of the entrepreneurs and citizens with entrepreneurial initiatives has become an important aspect of the Damu Fund's entrepreneurship development policy. The given work is carried out with the purpose of outlining the methodical, and information and analytical support of the SMEs, organization of training and consulting in the issues of entrepreneurship practice.

To strengthen the work on non-financial support of entrepreneurship, a certain employee – a manager on non-financial support – was assigned to do that, while in March of 2010 in the headquarters of the Fund a Non-Financial Programs Department was set up to coordinate that work. The functions of the newly-created Department are:

- The development and implementation of the non-financial programs of the SMEs sector support
- The analysis of international experience of non-financial support and development of the SMEs (trends, lines, mechanisms of support, allowing for the state run programs to be implemented, socio-economic efficiency of the programs and entrepreneurship development institutions)
- The analysis of non-financial support of the SMBE in the Republic of Kazakhstan.

Кесте 16. / Таблица 16. / Table 16.

Пайыздық мөлшерлемелер мен маржа мөлшері, жылына %	Процентные ставки и процент маржи, %	The interest rates and the size of margin, % per year	1 транш	2 транш	3 транш	Даму-Аймақтар	Тұтастай алғандағы бағдарлама
			1 транш	2 транш	3 транш	Даму-регионы	Программа в целом
			1 st tranche	2 nd tranche	3 rd tranche	Damu-Regions	Program in general
			млрд теңге / млрд тенге / KZT billion				
			48	50	117	28	243
«Самұрық-Қазына» ҰӘҚ» АҚ-нан тартылатын заемдардың бағасы	Цена привлечения займов от АО ФНБ «Самрук-Қазына»	The cost of loans raised from JSC NWF Samruk-Kazyna	7	6.50	5.50	7.00	6.17
«Даму» Қорының маржасы	Маржа фонда «Даму»	The Damu Fund's margin	2.2	1.00	2.29	0.50	1.80
Екінші деңгейлі банктер маржасы номиналды тиімді	Маржа банков второго уровня номинальная эффективная	The margin of second-tier banks Nominal Effective	7.35	5.00	3.55	5.14	4.78
			10.19	6.66	4.41	6.24	6.23
Түпкі қарыз алушылар үшін мөлшерлеме номиналды тиімді	Ставка для конечных заемщиков номинальная эффективная	The rate for endl borrowers Nominal Effective	16.55	12.50	11.34	12.64	12.76
			13.39	14.16	12.20	13.74	14.20

- Қазақстанның барлық аймақтарын толық қамту;
- Оқу курстарының тәжірибелік бағытталуы және қол жетімділігі,
- Шығындардың аз болуы.

Бағдарламаның бірінші кезеңі 18.09.2009ж. басталып, 25.12.2009 ж. аяқталды. Бағдарламаны жүзеге асыру шеңберінде Қазақстанның барлық 209 аймағы мен әкімшілік-аумақтық бірлігінде кәсіпкерлік бастамасы бар және жұмыс істеп жүрген кәсіпкерлер үшін екі күндік оқу курстары ұйымдастырылып, өткізілді. Оқу-тренингі тегін негізде ұсынылды.

Бағдарламаны сапалы іске асыру, аймақтарды толық қамту және халықтың өткізіліп отырған оқу курсына сенімін арттыру мақсатында Қор «Нұр Отан» халықтық демократиялық партиясымен (бұдан былай – «Нұр Отан» ХДП), ҚР Білім және ғылыми министрлігімен (бұдан былай – ҚР БҒМ), сондай-ақ облыстардың, Алматы мен Астана қалаларының 14 әкімімен Ынтымақтастық туралы меморандумға қол қойды. «Нұр Отан» ХДП мен, облыстардың, аудандар мен қалалардың әкімдіктері оқу кур-

старын ұйымдастыруда және тыңдаушылардың мақсатты тобын жинауда, ақпарат беруде көп ұйымдық-техникалық көмек көрсетті. ҚР БҒМ аймақтық жоғарғы оқу орындарының танытуындағы Қор серіктесі болды. Курстар өткізу үшін аймақтық жоғарғы оқу орындарының мұғалімдері тартылды.

Бағдарламаны жүзеге асыру шығындарын азайту үшін лекторлар аймақтық қағидат бойынша таңдалды. Бағдарламаға Қазақстанның барлық аймақтарынан 120 ұстаз және консалтингтік компаниялардың жаттықтырушысы тартылды, олар «Мұғалімдерді оқыту» тренингінде алдын ала дайындықтан өтіп, «лектор-жаттықтырушы» сертификаттарына ие болды. Оқу курстарын екі мұғалімнен (1) қаржыгер-экономист пен (2) заңгерден құралған лекторлар тобы өткізді.

Қордың бас кеңсесі барлық қажетті ақпараттық және әдістемелік материалдарды, есептілік нысандарын, тыңдаушыларды бағалау және тіркеу нысандарын, тыңдаушылар жөніндегі деректердің базалар форматтарын, сондай-ақ курстарды ұйымдастыру және өткізу жөніндегі нұсқауларды әзірлеп, филиалдарға жет-

дарственных программ, социально-экономическая эффективность программ и институтов развития предпринимательства);

- анализ нефинансовой поддержки субъектов МСБ в Республике Казахстан.

В результате в настоящее время Фондом разработан и реализуется широкий спектр программ нефинансовой поддержки МСБ.

2.4.1. Программа бизнес-обучения «Бизнес-Советник»

Программа «Бизнес-Советник» утверждена Советом директоров Фонда «Даму» 08.06.2009 года. При разработке Программы Фондом был сделан акцент на:

- полный охват всех регионов Казахстана,
- практическую направленность и доступность учебных курсов,
- минимальные издержки.

Первый этап Программы стартовал 18.09.2009 года и завершился 25.12.2009 года. В рамках реализации Программы во всех 209 районах и административно-территориальных единицах Казахстана были организованы и проведены двухдневные обучающие курсы для населения с предпринимательской инициативой и действующих предпринимателей. Тренинг-обучение предоставлялось на бесплатной основе.

В целях качественной реализации Программы, полного охвата регионов и повышения доверия населения к проводимому обучению Фондом были подписаны Меморандумы о сотрудничестве с Народно-демократической партией «Нур Отан» (далее – НДП «Нур Отан»), Министерством образования и науки РК (далее – МОН РК), а также с акимами 14 областей и городов Алматы и Астаны. НДП «Нур Отан» и акиматы областей, районов и городов оказали значительную помощь как в организации обучающих курсов, так и в информировании и сборе целевой группы их слушателей. МОН РК выступило партнером Фонда, привлекая для проведения курсов преподавателей региональных вузов.

С целью минимизации расходов по реализации Программы отбор лекторов осуществлялся по региональному принципу. В Программе было задействовано порядка 120 преподавателей и тренеров консалтинговых компаний из всех регионов Казахстана, которые прошли предварительную подготовку на тренинге «Обучение преподавателей» и получили сертификаты «Лектор-тренер». Обучающие курсы проводились группой лекторов из двух преподавателей: (1) финансист-экономист и (2) юрист.

Главным офисом Фонда были разработаны и доведены до филиалов все необходимые информационные и методические материалы, формы отчетности, оценки и регистрации слушателей, форматы баз данных по слушателям, а

As a result, the Fund is currently implementing a wide range of non-financial support programs.

2.4.1. Business Adviser training program

The Damu Fund's Board of Directors approved the program on June 8, 2009. When developing the Program, focus was made on the following aspects:

- To cover in full all regions of Kazakhstan
- Practical focus of the training courses
- Minimum costs

The first stage of the Program started on September 18, 2009 and completed on December 25, 2009. In the framework of the Program implementation in all 209 rayons and administrative and territorial units of Kazakhstan a two day training courses for the population with entrepreneurial initiatives and operating entrepreneurs were arranged and conducted. The training was provided free of charge.

To implement a Program of good quality, to ensure a full coverage of the Program with all the regions, and to increase the trust of the population to the training conducted by the Fund, the relevant Memorandums of Cooperation were executed with the People's Democratic Party Nur Otan (further the PDP Nur Otan), Ministry of Education and Science of Kazakhstan (further the MES) and the akims of 14 oblasts and Astana and Almaty cities. The PDP Nur Otan and akimats of the oblasts, rayons and cities provided great organizational and technical support both in the organization of the training courses, announcement of the event, and gathering of the target group. The MES of Kazakhstan in the person of the regional institutions of higher education acted as a partner of the Fund. Teachers from the regional institutions of higher education were engaged for lecturing.

With the purpose to minimize expenses on the Program implementation, the selection of the lecturers was carried out by the regional principle. About 120 teachers and trainers of consulting companies from all over Kazakhstan, which were preliminarily trained under the training course Training of the Trainers and were awarded the certificates of lecturer-trainer, were involved in the program. The training courses were conducted by the groups of lecturers, one financier-economist and one lawyer in each of the groups.

The headquarters of the Fund developed and distributed among the branches all necessary information and methodical material, forms of reporting, forms of evaluation and registration of the trainees, database formats by the trainees, as well



кізді. Қордың аймақтық филиалдары жедел курстар ұймыдастыру және өткізу бойынша келесі функцияларды атқарды: ЖАО бірге оқу кестелерін анықтау, облыс аудандарына шығу үшін автомобильдерді жалдау, тарату материалын үлестіру, тыңдаушыларды тіркеу, курс бейнетүсірілімдерін өткізу, тыңдаушылар базасын құру.

Курс тыңдаушыларын оқу материалымен қамтамасыз ету үшін «Кәсіпкерліктің жедел курсы» оқу-әдістемелік құралы, «Қалай несие алуға болады» кітапшасы әзірленді. Тыңдаушылар курс барысында оқу жәрдемақыларынан басқа тарату материалдарын: жазуға арналған блокноттар, кәсіпкерлерге арналған қажетті ақпарат (кәсіпкерлікті реттейтін заңдар, салық есептілігінің, өтініштердің нысандары, бизнес-жоспарлардың мысалдары, жарғылардың үлгі нысандары, т.б.) бар CD-дискілерді алды. Өткізілетін курстар бұдан былай талдау жасау үшін бейне жазумен қоса жүргізілді.

Курс бағдарламасы тыңдаушылар аудиториясының ерекшелігі (ауыл тұрғындары, шағын кәсіпкерлік субъектілері) есепке алына отырып әзірленген және меншікті бизнесті құру, кәсіпкерлік қызметті пәрменді жүргізу саласында қазіргі бар және ықтимал кәсіпкерлердің білім деңгейі мен машықтарын көтеруге бағытталған. Оқу әдістемесі интерактивті жұмыс режимін қарастырған. Оқу уақытының 47% тәжірибеге және жаттығуларға арналған, бұл курс қатысушыларына алған білімін мысалдар мен міндеттерде бекітіп, қажетті білімін сапалы әрі пәрменді жеткізілуін қамтамасыз етуге мүмкіндік берді.

Курстар барысында халық пен кәсіпкерлердің заңнаманы, мемлекеттік ШОБ қолдау бағдарламаларын, т.б. білуге, үйренуге деген қызығушылығы анықталды.

Тренинг-оқу аяқталғаннан кейін тыңдаушыларға нөмірі тыңдаушы туралы деректермен бірге деректер базасына енгізілген тіркелген сертификат берілді. Сертификат ҚР БҒМ, «Нұр Отан» ХДП, «Самұрық-Қазына» ҰҒАҚ» АҚ», «Даму» қорының танытуындағы ұйымдастырушылардың атынан берілді.

Оқу пәрменділігінің бағалау мақсатында әрбір тренингтен кейін Қордың тапсыруымен маркетингтік агенттік өткізген тыңдаушылар сауалнамасы өткізілді. Жедел оқыту екі санат бойынша бағаланды:

1. Лектор-жаттықтырушының жұмысын бағалау.
2. Жедел курстар пәрменділігінің негізгі көрсеткіштерін бағалау.

Оқу курстары қатысушыларының көпшілігі (жалпы тыңдаушылар санының 82,4%) жедел курстардың деңгейін жоғары бағалады. *График 11*

Бұл орайда, оқу аяқталғаннан кейін үш ай өткеннен соң жүргізілген сұрау семинар деңгейін жоғары бағалаған тыңдаушылар үлесінің артқандығын көрсетті (82,4%-дан 89,0%-ға дейін). *График 12*

также инструкции по организации и проведению курсов. Региональные филиалы Фонда выполняли функции по организации и проведению экспресс-курсов: определение совместно с МИО графиков обучения, найм автомобилей для выезда в районы области, доставка и распределение раздаточного материала, регистрация слушателей, проведение видеосъемки курса, формирование базы слушателей.

В целях обеспечения слушателей курсов необходимым обучающим материалом были разработаны учебно-методическое пособие «Экспресс-курс предпринимательства», брошюра «Как получить кредит». Слушатели в ходе курсов получили, помимо обучающих пособий, раздаточные материалы: блокноты для записей, CD-диски с необходимой для предпринимателей информацией (законы, регулирующие предпринимательство, формы налоговой отчетности и заявлений, примеры бизнес-планов, типовые формы уставов и др.). Проводимые курсы сопровождались видеозаписью с целью дальнейшего анализа.

Программа курса была разработана с учетом специфики аудитории слушателей (сельское население, субъекты малого предпринимательства) и направлена на повышение уровня знаний и навыков действующих и потенциальных предпринимателей в области создания собственного бизнеса, эффективного ведения предпринимательской деятельности. Методология обучения предусматривала интерактивный режим работы. 47% учебного времени было отведено на практическую часть, упражнения, что позволило участникам курсов закрепить полученные знания на примерах и задачах, обеспечить их качество и эффективность.

В ходе курсов была выявлена высокая заинтересованность населения и предпринимателей в обучении и получении информации по законодательству, государственным программам поддержки МСБ и т. д.

По окончании тренинга-обучения слушателям был выдан зарегистрированный сертификат, номер которого внесен в базу данных вместе с данными о слушателе. Сертификат выдавался от имени организаторов в лице МОН РК, НДП «Нур Отан», АО «ФНБ «Самрук-Қазына» и Фонда «Даму».

В целях оценки эффективности обучения каждый тренинг сопровождался анкетированием слушателей, которое проводилось маркетинговым агентством по заказу Фонда. Экспресс-обучение оценивалось по двум критериям:

1. Оценка работы лектора-тренера.
2. Оценка ключевых показателей эффективности экспресс-курсов.

Подавляющее большинство участников обучающих курсов высоко оценило уровень экспресс-курса (82,4% от общего количества слушателей). *График 11*

as instructions on arrangement and conducting of the course. The regional branches of the Fund performed duties on organization and conducting of express training courses; they jointly with the MES set training schedules, hired motor transport for travelling to the rayons of the oblast, arranged the delivery and distribution of the material, registered the trainees, made a video of the course, and organized the audience.

With the purpose to provide the trainees with the necessary training material, the training material called the “Express Training Course in Entrepreneurship” and the leaflet “How to Get a Loan” were developed. During the training course the trainees were given, apart from the training material, distribution material, such as notepads, CDs with necessary information for entrepreneurs (laws regulating the entrepreneurship, forms of tax reporting and applications, examples of business plans, standard authorized articles etc.). The conducted courses were accompanied by a video record for further analysis.

The training program was developed, taking into account the specifics of the target audience (rural population, small enterprises), and aimed at the increasing of awareness and skills of the operating and potential entrepreneurs in such aspects as the setting up of their own business and efficient running of entrepreneurial activities. The methods of training provide for interactive modes. The training course participants spent 47% of their training course time for practice and exercises; this allowed them to strengthen and improve their knowledge.

During the training course the population and entrepreneurs expressed their interest in studying various topics and getting information on the laws and state programs related to the SMEs support etc.

Upon completion of the training course every trainee was awarded a registered certificate. The number of the certificate along with the data on the trainee was introduced into the database. The certificate was issued on behalf of the organizers in the person of the MES, PDP Nur Otan, JSC NWF Samruk-Kazyna, and Damu Fund.

To assess the efficiency of training, every training was accompanied by a questionnaire, to be filled in by the trainee, developed by the marketing agency by order of the Fund. The express training was assessed by the two criteria:

1. Assessment of the work of the lecturer-trainee.
2. Assessment of the key indicators of the express course efficiency.

The greater part of the training course participants highly appreciated the express course level (82.4% of the total number of the trainees). *Chart 11*

Жылдам курс деңгейінің жоғары бағасы ҚР барлық аймақтарына тән. «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасының идеясы мен жүзеге асырылуы мына не басқа шамада сұралған тыңдаушылардың 80% көбімен мақұлданған. Төменде Алматы мен Астана қалаларындағы жедел курстардың бағалары келтірілген, мұнда респонденттердің сәйкесінше 68,4% және 57,9% жедел курстың деңгейін «жоғары» және «өте жоғары» деп бағалаған. *График 13*

Курс тыңдаушыларының көпшілігі (96,6%) Жедел курс шеңберінде алынған ақпарат пайдалы деп санайды. *График 14*

Сұралған тыңдаушылардың 66% ойынша, жылдам кәсіпкерлік курсы жұмысының пәрменділігін арттырды. Қазіргі бар кәсіпкерлердің, заңды тұлғалар мен шаруа қожалықтарының өкілдерінің көпшілігі сұрау кезінде жаңа білгендерін іс жүзінде қолдану машықтарын қолдана бастағандықтарын атап өтті. Сұхбаттасу кезінде респонденттер осындай семинарлардың арқасында қазақстандық кәсіпкерлердің білім деңгейі, Қазақстанда ШОБ қызметінің пәрменділігі артады деп атап өтті. Бизнес құру кезіндегі қателер саны азайып, дамытудың ықтимал үлгілерін көруге болады. Кәсіпкерлер үшін қажетті ақпарат ағыны, әсіресе, дереккөздері жетпейтін ауылды жерлерде, кеңейтіледі.

Осылайша, жүргізілген тексеру жедел курстардың пайдалылығын, маңыздылығын, тәжірибелік мақсаттылығын көрсетті.

Бағдарламаны іске асырудың 1-кезеңі аяқталғаннан кейін 2010 жылғы 28–29 қаңтарда Қарағанды қаласында «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасы: тәжірибе, қорытынды, және болашақ дамуы» республикалық семинар-кеңесі өткізілді. ҚР БҒМ, «Нұр Отан» ХДП, ЖАО, «Атамекен» одағы» Қазақстан ұлттық экономикалық палатасы, Қордың серіктес жоғарғы оқу орындарының өкілдері, сондай-ақ лектор-жаттықтырушылар қатысты. Семинар барысында бағдарлама нәтижелері талқыланып, 2-кезеңді жүзеге асыру кезінде есепке алынған нұсқаулар әзірленді.

Бағдарламаның 1-кезеңінің негізгі көрсеткіштері

Бағдарламаның 1-кезеңі 18.09.2009 ж. Алматы облысында басталып, 25.12.2009 ж. аяқталды. Оқу республиканың барлық 209 аумақтық-әкімшілік бірлігі мен қаласында өткізілді. Оқу курстарын өткізу үшін 91 мұғалім әзірленіп, оның 66-сы курстарды өткізуге қатысты.

Оқу курстары қатысушыларының жалпы саны – 11 603 адам. Тыңдаушылардың жалпы санындағы жеке тұлғалардың үлесі – 59%, кәсіпкерлердің үлесі – 41%. *График 15*

Курс қатысушыларының жартысынан көбін (60%) әйелдер құрады – 6 968 адам.

При этом повторный опрос, проведенный по прошествии трех месяцев после завершения обучения, показал рост доли слушателей, достаточно высоко оценивших уровень семинара (с 82,4% до 89,0%). *График 12*

Высокая оценка уровня экспресс-курса характерна для всех регионов РК. В той или иной мере идею и реализацию Программы «Бизнес-Советник» одобрило более 80% опрошенных слушателей. Ниже всего оценки экспресс-курса в городах Алматы и Астане, где 68,4% и 57,9% респондентов соответственно оценили уровень экспресс-курса как «скорее высокий» и «очень высокий». *График 13*

Подавляющее большинство всех слушателей курсов считают, что информация, полученная в рамках экспресс-курса, была полезной (96,6%). *График 14*

По мнению 66% опрошенных слушателей, экспресс-курс предпринимательства повысил эффективность их работы. Большинство действующих предпринимателей, представителей юридических лиц и крестьянских хозяйств в ходе опроса отметили, что уже начали применять новые знания, навыки на практике. В ходе глубинных интервью респонденты говорили о том, что именно благодаря таким семинарам повысится образовательный уровень казахстанских предпринимателей, следовательно, эффективность функционирования МСБ в Казахстане возрастет. Уменьшится количество ошибок, допускаемых при создании бизнеса, можно будет видеть возможные варианты его развития. Поток необходимой информации для предпринимателей будет существенно расширен, особенно в сельской местности, где имеется недостаток ее источников.

Таким образом, проведенное исследование показало полезность, актуальность и практическую целесообразность экспресс-курсов.

По окончании 1-го этапа реализации Программы 28–29 января 2010 года в Караганде был проведен республиканский семинар-совещание «Программа «Бизнес-Советник»: опыт, итоги и перспективы». Участие приняли представители МОН РК, НДП «Нур Отан», МИО, Национальной экономической палаты Казахстана «Союз «Атамекен», вузов-партнеров Фонда, а также лекторы-тренеры. В ходе семинара были обсуждены результаты Программы и выработаны рекомендации, которые были учтены при реализации 2-го этапа.

Основные показатели 1-го этапа Программы

1-й этап Программы стартовал 18.09.2009 года в Алматинской области и завершился 25.12.2009 года. Обучение было проведено во всех 209 территориально-административных единицах и городах республики. Для проведения обучающих курсов был подготовлен 91 преподаватель, обучение обеспечивали 66 преподавателей.

With this, repeated questioning conducted after the lapse of three months upon completion of the course showed an increased number of the trainees, who highly appreciated the level of the seminar (from 82.4% to 89.0%): *Chart 12*

High appreciation of the express course level was typical for all regions of Kazakhstan. More than 80% of the respondents approved the idea and implementation of the Business Adviser Program. The lowest evaluations of the Express Course were in the cities of Almaty and Astana, where 68.4% and 57.9% respondents, respectively, assessed the Express Course level as “rather high” and “very high”. *Chart 13*

The greater part of the trainees believes the information they learnt in the Express Course was useful (96.6%). *Chart 14*

In the opinion of 66% of the respondents, the express course in entrepreneurship raised the efficiency of their work. The majority of operating entrepreneurs, representatives of legal entities and households pointed out in the questioning that they had already started applying their new knowledge and skills in practice. In the course of deeper questioning, the respondents were saying that owing to such seminars the educational level of the Kazakhstani entrepreneurs will raise. As a consequence, the efficiency of the SMEs operation in Kazakhstan will increase. The number of mistakes made in the setting up of a new business will reduce, and possible options of development of such business can be seen. The information necessary for the entrepreneurs will expand, especially in the rural area where there was a lack of it.

So, the conducted studies showed the usefulness, actuality and practical expediency of the express courses.

Upon completion of implementation of the Program Stage 1, the republican seminar-meeting Business Council Program: Experience, Outcomes and Outlook, was conducted on January 28-29, 2010 in Karaganda. The representatives from the MES of Kazakhstan, PDP Nur Otan, LEB, National Economic Chamber of Kazakhstan Soyuz-Atameken, institutions of higher education – the partners of the Fund, and trainer-lecturers took part in the seminar. During the given event the participants discussed the results of the program and worked out recommendations, which were taken into account in the implementation of the Program's 2nd Stage.

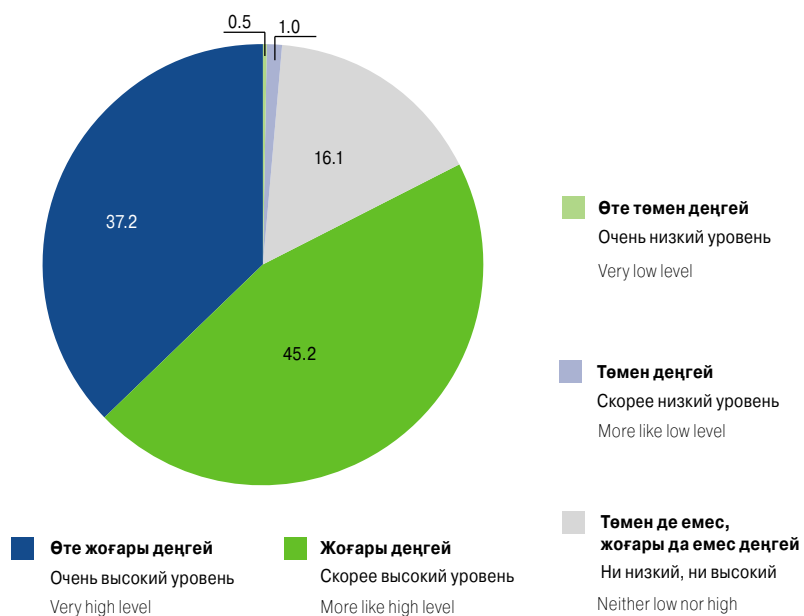
Major indicators of the Program Stage 1

The first stage of the Program commenced on September 18, 2009 in Almaty Oblast and finished on December 25, 2009. Training was conducted in all 209 administrative

График 11. **Респонденттердің кәсіпкерліктің жедел курсының деңгейіне берген бағасы**
(барлық жедел курс қатысушыларының %)

График 11. Оценка респондентами уровня экспресс-курса предпринимательства
(в % от всех участников экспресс-курса)

Chart 11. The evaluation of the express-course on entrepreneurship by the respondents
(in % from all participants of the express-course)



Оқуға қатысқан мүгедектер саны – 77 адам немесе жалпы тыңдаушылар санының 0,7%. Мүмкіндігі шектеулі адамдардың ең көп саны Ақмола облысында (32 адам) қатысты.

Аймаққа бөлгенде қатысушылардың ең көп саны Шығыс Қазақстан облысына (1 299 адам), Оңтүстік Қазақстан облысына (1 181 адам), Алматы облысына (1 030 адам) келеді. Оқудан өткендердің ең аз саны Астана қаласында (157 адам), Алматы қаласында (300 адам), Қызылорда облысында (370 адам) байқалады. *График 16*

Бағдарламаның 2-кезеңіндегі негізгі көрсеткіштер

Бағдарламаның 2-кезеңі 05.04.2010 жылы іске қосылды және 23.06.2010 жылы аяқталды. Экспресс курстарға халықты және кәсіпкерлерді тарту мақсатында семинарларды өткізу күндері мен аймақтық филиалдардың байланыс ақпараттары көрсетілген курстар туралы ақпараттардан тұратын жарнамалық бейнероликтер дайындалған. Роликтер Астана, Алматы қалаларындағы және 14 облыстағы барлық ауыл аймақтарына таралатын аймақтық телеарналарға берілді. Әр аймақтағы жарнама науқандарының ұзақтығы үш аптаны құрады. Бейнероликтерді ротациялау қажетті мақсатты аудиторияны жинауға мүмкіндік берді. Сондай-ақ мақсатты аудиторияны ақпараттандыру мен жинауға ЖАО, «Нұр Отан» ХДП, Қазақстанның «Атамекен» одағы» ұлттық экономикалық палатасының өкілдері белсенді қатысты.

Оқытудың екінші кезеңі үшін Қор қосымша 31 оқытушыны оқытты. Жалпы алғанда, халықты және кәсіпкерлерді оқыту жөніндегі жұмыстарды екінші кезеңде аймақтық жоғары оқу орындарының және тренингтік компаниялардың 57 оқытушысы жүргізді.

Оқыту курстары тыңдармандарының жалпы саны 8 071 адамды құрады, соның ішінде: жеке тұлғалар – 4 977 адам немесе тыңдармандардың жалпы санының 62%, кәсіпкерлер – 3 094 адам немесе 38%. *График 17*

Әйелдер курс тыңдармандарының басым көп бөлігін құрады – 4 960 адам немесе 61%.

Аймақтық бөліністе неғұрлым көп қатысушылар саны Алматы облысында (882 адам), Қостанай облысында (789 адам), Оңтүстік Қазақстан облысында (726 адам) оқудан өтті. Оқуға неғұрлым аз қатысқандар саны Астана (89 адам), Атырау облысы (259 адам) және Маңғыстау облысында (300 адам) болды.

Экспресс-курстарға мүмкіндігі шектеулі 98 адам (тыңдармандардың жалпы санынан 1,2%) қатысты, бұл ретте олардың көп бөлігі (63 адам) Алматы қаласында білім алды. Мүмкіндігі шектеулі жандар «Шырақ» мүгедек әйелдер

Общее количество участников обучающих курсов составило 11 603 человека, доля физических лиц – 59% от общего количества слушателей, доля предпринимателей – 41%. *График 15*

Более половины участников курсов (60%) составили женщины – 6 968 человек.

Количество инвалидов, принявших участие в обучении, составило 77 человек, или 0,7% от общего количества слушателей. Наибольшее количество людей с ограниченными возможностями приняло участие в Акмолинской области (32 человека).

В региональном разрезе наибольшее количество участников прошло обучение в Восточно-Казахстанской области (1 299 человек), Южно-Казахстанской области (1 181 человек) и Алматинской области (1 030 человек). Наименьшее количество прошедших обучение наблюдалось в городах Астана (157 человек), Алматы (300 человек) и в Кызылордлинской области (370 человек). *График 16*

Основные показатели 2-го этапа Программы

2-й этап Программы был запущен 05.04.2010 года и завершен 23.06.2010 года. В целях привлечения населения и предпринимателей на экспресс-курсы был подготовлен рекламный видеоролик с информацией о проводимых курсах с указанием дат проведения семинаров и контактной информации региональных филиалов. Ролики были размещены на региональных телеканалах городов Астана, Алматы и 14 областей с покрытием всех сельских районов. Продолжительность рекламной кампании в каждом регионе составила три недели. Ротация видеоролика позволила собрать необходимую целевую аудиторию. В информировании и сборе целевой аудитории также принимали активное участие представители МИО, НДП «Нур Отан», Национальной экономической палаты Казахстана «Союз «Атамекен».

Для второго этапа обучения Фондом был дополнительно обучен 31 преподаватель. В целом работу по обучению населения и предпринимателей на втором этапе проводили 57 преподавателей региональных вузов и тренинговых компаний.

Общее количество слушателей обучающих курсов составило 8 071 человек, в том числе: физические лица – 4 977 человек, или 62% от общего количества слушателей, предприниматели – 3 094 человека, или 38%. *График 17*

Женщины составили подавляющее большинство слушателей курсов – 4 960 человек, или 61%.

В региональном разрезе наибольшее количество участников прошло обучение в Алматинской области (882 человека), Костанайской области (789 человек), Южно-Казахстанской области (726 человек). Наименьшее количество прошед-

and territorial units and cities of the republic. 91 trainers were trained to teach in the training course; 66 trainers were actually engaged in the training process.

The total number of participants of the training course was 11,603 people. The share of individuals and entrepreneurs was 59% and 41%, respectively, of the total number of trainees. *Chart 15*

6,968 people or more than a half of the trainees (60%) were women.

The number of people with disabilities, who took part in the training course, was 77 people, or 0.7% of the total number of the trainees. The greater number of them (32 people) was reported in Akmola Oblast.

Considering by regions, the greater number of trainees was reported in Eastern Kazakhstan Oblast (1,299 people), Southern Kazakhstan Oblast (1,181 people), and Almaty Oblast (1,030 people). The least number of the trainees was reported in the cities of Astana (157 people) and Almaty (300 people) and in Kyzylorda Oblast (370 people). *Chart 16*

Major indicators of the Program Stage Two

The second stage of the Program started on April 5, 2010 and finished on June 23, 2010. With the purpose to attract the population and entrepreneurs for the express course, there was prepared a video advertisement with information about the training course, the dates on which the seminars were to be held, and contact information about the regional branches. The video advertisement was placed on the regional TV channels of the cities of Astana and Almaty and 14 oblasts, covering the rural areas as well. The duration of the advertisement campaign in each of the regions was three weeks. The rotation of the video advertisement allowed gathering the necessary target audience. The representatives of the LEB, PDP Nur Otan, National Economic Chamber of Kazakhstan Soyuz Atameken took part in informing and gathering of the target audience.

31 extra trainers were trained by the Fund for the second stage of the Program. Overall, 57 trainers from various institutions of higher education and training companies were actually engaged in work on training the population and entrepreneurs.

The total number of the trainees was 8,071 people. Of them 4,977 people or 62% of the total number of the trainees were individuals, and 3,094 people or 38% the entrepreneurs. *Chart 17*

The greater part of the trainees – 4,960 people, or 61%, were women.

In regional cross-section, the greater number of trainees was reported in Almaty Oblast (882 people), Kostanai Oblast (789 people), and Southern Kazakhstan Oblast

График 12. **Респонденттердің кәсіпкерліктің жедел курсының деңгейіне берген бағасы** (барлық жедел курс қатысушыларының %)

График 12. Оценка респондентами уровня экспресс-курса предпринимательства (в % от всех участников экспресс-курса)

Chart 12. The evaluation of the express-course on entrepreneurship by the respondents (in % from all participants of the express-course)

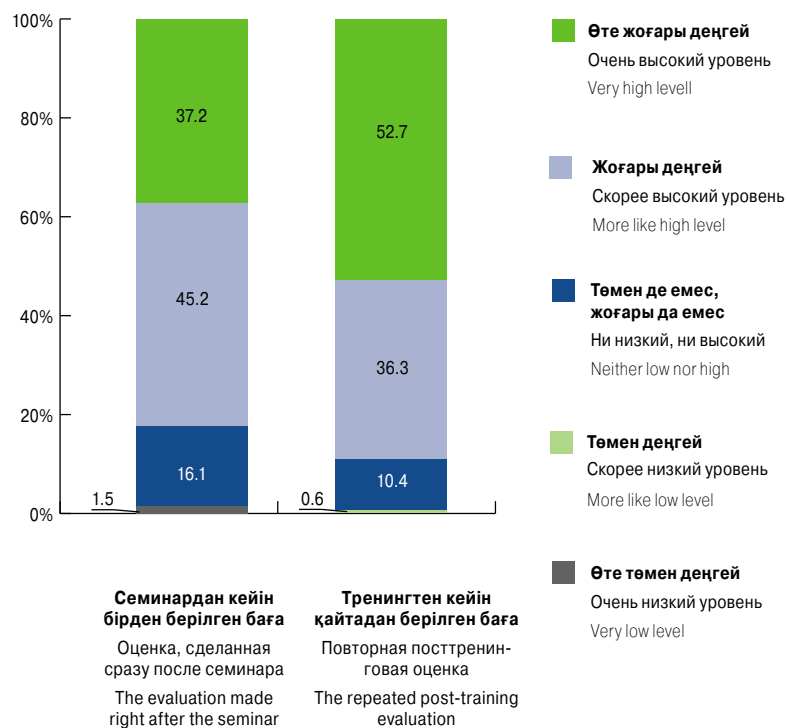


График 13. **Респонденттердің тұру аймағына қарай жылдам курс деңгейінің бағасы** «Жоғары» және «өте жоғары» жауап үлгілерінің пайыздары келтірілген

График 13. Оценка уровня экспресс-курса в зависимости от региона проживания респондентов. Приведены проценты по вариантам ответов «Скорее высокий уровень» и «Очень высокий уровень»

Chart 13. The evaluation of the express-course depending on the region of respondents' residence. The percentage on answer options "More like high level" and "Very high level" are provided

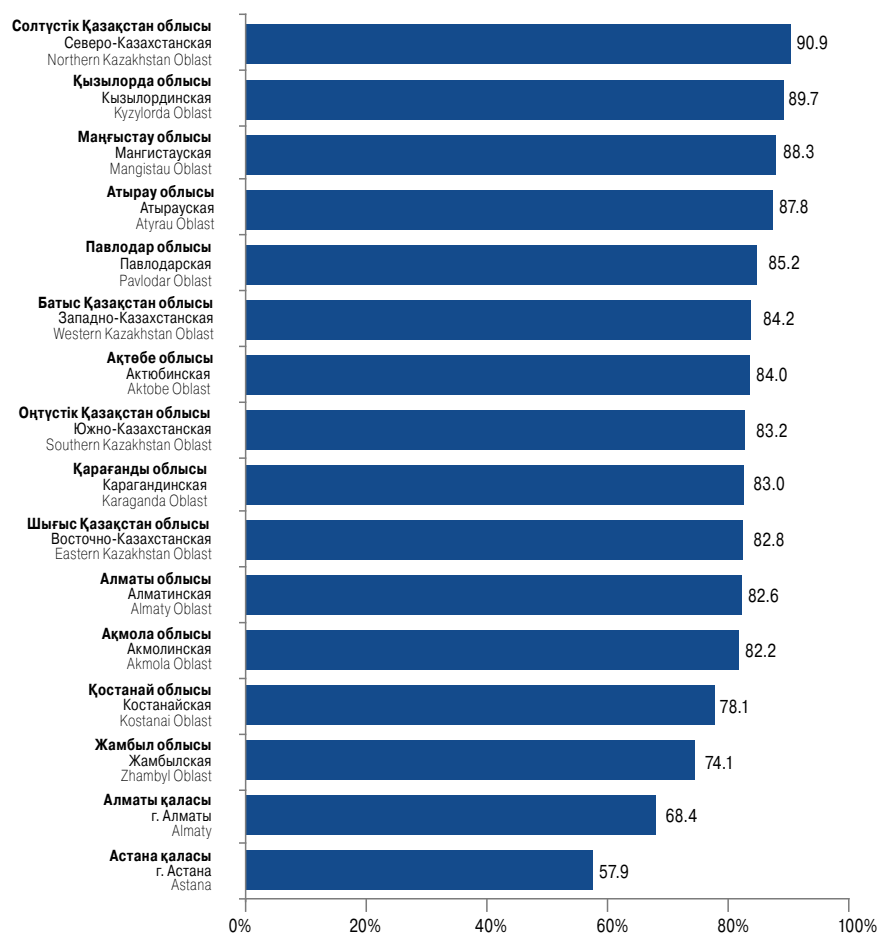


График 14. **Респонденттердің кәсіпкерліктің жедел курсының деңгейіне берген бағасы**
(барлық жедел курс қатысушыларының %)

График 14. **Оценка уровня полезности информации, полученной в ходе экспресс-курса (в % от всех участников экспресс-курса)**

Chart 14. **The evaluation of usefulness of information, received during the express-course (in % from all participants of the express-course)**

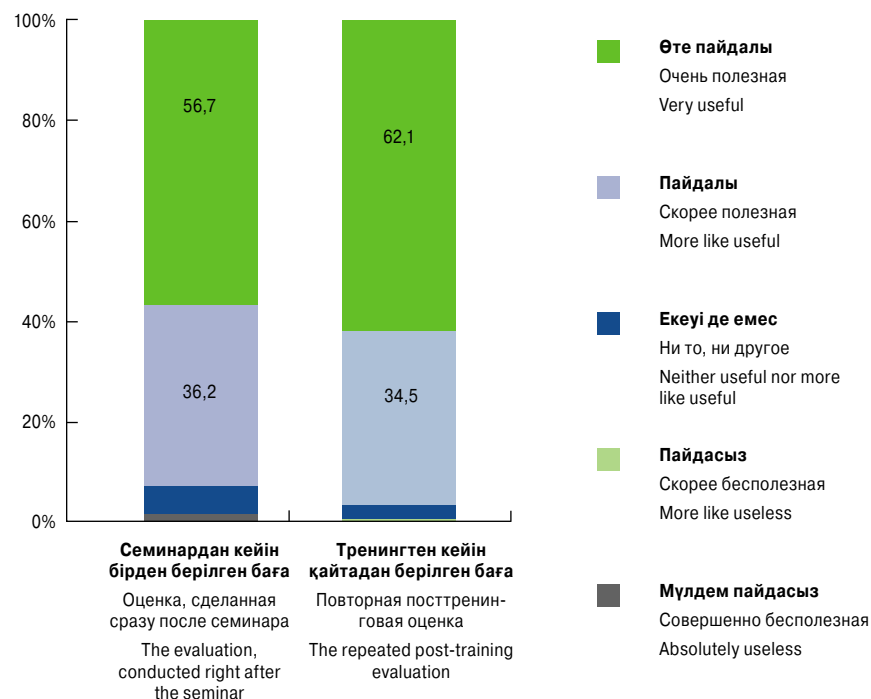


График 15. **Оқу курстары қатысушыларының құрылымы (Бағдарламаның 1-кезеңі)**

График 15. **Структура участников обучающих курсов (1-й этап Программы)**

Chart 15. **The structure of training courses participants (1st stage of the Program)**

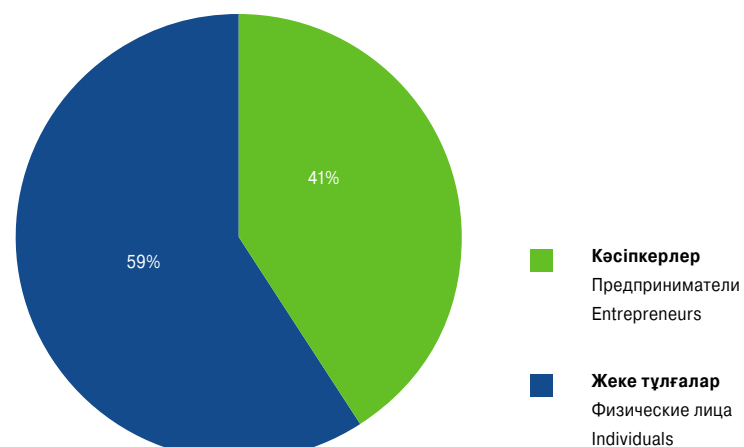
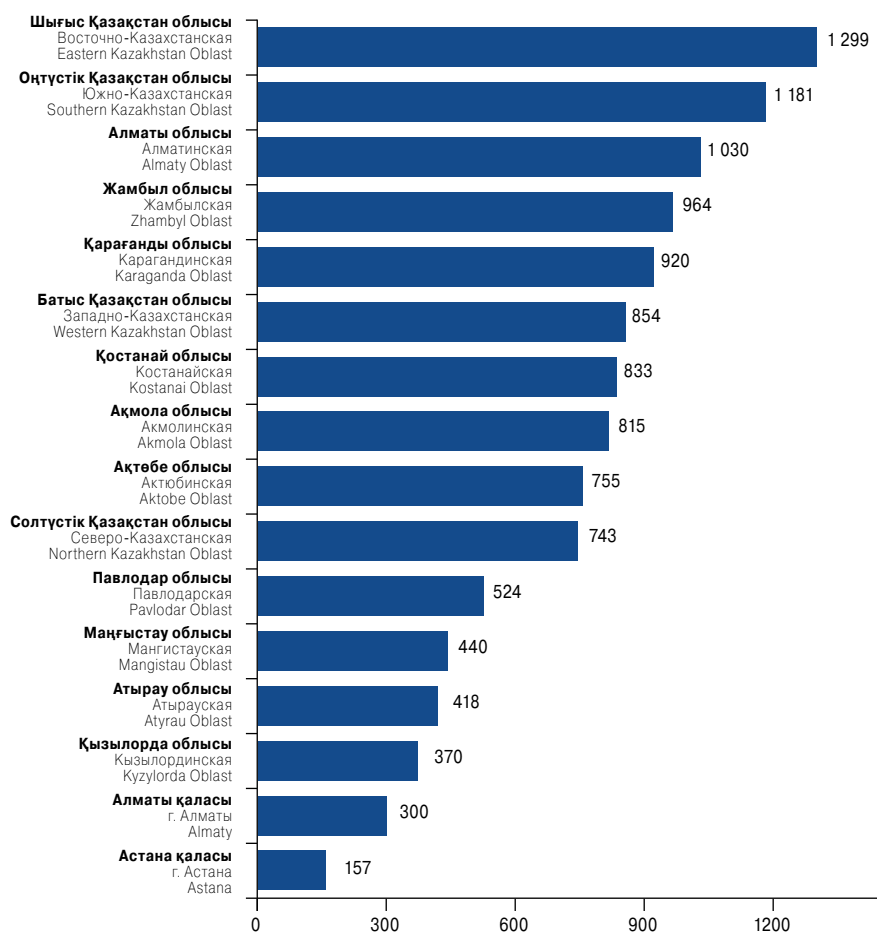


График 16. Аймақтық бөліністе білім беру курстарынан өткендер саны, адам

График 16. Количество прослушавших курсы обучения в разрезе регионов, человек

Chart 16. The number of people, which attended the training courses in the regions



қауымдастығы» қоғамдық бірлестігінің, «Үміт» есту бойынша мүгедектерді қолдау орталығы» қоғамдық қоры демеушілігімен сурдоаудармамен экспресс-курстар ұйымдастырылуының арқасында Алматы қаласындағы оқыту семинарларына белсенді қатысты.

Оқудың 1-ші және 2-ші кезеңдерін салыстырмалы талдау

Қор курстардың тиімділігін арттыру мақсатында тыңдаушылар мен лектор-жаттықтырушылардың оқуды кішірек аудиторияда (бір курсқа орта есеппен 30–35 адам) өткізу туралы өтінішін ескеруіне байланысты, қатысушылар оқытудың екінші кезеңінде бірінші кезеңге қарағанда 3 532 адамға кем қатысты.

Екінші кезең тұрғын халықтың әлдеқайда белсенді қатысуымен ерекшеленді (қатысушы жеке тұлғалардың үлесі бірінші кезеңге қарағанда 3 пайызға көп), бұл – «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасының телевизиялық жарнамасының нәтижесі.

Бірқатар аймақтарда екінші кезеңнің оқыту курстарына «Атамекен» одағы» Қазақстанның ұлттық экономикалық палатасының өкілдері қатысты. Олардың ұсынған ақпараты негізінен бизнес-қауымдастықтар мен олардың мемлекеттік органдармен өзара байланысы тақырыбына арналған.

Қорытынды. Ұсыныстар

Өткізілген екі кезең қорытындысы бойынша 19 674 адам оқудан өтті, олардың басым көпшілігі – жеке тұлғалар (61%). Әйелдер оқығандар санының басым көп үлесіне (61%) ие, бұл гендерлік фактормен, сондай-ақ, Қазақстандағы кәсіпкерлік «әйелдік келбетке» ие екендігімен түсіндіріледі.

Оқу негізінен шағын кәсіпкерлік субъектілеріне және кәсіпкерлік бастамашылыққа ие тұрғын халыққа бағытталды.

Өткізілген экспресс-курстардың негізгі сабағы тыңдаушылар санаттары, олардың қызметінің салалық сипаттамасы, нақты білімдерге деген қажеттіліктер мен оқу бағдарламаларына қатысу мүмкіншіліктері бойынша бағдарламалар мен оқу форматтарын одан әрі дифференциациялау қажеттігі болды. Сонымен қатар, оқу материалының құрылымында қолданбалы бөлімнің үлесін арттыру өтініші де бар. Бұл ретте кәсіпкерлік тәжірибемен тікелей байланысты практикалық тапсырмалар мен кейстерге баса назар аударған орынды.

Тыңдаушылар мен оқытушылар бағалауы бойынша курстың тақырыптық құрылымы пайдалы әрі тиімді болып табылады. «Кәсіпкерліктің жедел курсы» оқу құралының іске асырылған концепциясы өзін өзі ақтады. Оқу құралдары мен материалдарды одан әрі жетілдірудің басты бағыты оларды жаңарту болып табылады.

ших обучение наблюдалось в городе Астане (89 человек), Атырауской области (259 человек) и Мангистауской области (300 человек).

В экспресс-курсе приняли участие 98 человек с ограниченными возможностями (1,2% от общего количества слушателей), при этом большая часть (63 человека) прошли обучение в г. Алматы. Активное участие людей с ограниченными возможностями в обучающих семинарах в г. Алматы связано с тем, что при содействии общественного объединения «Ассоциация женщин-инвалидов «Шырақ», общественного фонда «Центр поддержки глухих инвалидов «Умит» для них были организованы экспресс-курсы с сурдопереводом.

Сравнительный анализ 1-го и 2-го этапов обучения

В обучении на втором этапе приняло участие меньшее количество участников по сравнению с первым этапом на 3 532 человека, поскольку Фондом были учтены пожелания слушателей и лекторов-тренеров: в целях повышения эффективности курсов, проводить обучение в меньшей аудитории (в среднем 30–35 человек на один курс).

Второй этап отличался более активным участием населения (доля физических лиц – участников курсов на 3 процентных пункта больше по сравнению с первым этапом) – следствие телевизионной рекламы Программы «Бизнес-Советник».

В обучающих курсах второго этапа в ряде регионов принимали участие представители Национальной экономической палаты Казахстана «Союз «Атамекен». Представленная ими информация была посвящена в основном теме бизнес-ассоциаций и их взаимодействию с государственными органами.

Итоги. Рекомендации

По итогам двух проведенных этапов обучение прошли 19 674 человека, большая часть которых была представлена физическими лицами (61%). Женщины составляют подавляющее большинство обученных (61%), что объясняется гендерным фактором, а также тем, что индивидуальное предпринимательство Казахстана имеет «женское лицо».

Обучение было направлено в основном на субъекты малого предпринимательства и население с предпринимательской инициативой.

Главным уроком состоявшихся экспресс-курсов стала необходимость дальнейшей дифференциации программ и форматов обучения по категориям слушателей, отраслевой специфике их деятельности, потребностям в конкретных знаниях и возможностям участия в обучающих программах. Кроме того, высказано пожелание увеличить долю прикладной части в структуре учебного материала. При этом

(726 people). The least number of the trainees was reported in the city of Astana (89 people), in Atyrau Oblast (259 people) and Mangistau Oblast (300 people).

98 people with disabilities (1.2% of the total number of the trainees) took part in the express training course; the greater part of them were trained in Almaty. The active involvement of people with disabilities in the training seminars in Almaty was a result of work carried out by the Fund in cooperation with Public Association of Disabled Women Shanyrak and the public fund Center for Support of Deaf People Umit; the express course, accompanied by sign language, was organized for them.

Comparative analysis of the first and second stages of training

A lesser number of the trainees by 3,532 people took part in training in the second stage, compared to the first stage, since the Fund took into account the recommendations of the trainees and trainers-lecturers from the first stage to conduct the training course with a lesser audience in the room (30-35 people in average per course) in order to increase the quality of training.

The second stage was distinguished by more active participation of the population (the share of individuals – participants of the training course – was 3 percentages more than in the first stage) that is a result of the advertisement campaign of the Business Council Program by TV.

The representatives of the National Economic Chamber of Kazakhstan Soyuz Atameken took part in the training course of the second stage. The information covered by them was devoted mainly to the topic of business associations and their interaction with government agencies.

Outcomes and recommendations

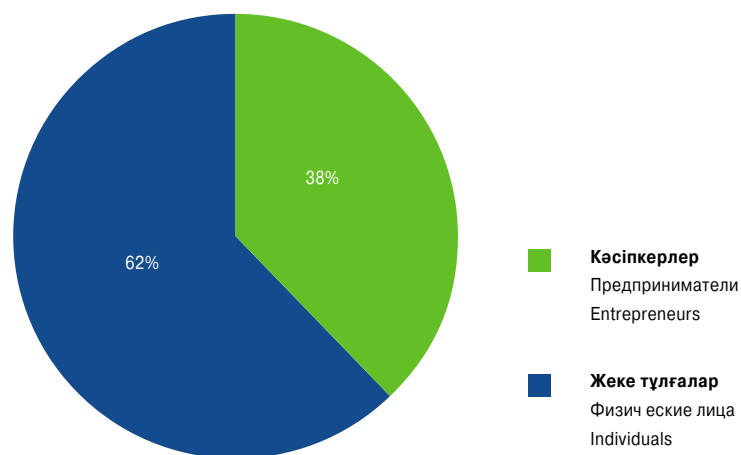
Based on the results of the two stages, 19,674 people were trained; the greater part of them (61%) were individuals. The majority of the trainees (61%) were women, the gender factor is explained by the fact that individual entrepreneurship in Kazakhstan is mainly presented by women.

The training was oriented mainly at small entrepreneurship and the layer of the population with entrepreneurial initiatives.

The main lesson learnt from the express courses conducted was the necessity to further differentiate the programs and training formats by the categories of the trainees, sectoral specifics of their activities, demand for particular knowledge, and the possibility to participate in training programs. There is a wish to increase the portion of practice

График 17. Оқыту курстары қатысушыларының құрылымы (Бағдарламаның 2 кезеңі)

График 17. Структура участников обучающих курсов (2-й этап Программы)

 Chart 17. The structure of training courses participants (2nd stage of the Program)


Бағдарламаны жүзеге асыру қорытындылары бойынша келесі тапсырмалар шешімін тапты:

- Мемлекеттің ШОБ-ты қолдау саясатын тұрғын халықтың топтарына жеткізу.
- Кәсіпкерліктің экономикадағы рөлін арттыру және ШОБ-ты дамытуға қатысты мемлекеттік саясат туралы жағымдық қоғамдық пікірді қалыптастыру.
- Тұрғын халық пен кәсіпкерлік нысандарға практикалық қолданылатын оқуды ұсыну. Еңбек, қаржы және салық заңнамасындағы өзгерістер бойынша ақпарат жетіспеушілігінің орнын толтыру.
- Аймақтардағы кәсіпкерлердің негізгі мәселелерін анықтау, бизнесті құру мен жүргізу кезінде туындайтын мәселелерді анықтау.
- ШОБ-тың қазіргі мәселелері туралы ақпаратты жаңарту бойынша кешенді маркетингтік зерттеулер жүргізу.
- Аймақтардағы кәсіпкерлікті қолдау орталығын дамыту үшін алғышарттар жасау.
- Аудандардың ықтимал және әрекет ететін кәсіпкерлері мен мемлекет арасында тиімді диалогты қалыптастыру.

Жоба нәтижелері:

1. Тегін таратылатын «Кәсіпкерліктің жедел курсы» оқу-әдістемелік құралы шықты.
2. 01.09.2010 ж. жағдай бойынша «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасының шеңберінде 19 674 адам, соның ішінде, 175 мүмкіндігі шектеулі адам оқудан өтті.
3. Жедел курстардың тыңдаушылары негізінде ШОБ жай-күйіне одан әрі мониторинг жүргізу үшін респонденттердің репрезентативті деректер қоры құрылды.
4. Республиканың барлық аймақтарында лектор-жаттықтырушылардың командасы құрылды (122 адам), олар кейін Кәсіпкерлікті қолдау орталығының кеңесші-жаттықтырушылары ретінде қарастырылуы мүмкін.

2.4.2. ШОБ субъектілері үшін баспа БАҚ өнімдерін шығару

2009 жылдың қарашасынан бастап елдің экономикалық ахуалын сипаттайтын «Менің бизнесім. Қазақстан» ай сайынғы журналы шығарылады. Бұл – бизнеске арналған және бизнес туралы журнал. Журнал шығару мақсаты – нақты іспен айналысатын немесе өз бизнесін ұйымдастырғысы келетін адамдардың алдындағы мәселелері мен перспективалары туралы баяндай отырып, отандық кәсіпкерлікке ақпараттық қолдау көрсету, кәсіпкерлерге өз бизнесін әлдеқайда тиімді басқаруға көмектесу.

целесообразно сделать акцент на практические задания и кейсы, непосредственно связанные с предпринимательской практикой.

Тематическая структура курса, по оценкам слушателей и преподавателей, является полезной и эффективной. Оправдала себя реализованная концепция учебного пособия «Экспресс-курс предпринимательства». Главным направлением дальнейшего совершенствования учебных пособий и материалов является их актуализация.

По итогам реализации Программы были решены следующие задачи:

- Доведение до широких слоев населения политики государства по поддержке МСБ.
- Популяризация роли предпринимательства в экономике и создание положительного общественного мнения о государственной политике в отношении развития МСБ.
- Предоставление практически применимого обучения широким слоям населения и предпринимательства. Восполнение дефицита информации по изменениям в трудовом, финансовом и налоговом законодательстве.
- Выявление основных проблем и причин, их вызывающих, при создании и ведении бизнеса предпринимателями в регионах.
- Проведение комплексного маркетингового исследования на предмет актуализации информации о существующих проблемах МСБ.
- Создание предпосылок для развития Центров поддержки предпринимательства в регионах.
- Формирование эффективного диалога между потенциальными и действующими предпринимателями районов и государством.

Результаты проекта:

1. Выпущено учебно-методическое пособие «Экспресс-курс предпринимательства», распространяемое бесплатно.
2. По состоянию на 01.09.2010 года обучение в рамках Программы «Бизнес-Советник» прошли 19 674 человека, в т.ч. 175 человек с ограниченными возможностями.
3. Сформирована репрезентативная база данных респондентов для дальнейшего мониторинга состояния МСБ на основе слушателей экспресс-курсов.
4. Сформирована команда лекторов-тренеров во всех регионах республики (122 человека), которые в дальнейшем могут рассматриваться в качестве консультантов-тренеров Центров поддержки предпринимательства.

within the structure of the training material. With this, it is expedient to put an accent on practical knowledge and cases, which are directly related to entrepreneurial practice.

The topics of the training course, by estimate of the trainees and tutors, were efficient and full of useful knowledge. The concept of the training material "Express Course in Entrepreneurship" proved its effectiveness. The main focus of further enhancement of the training material is the actualization of the latter.

Based on the results of the Program implementation, the following objectives were attained:

- Imparting to broader circles of the population of the policy of the state in the area of SMEs support.
- Popularization of the role of entrepreneurship in the economy and creation of a positive public opinion about the policy of the state with regard to the development of SMEs.
- Conducting of training courses which were applied in practice and proved their efficiency to the broader circles of the population and entrepreneurship; filling a gap in the knowledge on amendments in the labor code, financial and tax legislation.
- Determining the major problems of the entrepreneurs in the regions, revealing the grounds of these problems, occurring in the setting up and running of business.
- Conducting a comprehensive marketing research to gather topical information about the problems of SMEs.
- Creating prerequisites for development of entrepreneurship support centers in the regions.
- Building up an efficient dialogue between potential and operating entrepreneurs of the regions and the state.

Project results:

1. The methodical material Express Course in Entrepreneurship is issued for free distribution.
2. 19,674 people, including 175 disabled, were trained under the Business Council Program, as of September 1, 2010.
3. A database on the respondents was set to further monitor the SMEs condition, based on the responses of the express course trainees.
4. A team of trainers-lecturers (122 people) is formed to cover all regions of the republic; in the future they can become the consultants-trainers of the entrepreneurship support centers.



Журнал тәуелсіз БАҚ ретінде жұмыс істейді. Алайда, бұл ретте «Даму» қоры шындыққа жанаспайтын ақпаратты жариялау қаупін азайту мақсатында veto құқығына ие.

Журналдың мақсатты аудиториясы ШОБ өкілдері, сонымен қатар, кәсіпкерлік мәселелері қызықтыратын барлық адамдар болып табылады. Журналдың мазмұн бөлігі оқырман аудиториясының қажеттіліктеріне толығымен сәйкес келеді: өзекті әрі кеңінен қамтиды, мәселелер мен кеңестерді қамтиды, талдау және практикалық кеңестерге ие, заңнамадағы концептуалды өзгерістермен таныстырады.

Журналдың тақырыптық бағыттарына кіреді: ШОБ мәселелерін баяндау, тұрғын халықты Қазақстандағы қаржы және экономикалық үрдістер туралы ақпараттандыру; нарықтар мен тауарларды талдау, бизнесті құру мен дамыту бойынша идеялар, сонымен қатар, ойын-сауық сипаттағы ақпараттар блогы. Журналдың 8 тұрақты айдары бар:

- Менің таңдауым (редактор сөзі, өзекті дәйексөздер мен статистика, ШОБ секторындағы компаниялар туралы қысқа әңгімелер),
- Менің елім (экономика мен қаржы нарығының мәселелері, елдің танымал тұлғаларымен сұхбаттар),
- Менің аймақтарым (аймақтардағы ШОБ кәсіпорындары қызметіне шолу, елдің барлық аймақтарындағы кәсіпкерлердің, соның ішінде, «Даму» қорының несие алушыларының табысты тәжірибесі туралы мақалалар),
- Менің ғаламшарым (бизнес жүргізудің шетелдік тәжірибесі туралы материалдар), Менің құралдарым (қаржы, маркетингтік шешімдер, жеке нарықтарға шолу),
- Менің шешімдерім (бизнесті жүргізудің қазақстандық нарық үшін жаңа әдістері мен құралдары туралы әңгімелер),
- Менің тәжірибем (меншікті бизнес ашу бойынша нұсқаулар),
- Менің нұсқаушым (ақпараттық-ойын-сауық блогы).

Журнал беттерінде белгілі отандық саяси және қоғамдық қайраткерлердің: Қарағанды облысының әкімі Серік Ахметов, ҚР Ұлттық банкінің төрағасы Григорий Марченко, танымал экономист Ораз Жандосов және басқалардың эксклюзивті сұхбаттары ұсынылған.

Журнал орыс тілінде, таралымы 5 000 данамен басып шығарылады. 96 беттен тұрады. Журнал қолданыстағы барлық өткізу желілерінің көмегімен Қазақстанның барлық аумағында таратылады.

Жоба нәтижелері:

01.10.2010 ж. жай-күйі бойынша журналдың 10 саны жарық көрген.

2.4.2. Выпуск печатных СМИ для субъектов МСБ

С ноября 2009 года издается ежемесячный журнал «Мой Бизнес. Казахстан», призванный отражать экономические реалии страны. Это журнал для бизнеса и о бизнесе. Цель издания журнала – оказать информационную поддержку отечественному предпринимательству, освещая проблемы и перспективы, стоящие перед людьми, занятыми реальным делом либо желающими организовать новый бизнес, помочь предпринимателям более эффективно управлять бизнесом.

Журнал функционирует как независимое СМИ. Однако при этом Фонд «Даму» имеет право вето в целях снижения риска опубликования информации, не соответствующей действительности.

Целевой аудиторией журнала являются представители МСБ, а также все те, кому интересны вопросы предпринимательства. Содержательная часть журнала полностью соответствует потребностям читательской аудитории: актуальна и обширна по охвату, рассматривает проблемы и дает рекомендации, включает разделы аналитики и практических советов, знакомит с концептуальными изменениями в законодательстве.

В числе основных тематических направлений журнала: освещение вопросов МСБ, информирование населения о финансовых и экономических процессах в Казахстане; анализ рынков и товаров, идеи для создания и развития бизнеса, а также блок информации развлекательного характера. В журнале 8 постоянных рубрик:

- Мой выбор (слово редактора, актуальные цитаты и статистика, краткие рассказы о компаниях из сектора МСБ),
- Моя страна (вопросы экономики и финансового рынка, интервью со знаковыми персонами страны),
- Мои регионы (обзор деятельности предприятий МСБ в регионах, статьи об успешном опыте предпринимателей всех регионов страны, в том числе и заемщиков Фонда «Даму»),
- Моя планета (материалы о зарубежном опыте ведения бизнеса),
- Мои инструменты (финансовые, маркетинговые решения, обзор отдельных рынков),
- Мои решения (рассказы о новых для казахстанского рынка методах и инструментах ведения бизнеса),
- Мой практикум (рекомендации по открытию собственного бизнеса),
- Мой путеводитель (информационно-развлекательный блок).

На страницах журнала представлены эксклюзивные интервью видных отечественных политических и общественных деятелей: акима Карагандинской области

2.4.2. Release of printed matters for SMEs

A monthly edition, The My Business magazine, has been published since November of 2009. The given printed matter is aimed at throwing light upon economic realities in the country. This magazine is about business and for business. The goal of the edition is to provide information support to the domestic entrepreneurship sector, covering the problems and outlooks people face when they are engaged in entrepreneurial activities or wish to set up a business, and to help the entrepreneurs to more efficiently run their businesses.

The magazine is referred to the independent mass media. However, the Damu Fund has the right of veto for this edition in order to reduce risks of publishing information that does not match the realities.

The target readership of the magazine is the representatives of SMEs, as well as all those who have interest in entrepreneurship. The content of the magazine meet in every respect the demand of the target readership: The information is topical and covers various aspects, it uncovers problems and contains recommendations, it involves a section on analytics and tips, and it familiarizes with the conceptual amendments in the laws.

Among the major topics the magazine covers are the elucidation of the SMEs sector, informing the population about the financial and economic processes in Kazakhstan, analysis of markets and goods, ideas for setting up and running of business, and a block of information for leisure. The magazine has eight regular rubrics:

- My option (the editor's page, citation of the day and statistics, brief stories about companies of the SMEs sector)
- My country (economy and financial market related issues, interviews with outstanding people of the country)
- My regions (review of operation of SMEs in the regions, articles about the successful experience of entrepreneurs, including the borrowers whom the loans were extended by the Damu Fund, by regions throughout Kazakhstan)
- My planet (material about running business overseas)
- My instruments (financial and marketing solutions, review of particular markets)
- My solutions (stories about the ways and instruments of running business that are new for the Kazakhstani market)
- My workshop (recommendations on starting a business)
- My guide (information and leisure block)

The magazine published exclusive interviews with outstanding political and public figures: Akim of Karaganda Oblast Serik Akhmetov, Chairman of the National Bank

2.4.3. Қазақстандағы ШОБ бойынша талдау кітабын шығару

2010 жылдың наурызында «Қазақстан мен оның аймақтарындағы шағын және орта кәсіпкерліктің дамуы жағдайы туралы есеп» талдау кітабы бірінші рет 2000 данамен басып шығарылды. Кітап мемлекеттік органдар, қоғамдық ұйымдар, Қазақстанның жетекші жоғарғы оқу орындары, республикалық және облыстық кітапханаларға таратылған. Аналитикалық кітаптың екінші шығарылымын әзірлеу, сонымен қатар, Қордың корпоративтік сайтына шығару үшін тоқсан сайынғы жаңартулармен кітаптың электрондық нұсқасын жасау жұмыстары басталған.

Кітаптың ақпараттық негізін Қазақстан Республикасының Статистика жөніндегі агенттігінің, Қазақстан Республикасының Ұлттық банкінің, «Даму» қорының геоақпараттық жүйесінің деректері, «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасы шеңберінде өткізілген маркетингтік зерттеулер нәтижелері, талдау материалдары құрайды.

22.06.2010 ж. «Даму» қоры БАҚ өкілдерін шақырып және республикалық арналарда Қор жұмыскерлеріне сөз бере отырып, Аналитикалық кітаптың тұсаукесері бойынша пресс-конференция өткізді.

2.4.4. Қазақстанның шағын бизнесі бойынша дөңгелек үстелдер мен форумдар өткізу

«Бизнес-Кеңесші» бағдарламасын жүзеге асыру бойынша іс-шаралар өткізу тәжірибесі «Даму» қоры өкілдерінің Қазақстанның барлық аймақтарындағы бизнес, қоғам және билік өкілдерімен жеке байланыс орнатуының үлкен маңыздылығын көрсетті. Әсіресе, қашықтағы және ауыл аймақтарына бағытталған жұмысты ұйымдастыру өте маңызды.

2010 жылдың қаңтарында Қарағанды қаласында Қарағанды қаласының әкімшілігімен Бірінші республикалық «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасы: тәжірибе, қорытынды және болашақ дамуы» атты семинар-кеңесі өткізілді. Семинар-кеңес жұмысына Қазақстанның барлық аймақтарындағы жоғарғы оқу орындарының, мемлекеттік органдардың, ұлттық даму институттарының, банктік және бизнес-құрылымдардың, «Даму» қоры жанындағы қоғамдық кеңесінің өкілдері қатысты. Семинар-кеңес қатысушылары республика бойынша және әрбір аймақ бойынша жекелей «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасын жүзеге асыру тәжірибесімен бөлісті. «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасын жүзеге асыру механизмін жетілдіру бойынша практикалық шаралар кеңінен қарастырылып, талқыланды.

2010 жылдың тамызында Ақмола облысының Зеренді аулында «Даму» қорының бас кеңсесі мен аймақтық филиалдары қызметкерлерінің қатысуымен кеңейтілген

Серика Ахметова, председателя Национального банка РК Григория Марченко, известного экономиста Ораза Жандосова и др.

Журнал издается на русском языке тиражом в 5 000 экземпляров. Количество полос 96. Распространяется журнал по всей территории Казахстана с использованием всех существующих сетей реализации.

Результаты проекта:

По состоянию на 01.10.2010 года выпущено десять номеров журнала.

2.4.3. Выпуск Аналитической книги по МСБ в Казахстане

В марте 2010 года издан первый выпуск Аналитической книги «Отчет о состоянии развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане и его регионах» тиражом 2 000 экземпляров. Книга распространена среди всех государственных органов, общественных организаций, ведущих вузов Казахстана, республиканских и областных библиотек. Начата работа по разработке второго выпуска Аналитической книги, а также по созданию электронной версии книги с ежеквартальным обновлением для размещения на корпоративном сайте Фонда.

Информационную основу книги составили данные Агентства Республики Казахстан по статистике, Национального банка Республики Казахстан, Геоинформационной системы Фонда «Даму», результаты маркетингового исследования, проведенного в рамках программы «Бизнес-Советник», аналитические материалы.

22.06.2010 года Фонд «Даму» провел пресс-конференцию по презентации Аналитической книги с приглашением СМИ и выступлениями работников Фонда на республиканских телеканалах.

2.4.4. Проведение круглых столов и Форумов малого бизнеса Казахстана

Практика реализации мероприятий по реализации программы «Бизнес-Советник» показала огромную важность личных контактов Фонда «Даму» с представителями бизнеса, общества и власти во всех регионах Казахстана. Особенно важно выстроить адресную работу с удаленными и сельскими регионами.

В январе 2010 года в г. Караганде совместно с акимом Карагандинской области был проведен Первый республиканский семинар-совещание «Программа «Бизнес-Советник»: опыт, итоги и перспективы». В работе семинара-совещания приняли

of the Republic of Kazakhstan Grogoriy Marchenko, and well-known economist Oraz Zhandosov, etc.

The magazine comes out in the Russian language with a circulation of 5,000 copies. The edition has 96 strips. It is distributed throughout Kazakhstan via all available outlets.

Project results:

10 issues of the edition published, as of October 1, 2010.

2.4.3. Issue of an analytical book on SMEs in Kazakhstan

In March of 2010 the first issue of the analytical book “Report on the Condition of Development of Small and Medium Entrepreneurship in Kazakhstan and Regions” came out with a circulation of 2,000 copies. The book was distributed among all the government agencies, public organizations, leading institutions of higher education in Kazakhstan, and republican and oblast libraries. Work has started to develop a second issue of the analytical book and to create an electronic version of the book with updates on a quarterly basis to place it on the Damu Fund’s corporate website.

The information basis of the book involves the data provided by the Statistics Agency of the Republic of Kazakhstan, National Bank of the Republic of Kazakhstan, Damu Fund Geoinformation System, marketing research results conducted in the framework of the Business Council Program, and analytical material.

On June 22, 2010 the Damu Fund held a press conference for mass media where it presented the analytical book. The Damu Fund employees made analogous presentation of the book by republican TV channels.

2.4.4. Round tables and forums on small business in Kazakhstan

Experience of implementation of the Business Adviser Program showed a great importance of Damu Fund’s contacts with the representatives of businesses, society and state agencies in all regions of Kazakhstan. It is especially important to build contacts with remote and rural areas.

In January of 2010 in Karaganda the first republican seminar-meeting “Business Council Program: Experience, Outcomes and Outlooks” was held jointly with the Akimat

көшпелі отырыс өтті. Бұл шараның негізгі мақсаты Қор қызметінің стратегиялық бағыттарын талқылау, сонымен қатар, «Даму» қорының қызметкерлері үшін корпоративтік оқу семинарларын өткізу болып табылады. Іс-шара шеңберінде жұмысшылар Қордың стратегиялық мақсаттары мен тапсырмаларына баға беру, ШОБ қолдаудың жаңа құралдарын ұсыну, сәйкес кәсіби қатынастар құру, адамдар арасындағы байланыс дағдысын қалыптастыру мүмкіндігіне ие болды. Қордың 160-тан аса жұмыскерлері функционалдық және басқару тақырыбындағы корпоративтік семинарға қатысты. Ұжымның бірлігі, корпоративтік рухты күшейту, тиімді команда құру бойынша тренингтер өткізілді.

2010 жылдың желтоқсанында Астана қаласында орталық және жергілікті атқару органдары өкілдерінің, Жалғыз акционердің, бизнес-қауымдастықтардың және кәсіпкерлердің, аймақтық жоғарғы оқу орындары оқытушыларының, халықаралық ұйымдардың және Қордың шетелдік серіктестерінің қатысуымен Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту бойынша Халықаралық конференция өткізу жоспарлануда. Конференция шеңберінде (1) «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасын жүзеге асыру қорытындылары, (2) Бизнесінің жол картасы-2020: мәселелер мен перспективалары, (3) Шағын және орта бизнесті қолдау: қазақстандық практика және әлемдік тәжірибе атты тақырыптар талқыланды.

Қор қызметкерлері ШОБ субъектілерін қолдауға бағытталған қаржылық және қаржылық емес бағдарламаларды жүзеге асыру бойынша түсіндірме жұмыстарын өткізу мақсаттарында өткізілетін Ашық есік күндеріне, дөңгелек үстелдеріне, конференцияларға және басқа шараларға белсенді түрде қатысады. Тек қана 2010 жылдың бірінші жартыжылдығында Қор өкілдері осындай 30-дан аса шараға қатысқан.

Әрекеттегі бағдарламалар бойынша түсіндірме жұмыстарының сапасын арттыру мақсатында Қор кәсіпкерлер арасында жүзеге асырылатын бағдарламалардың негізгі ережелерін қамтитын кітапшаларды тегін таратады.

2010 жылы Қор неғұрлым көп қойылатын 50 сұрақ пен оларға берілетін егжей-тегжейлі жауаптарды қамтитын «Бизнестің жол картасы-2020: сұрақтар-жауаптар» кітапшасын 2 мың данамен шығарды. Мұның үстіне, «Қазақстан кәсіпкерлерін мемлекеттік қолдау: «Бизнестің жол картасы-2020» кітапшасы 9 мың данамен шығарылды. Кітапшада кәсіпкерлерге Бағдарламаның үш бағытының әрқайсысына қатысу механизмінің егжей-тегжейлі сипаттамасы беріледі: (1) Жаңа бизнес-бастамашылықтарды қолдау, (2) Кәсіпкерлік секторды жандандыру, (3) Экспортқа бағытталған өндірістерді қолдау.

участие представители: вузов всех регионов Казахстана, государственных органов, национальных институтов развития, банковских и бизнес-структур, Общественного совета при Фонде «Даму». Участники семинара-совещания поделились опытом реализации Программы «Бизнес-Советник» в целом по республике и по каждому региону в отдельности. Был рассмотрен и обсужден широкий круг практических мер по совершенствованию механизма реализации Программы «Бизнес-Советник».

В августе 2010 года в с. Зеренда Акмолинской области прошло расширенное выездное заседание с участием сотрудников головного офиса и региональных филиалов Фонда «Даму». Основной целью данного мероприятия стало обсуждение стратегических направлений деятельности Фонда, а также проведение корпоративных обучающих семинаров для сотрудников Фонда «Даму». В рамках выездного мероприятия работники имели возможность дать оценку стратегическим целям и задачам Фонда, предложить новые инструменты поддержки МСБ, выстроить конструктивные профессиональные отношения, отработать навыки межличностных коммуникаций. Более 160 работников Фонда прослушали корпоративные семинары функциональной и управленческой тематики. Проведены тренинги на сплочение коллектива, усиление корпоративного духа, построение эффективной команды.

В декабре 2010 года в г. Астане планируется провести Международную конференцию по развитию малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан с участием представителей центральных и местных исполнительных органов, Единственного акционера, бизнес-ассоциаций и предпринимателей, преподавателей региональных вузов, международных организаций и зарубежных партнеров Фонда. В рамках конференции запланировано проведение параллельных сессий по темам: (1) Итоги реализации Программы «Бизнес-Советник», (2) Дорожная карта бизнеса-2020: проблемы и перспективы, (3) Поддержка малого и среднего бизнеса: казахстанская практика и мировой опыт.

Сотрудники Фонда принимают активное участие в проводимых Днях открытых дверей, круглых столах, конференциях и других мероприятиях в целях проведения разъяснительной работы по реализации финансовых и нефинансовых программ, направленных на поддержку субъектов МСБ. Только за первое полугодие 2010 года представители Фонда приняли участие более чем в 30 подобных мероприятиях.

В целях повышения качества разъяснительной работы по действующим программам Фонд выпускает и на бесплатной основе распространяет среди предпринимателей брошюры, включающие основные положения реализуемых программ.

В 2010 году Фондом была выпущена брошюра «Дорожная карта бизнеса-2020: вопросы-ответы» тиражом 2 000 тыс. экземпляров, включающая 50 наиболее часто задаваемых вопросов и детальные ответы на них. Кроме того, была выпущена

of Karaganda. The representatives of the institutions of higher education from all parts of Kazakhstan, government agencies, national development institutes, banking and business structures, and the Public Council under the Damu Fund took part in the seminar-meeting. The seminar-meeting participants shared their experience in implementation of the Business Council Program within the republic in general and in every region in particular. They discussed a wide range of practical measures to enhance the mechanism of the Business Council Program implementation.

In August of 2010 in the Zerenda settlement of Akmola Oblast an extended meeting with participation of the employees from the Damu Fund headquarters and regional branches was held. The main goal of the given event was to discuss strategic directions of the Fund activities and to conduct corporate training seminars for the Damu Fund employees. In the framework of the given event the employees were given the possibility to access the strategic goals and objectives of the Fund, to propose new instruments of the SMEs support, to build up constructive professional relations, and to work through interpersonal communication skills. More than 160 employees of the Fund attended the corporate seminars, focused on the Fund operation and functions topics. The training was aimed to unite the staff, to strengthen the corporate spirit, and to build an efficient team.

The plans are to conduct an international conference devoted to the development of small and medium entrepreneurship in Kazakhstan in December of 2010 in Astana. The supposed participants of the event are the representatives of the central and local executive bodies, Sole Shareholder, business associations and entrepreneurs, teachers from regional institutions of higher education, international organizations, and foreign partners of the Fund. In the framework of the Conference it is planned to conduct parallel sessions on the following topics: (1) Outcomes of the Business Adviser Program Implementation, (2) Business Road Map-2020: Problems and Outlooks, (3) Small and Medium Business Support: Kazakhstan Practice and International Experience.

The Fund employees took an active part in the conducted Doors Open Days, round tables, conferences and other events to carry out elucidation work in the area of implementation of financial and non-financial programs, aimed to support the SMBE. In the first half of 2010 alone, the Damu Fund representatives took part in more than 30 similar events.

To increase the quality of elucidation work on the operating programs of the Fund, the latter issues and leaflets are distributed free of charge among entrepreneurs, involving the basic provisions of the implemented programs.

2.4.5. «Даму-Көмек» бағдарламасы

Қордың әзірлеген «Даму-Көмек» бағдарламасы қоғамды оның мәселелері мен қажетті ресурстары (қаржылай көмек, мүлік, консультациялық қолдау, басқа қызметтер) туралы ақпараттандыру дәрежесін арттыру жолымен мүмкіндіктері шектеулі кәсіпкерлерге қолдау көрсетуге бағытталған. «Даму» қоры осы бағдарлама шеңберінде қаржыландыруды ұсынбайды, бірақ мүмкіндігі шектеулі кәсіпкерлер мен ықтимал демеушілер және несие берушілер арасындағы байланыстырушы ретінде қызмет етеді.

Бұл міндетті шешу үшін мүмкіндігі шектеулі кәсіпкерлерге көмектесу мақсатында «Даму» қоры 2009 жылдың желтоқсанында ақпарат алмасудың өз алдына электрондық жарнама тақтасы болып табылатын www.damu-kotek.kz сайтты іске қосты. Көмекке зәру адамдар сайтта «Көмек қажет» бөлімінде өтініш формасын толтыра алады. Әріптестеріне көмек көрсетуге дайын кәсіпкерлер «Көмек көрсетемін» бөлімінде сәйкес форманы толтыра алады.

01.10.2010 ж. күйі бойынша сайтта 154 өтініш тіркелді, оның 37%-ы жеке кәсіпкерлердікі, 37,4% – ықтимал кәсіпкерлерден, 21% – мүгедектердің қоғамдық бірлестіктерінен, 4% – ЖШС және 0,6% – шаруа қожалықтарынан түскен өтініштер.

Аймақтық бөліністе неғұрлым көп өтініштер саны Алматы қаласынан (23), Ақтөбе және Атырау облыстарынан (сәйкесінше 16 және 14 өтініш), Жамбыл және Қостанай облыстарынан (13 өтініштен) келіп түсті.

Келіп түскен өтініштерді үш санатқа жіктеуге болады: (1) тауарлар – 120 өтініш немесе жалпы көлемнің 78,0%-ы, (2) қызметтер – 18 өтініш немесе жалпы көлемнің 11,6%-ы және (3) қаржылай көмек – 16 өтініш немесе жалпы көлемнің 10,4%-ы. *Графиктер 18, 19*

Тауарлардың ішінде өтініш көбінесе тігін жабдықтарына (29 өтініш немесе жалпы санының 18,8%), компьютерлер мен оргтехникаға (18 өтініш немесе жалпы санының 11,6%) және аяқ киім жөндеуге арналған жабдықтарға (11 өтініш немесе жалпы санының 7,1%) берілген.

01.10.2010 ж. жағдайы бойынша түскен өтініштердің жалпы санынан Алматы, Астана қалалары, Маңғыстау, Атырау, Алматы, Қостанай, Қызылорда, Жамбыл, Павлодар облыстары, ОҚО және БҚО бойынша 34 жоба бойынша жалпы саны шамамен 2 млн теңге болатын демеушілік көмек көрсетілді. Негізінен бұл тігін жабдығы, компьютерлер мен оргтехника, етік шеберханаларына арналған жабдық, сонымен қатар, жиһаз өндіруге арналған жабдық. Мұның үстіне, Қордың барлық филиалдарында мүгедек кәсіпкерлерге заң консультациялары, сонымен қатар, бизнесті жүргізу бойынша консультациялар түрінде көмек көрсетіледі.

брошюра «Государственная поддержка предпринимателей Казахстана: Программа «Дорожная карта бизнеса-2020» тиражом 9 000 тыс. экземпляров. В брошюре представлено детальное описание механизма участия предпринимателей в каждом из трех направлений Программы: (1) Поддержка новых бизнес-инициатив, (2) Оздоровление предпринимательского сектора, (3) Поддержка экспортно ориентированных производств.

2.4.5. Программа «Даму-Көмек»

Разработанная Фондом программа «Даму-Көмек» нацелена на оказание поддержки предпринимателям с ограниченными возможностями путем повышения степени информированности общества об их проблемах и необходимых им ресурсах (финансовая помощь, имущество, консультационная поддержка, другие услуги). Фонд «Даму» в рамках данной программы не предоставляет финансирование, но выступает связующим звеном между предпринимателями с ограниченными возможностями и потенциальными спонсорами и кредиторами.

Для решения данной задачи, с целью оказания помощи предпринимателям с ограниченными возможностями в декабре 2009 года Фондом «Даму» запущен сайт www.damu-komek.kz – своеобразная электронная доска объявлений для обмена информацией. Нуждающиеся в помощи могут заполнить на сайте форму заявления в разделе «Нужна помощь». Предприниматели, готовые оказать помощь своим коллегам, могут заполнить соответствующую форму в разделе «Окажу помощь».

По состоянию на 01.10.2010 года на сайте было размещено 154 заявки, из которых 37% – заявки индивидуальных предпринимателей, 37,4% – потенциальных предпринимателей, 21% – общественных объединений инвалидов, 4% – ТОО и 0,6% – крестьянских хозяйств.

В региональном разрезе наибольшее количество заявок было подано по г. Алматы (23 заявки), Актюбинской и Атырауской областям (16 и 14 заявок соответственно), Жамбылской и Костанайской областям (по 13 заявок).

Поступившие заявки можно классифицировать по трем категориям: (1) товары – 120 заявок, или 78,0% от общего количества; (2) услуги – 18 заявок, или 11,6% от общего количества; (3) финансовая помощь – 16 заявок, или 10,4% от общего количества). *Графики 18, 19*

Среди товаров наибольшее количество заявок подано на предоставление швейного оборудования (29 заявок, или 18,8% от общего количества), компьютеров и оргтехники (18 заявок, или 11,6% от общего количества) и оборудования по ремонту обуви (11 заявок, или 7,1% от общего количества).

In 2010 the Fund issued a leaflet “Business Road Map 2020: Questions and Answers” with a circulation of 2 thousand copies. Leaflet contains the 50 most frequently asked questions and detailed answers to them. A leaflet “State Support of the Entrepreneurs in Kazakhstan: Business Road Map 2020” was issued with a circulation of 9 thousand copies. The leaflet gives a detailed description of a mechanism of participation of entrepreneurs in each of the three lines of the Program: (1) Support of New Business Initiatives, (2) Recovery of the Entrepreneurial Sector, and (3) Support of the Export-Oriented Productions.

2.4.5. Damu Komek Program

The Damu Komek Program is centered on the provision of support to entrepreneurs and population with disabilities through increasing the awareness of the problems they have and the resources needed to tackle the problem (financial aid, property, consulting, and other services). Damu Fund does not provide financing, but acts as the connecting link between the entrepreneurs with disabilities and potential sponsors and creditors.

With the purpose of rendering assistance to the entrepreneurs with disabilities and solving the above task, the Damu Fund launched into operation a website. The latter is an electronic advertisement board for information exchange. Those who need help can go to the “Need Help?” section of the website and fill in the relevant questionnaire form. The entrepreneurs, who are ready to help their colleagues, can fill in the relevant form in the “Ready to Help” section.

As of October 1st, 2010, 154 applications were filed on the website. Of them, 37% of the applications were from individual entrepreneurs, 37.4% from potential entrepreneurs, 21% from public associations of people with disabilities, 4% from legal entities, and 0.6% from households.

By regions, the greater part of the applications were filed from Almaty (23 applications), Aktobe Oblast and Atyrau Oblast (16 and 14 applications, respectively), Zhambyl Oblast and Kostanai Oblast (13 applications for each of the oblasts).

Those applications that are filed can be classified into three categories: (1) goods – 120 applications, or 78.0% of the total number of applications, (2) services – 18 applications, or 11.6%, and (3) financial aid – 16 applications, or 10.4%). *Chart 18, 19*

Among the goods, the greater part of the applications were filed for the provision of clothing manufacture equipment (29 applications, or 18.8% of the total number

«Даму-Көмек» бағдарламасы бизнес-оқыту арқылы мүгедек кәсіпкерлерге жәрдемдеседі. Мүгедек-кәсіпкерлер «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасы бойынша кәсіпкерлік негіздері жөніндегі экспресс-курстың тыңдармандарының қатарына енгізілді. Бүгінгі таңда «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасының шеңберінде 175 мүгедек оқытылды.

Жобаның нәтижелері:

01.10.2010 ж. жағдайы бойынша мүмкіндіктері шектеулі 34 кәсіпкер демеушілік көмекке ие болды.

2.4.6. «Вместе / Бір болайық!» телевизиялық хабар

Мүмкіндіктері шектеулі кәсіпкерлерді қолдауға бағытталған тағы бір жоба «Вместе»/ «Бір болайық!» атты телевизиялық хабарларының циклі болып табылады. Бұл – мүмкіндіктері шектеулі жандардың арасында кәсіпкерлікті дамыту мақсатымен дайындалған ақпараттық-аналитикалық хабар. Мүмкіндіктері шектеулі адамға қандай да бір дербестік пен тәуелсіздік беретін мүгедектің кешенді реабилитациясының маңызды компоненттерінің біріне жұмысының немесе өз ісінің бар болғаны жатады. Көп жағдайда мұндай адамдар жұмыс істеуді қалайды және оны жасай алады.

Осы жобаның негізгі идеясы телехабарлар эфирі арқылы және нақты мысалдар негізінде, бизнесті жүргізуді оқыту шеңберінде өзіндік бизнес құру бойынша уақытылы ақпараттық-аналитикалық консультациялар жүргізудің көмегімен, мүмкіндіктері шектеулі жандарға шағын және орта кәсіпкерлікте өздерін көрсетуге мүмкіндік беруден тұрады. Бұл жобаның мақсаты – осы телебағдарламада көмек көрсету жағдайын баяндай отырып, мүмкіндіктері шектеулі кәсіпкерлерге тұрақты негізде атаулы және нақты көмек көрсету, олардың бизнес-идеяларына консультативтік-практикалық қолдау көрсету. Теледидар бағдарламасы «Хабар» телеарнасынан таратылады.

Жобаның нәтижелері:

1. Бірінші хабар 24.06.2010 ж. шықты.
2. 01.10.2010 ж. күйі бойынша мүмкіндіктері шектелген 15 кәсіпкер теледидар бағдарламасына қатысты.

Из общего количества поступивших заявок по состоянию на 01.10.2010 года оказана спонсорская помощь по 34 проектам по городам Алматы, Астана, Мангистауской, Атырауской, Алматинской, Костанайской, Кызылординской, Жамбылской, Павлодарской областям, ЮКО и ЗКО на общую сумму около 2 млн тенге. В основном это швейное оборудование, компьютеры и оргтехника, оборудование для сапожных мастерских, а также оборудование для производства мебели. Кроме того, во всех филиалах Фонда инвалидам-предпринимателям оказывается помощь в виде юридических консультаций, а также консультаций по вопросам ведения бизнеса.

Программа «Даму-Көмек» оказывает содействие инвалидам-предпринимателям в повышении уровня квалификации посредством бизнес-обучения. Инвалиды-предприниматели включены в число слушателей экспресс-курса по основам предпринимательства по Программе «Бизнес-Советник». На сегодняшний день обучение в рамках программы «Бизнес-Советник» прошли 175 инвалидов.

Результаты проекта:

По состоянию на 01.10.2010 года спонсорскую помощь получили 34 предпринимателя с ограниченными возможностями.

2.4.6. Телевизионная передача «Вместе / Бір болайық!»

Еще одним проектом, направленным на поддержку предпринимателей с ограниченными возможностями, является цикл телевизионных передач «Вместе «Бір болайық!»». Это информационно-аналитическая программа по развитию предпринимательства среди людей с ограниченными возможностями. Одним из самых важных компонентов комплексной реабилитации инвалида, обеспечивающей человеку с ограниченными возможностями определенного рода самостоятельность и независимость, является наличие работы или собственного дела. В подавляющем большинстве такие люди хотят и могут работать.

Основная идея данного проекта заключается в том, чтобы дать людям с ограниченными возможностями шанс проявить себя в малом и среднем предпринимательстве при помощи проведения регулярных информационно-аналитических консультаций по созданию собственного бизнеса в рамках эфира телепрограммы и обучению ведения бизнеса на конкретных примерах. Цель данного проекта – оказать на постоянной основе адресную и конкретную помощь предпринимателям с ограниченными возможностями, консультативно-практическую поддержку их бизнес-идей с освещением акта оказания помощи в данной телепрограмме. Телевизионная программа транслируется на телеканале «Хабар».

of applications), computers and office equipment (18 applications, or 11.6%), and shoes repair equipment (11 applications, or 7.1%).

As of October 1, 2010, of the total number of the applications received, sponsorship aid was provided to 34 projects in the cities of Almaty, Astana, Mangistau Oblast, Atyrau Oblast, Almaty Oblast, Kostanai Oblast, Kyzylorda Oblast, Zhambyl Oblast, Pavlodar Oblast, Southern Kazakhstan Oblast, and Western Kazakhstan Oblast in the amount of some 2 million Tenge. Mainly, it was clothing manufacture equipment, computers and office equipment, equipment for shoes repair, and furniture manufacturing equipment. In all branches of the Fund, the disabled entrepreneurs are given help in the form of consulting in legal issues and business support issues.

The Damu-Komek Program renders assistance to disabled entrepreneurs in the part of increasing the level of their skills in running business through the training programs. The disabled entrepreneurs are included into the group of trainees of the express course in entrepreneurship under the Business Council Program. To date, 175 disabled were trained under the Business Council Program.

Project results:

As of October 1, 2010, sponsorship aid was provided to 34 disabled entrepreneurs.

2.4.6. TV program Together / Bir Bolaiyk!

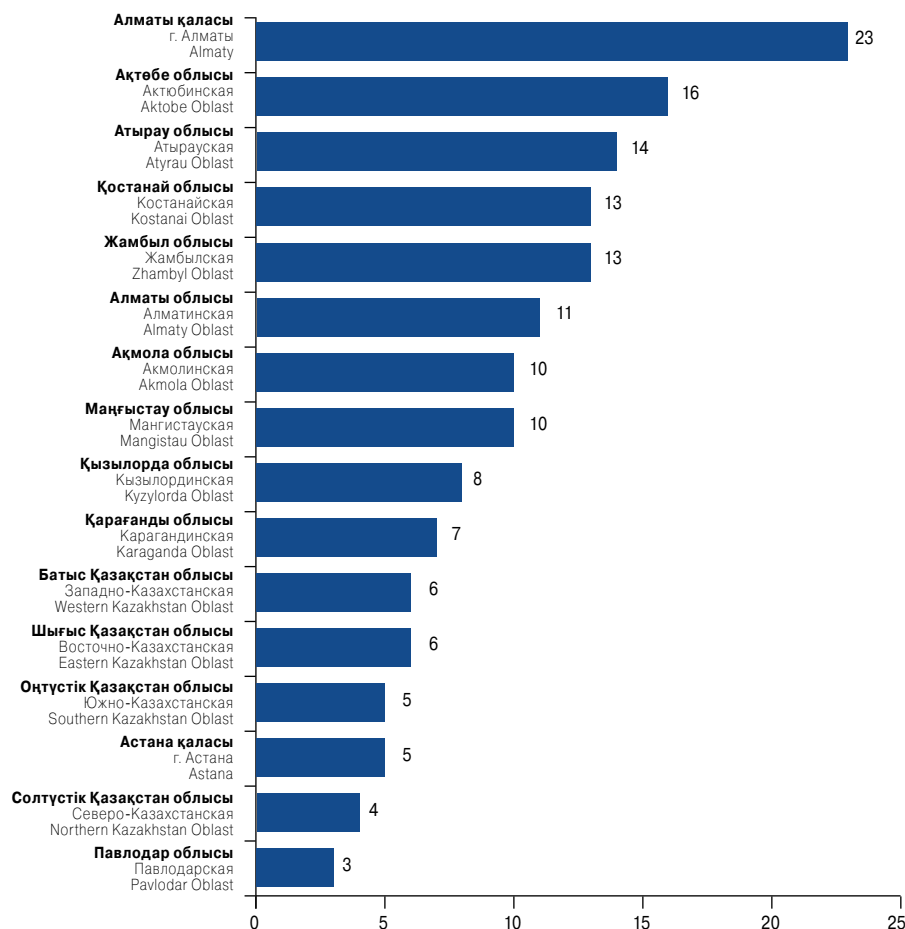
One more project aimed to support entrepreneurs with disabilities is a TV program Together Bir Bolaiyk! This is an information and analytical program on the development of entrepreneurship among people with disabilities. One of the most important components of rehabilitation of a disabled person that will provide certain independence to this person is the availability of an occupation or business for this person to be engaged. In the majority of cases such people want to work and can work.

The main idea of the given project is to give disabled people a chance to show their worth in small or medium entrepreneurship; this is possible through the conducting of regular information and analytical consultations in the framework of the TV program on how to set up a business and through training them how to run business, giving certain examples. The goal of the given project is to render help through addressing the information to the disabled entrepreneurs, to provide consulting and

График 18. **01.10.2010ж. жағдай бойынша «Даму-Көмек» бағдарламасы бойынша өтініштер саны**

График 18. Количество заявок по программе «Даму-Көмек» на 01.10.2010 г.

Chart 18. The structure of applications on the Damu-Komek program as of 01.10.2010



2.4.7. Түйіндеме

«Даму» Қорының 2009–2010 жылдары қаржылай емес қолдау көрсету бағдарламаларын жүзеге асыру тәжірибесі сәтті болды және жасақталған бағдарламалар үлкен сұранысқа ие болды.

«Бизнес-Кеңесші» бағдарламасының шеңберінде 2009 жылы және 2010 жылдың алғашқы жартыжылдығында 19 000-нан аса кәсіпкерлер және Қазақстанның барлық 209 ауданының азаматтары тренинг-оқытудан өтті. Қор бағдарламаларының арқасында, мүмкіндіктері шектелген 34 кәсіпкер демеушілік көмек алды, 15 кәсіпкер-мүгедек «Вместе / Бір болайық!» тедедидар хабарына қатысты.

«Даму» қоры кәсіпкерлерді қаржылай емес қолдау бойынша жұмыстарды одан әрі күшейтуге ерекше мән береді. Сонымен қатар, Қор қаржылық қолдау мен қаржылай емес құралдарды біріктіретін кешенді бағдарламаларды жүзеге асыру арқылы мультипликациялық әсерді барынша жоғарылатуға тырысады.

2.5. ТҮЙІНДЕМЕ

Қазақстандағы ШОБ қолдау бойынша «Даму» қорының көп жылдық тәжірибесі бар. Өз қызмет көрсетуінен бастап Қор тікелей 2 878 шағын кәсіпкерлікті жалпы сомасы 33,3 млрд теңге сомасында қаржыландырды. ШКС салалық құрылымына оң ықпал ету экономикалық әсерге айналды, өйткені Қор сауда-сатып алу қызметін қаржыландырған жоқ. Жүзеге асырылған бағдарламалардың әлеуметтік-экономикалық әсері шағын бизнестің аймақтық құрылымына ықпал етуі болды – Қор елдің қаржылық институттарының ішінде алғашқы болып шағын қалалардағы жобаларды қаржыландыра бастады.

Дегенмен, соңғы жылдары «Даму» қорының қаржылық қызметі тиімсіз болды және айқын шығындарға алып келді. Тұрақтандыру бағдарламасының үшінші траншының қаражаттарын орналастырғаннан кейін ғана 2009–2010 жылдары жағдай күрт өзгерді.

Қордың ШОКС-ін тікелей қаржыландыру бағдарламаларын жүзеге асырудың нәтижелерін талдау олардың төмен тиімділігін көрсетті. Жобалардың тиісті сараптамасы мен мониторингі болмағанның өзінде төмендетілген ставкалармен қарыз бере отырып, 2004–2007 жылдары Қор тәуекелді несие саясатын жүргізді. Нәтижесінде Қор сапасы төмен несие қоржынына ие және қызмет көрсету мен түйінді борыштарды өтеу бойынша үлкен зиян шегуде. 08.06.2009 ж. «Даму» Қорының директорларының кеңесімен және 30.04.2010 ж. «Самұрық-Қазына» ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ директорларының кеңесімен «Даму» Қорының

Результаты проекта:

1. Выпуск первой передачи состоялся 24.06.2010 года.
2. По состоянию на 01.10.2010 года участниками телевизионной программы стали 15 предпринимателей с ограниченными возможностями.

2.4.7. Резюме

Опыт реализации Фондом «Даму» программ нефинансовой поддержки в 2009–2010 годах оказался успешным и показал востребованность разработанных программ.

В рамках программы «Бизнес-Советник» в 2009 году и в первом полугодии 2010 года более 19 000 предпринимателей и граждан во всех 209 районах Казахстана прошли тренинг-обучение. Благодаря программам Фонда, спонсорскую помощь получили 34 предпринимателя с ограниченными возможностями, 15 предпринимателей-инвалидов стали участниками телевизионной передачи «Вместе / Бір болайық!».

Фонд «Даму» придает исключительную важность дальнейшему усилению работы по нефинансовой поддержке предпринимателей. При этом Фонд стремится к максимизации мультипликативного эффекта путем реализации комплексных программ, сочетающих финансовую поддержку с нефинансовыми инструментами.

2.5. РЕЗЮМЕ

Фонд «Даму» имеет более чем десятилетний опыт по поддержке МСБ в Казахстане. С начала своего функционирования Фонд профинансировал напрямую 2 878 проектов малого предпринимательства на общую сумму 33,3 млрд тенге. Экономическим эффектом стало положительное воздействие на отраслевую структуру СМП, поскольку Фонд не финансировал торгово-закупочную деятельность. Социально-экономическим эффектом реализованных программ явилось воздействие на региональную структуру малого бизнеса – Фонд первым из финансовых институтов страны стал финансировать проекты в малых городах.

Однако при этом на протяжении последних лет финансовая деятельность Фонда «Даму» была неэффективной и привела к значительным убыткам. Ситуация кардинально изменилась только в 2009–2010 годах, после размещения средств 3-го транша Стабилизационной программы.

practical support to the business ideas of such disabled entrepreneurs, with the coverage of the support process by the TV program. The TV program is broadcasted on the Khabar TV channel.

Project results:

1. The first TV program issue was on June 24, 2010.
2. As of October 1, 2010 the participants of the TV program were 15 entrepreneurs with disabilities.

2.4.7. Outcomes

The experience of implementation of the non-financial support programs by the Damu Fund in 2009–2010 turned out to be successful and showed a high demand for the developed programs.

In the framework of the Business Council Program, in 2009 and in the first half of 2010 more than 19,000 entrepreneurs and citizens from all 209 rayons of Kazakhstan were trained. Owing to the Fund programs, the sponsorship aid was provided to 34 entrepreneurs with disabilities, and 15 disabled entrepreneurs became the participants of the Together / Bir Bolaiyq TV program.

The Damu Fund gives extra weight to the further strengthening of work on non-financial support of entrepreneurs. The Fund is aspiring to maximize the multiplicative effect through the implementation of full-range programs, combining the financial support and non-financial instruments.

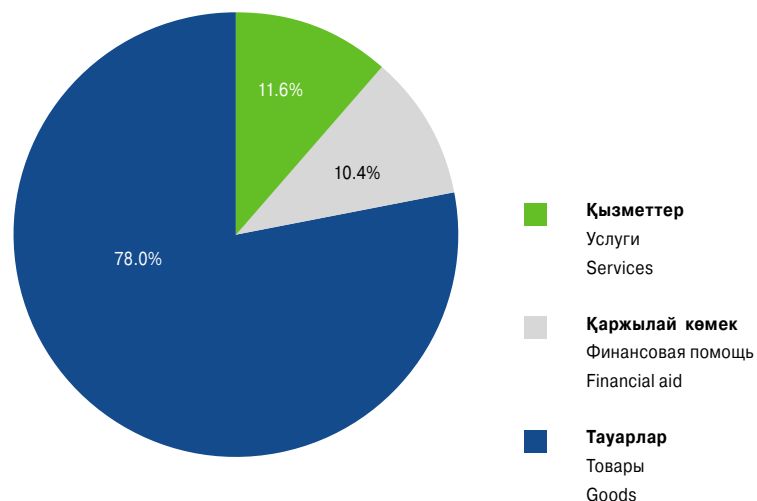
2.5. OUTCOMES

The Damu Fund has more than ten years experience in support of the SMEs sector in Kazakhstan. From the beginning of its operation the Fund has directly financed 2,878 small entrepreneurship projects to the total amount of 33.3 billion Tenge. A positive impact on the sectoral structure of the SBE had the economic effect, since the Fund did not finance the trade purchase activities. The socio-economic effect of the implemented programs was an impact on the regional structure of small business – the Fund was the first among the financial institutions of the country who started financing projects in small towns.

График 19. **01.10.2010ж. жағдай бойынша «Даму-Көмек» бағдарламасы бойынша өтініштер саны**

График 19. Структура заявок по программе «Даму-Көмек» на 01.10.2010 г.

Chart 19. The structure of applications on the Damu-Komek program as of 01.10.2010



басшылығының несиелік қоржынын сату бойынша бастамасы құпталды. Қоржынды сатудан түскен қаржы қайта инвестицияланады, ал қызметкерлер – жаңа стратегиялық міндеттерді жүзеге асыруға бағытталады.

Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерін қаржыландыруға негізделген Қор бағдарламалары өздерінің жоғары тиімділігін көрсетті. Мемлекет көмегінің арқасында көптеген кәсіпкерліктер өздерінің айналымдағы қаржыларын жоғалтпай, өз деңгейлерінде қалып, қаржылық жүктемені жеңілдеті алды. Тұрақтандыру бағдарламасы бойынша бөлінген қаржыны иемдену көп жағдайда сәтті жүрді және жүретін болады, қарыз алушылар басынан бастап өз алдарына қойған мақсаттарына жетті.

ҚР Үкіметінің Тұрақтандыру бағдарламасын жүзеге асырудың нәтижелері бойынша, дағдарысқа қарсы бағдарлама ретінде ол өз міндетін орындады: (1) екінші деңгейлі банктердің өтімділігі қалпына келтірілді, (2) арзан несиелік ресурстардың келуі кәсіпорындарға аздаған дем беріп, бизнесін, өндірісін, жұмыс орындарын сақтап қалуға және сонымен әлеуметтік тұрақтылығын қамтамасыз етуге мүмкіндік берді деп тұжырымдауға болады.

Шартты тарату бағдарламаларын (Тұрақтандыру бағдарламасы, «Даму-Өндіріс» бағдарламасы, әйелдер кәсіпкерлігін қаржыландыру бағдарламасы, нүктелік бағдарламалар) жүзеге асыру барысында 10 000-нан астам ШОБ жобалары жалпы сомасы 480 млрд теңге сомасында қаржыландырылды, 12 000-нан астам жұмыс орындары құрылды және қолдау көрсетілді.

2009–2010 жылдары Қордың қаржылай емес қолдау бағдарламаларын жүзеге асыру тәжірибесі сәтті болды және өңделген бағдарламалардың үлкен сұранысқа иелігі мен осы бағыт бойынша жұмысты күшейтудің ерекше маңыздылығын көрсетті. Сонымен қатар, Қор кешенді бағдарламаларды жүзеге асыру қаржылы қолдау бағдарламаларын қаржысыз құралдармен үйлестіру жоғары мультипликативтік әсер көрсетеді деп есептейді.

Анализ результатов реализации программ прямого финансирования СМПС Фондом показал их низкую эффективность. В течение 2004–2007 годов Фонд вел рискованную кредитную политику, предоставляя займы по заниженным ставкам при отсутствии надлежащей экспертизы проектов и мониторинга. В результате Фонд имеет ссудный портфель низкого качества и несет высокие издержки по его обслуживанию и взысканию проблемных долгов. Советом директоров Фонда «Даму» 08.06.2009 года и Советом директоров АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» 30.04.2010 года была одобрена инициатива руководства Фонда «Даму» по продаже ссудного портфеля. Вырученные от продажи портфеля средства будут реинвестированы, а высвободившиеся сотрудники направлены на реализацию новых стратегических задач.

Программы Фонда по обусловленному финансированию субъектов малого и среднего предпринимательства показали свою высокую эффективность. Благодаря помощи государства многие предприятия смогли удержаться на плаву, не потеряв свои оборотные средства, облегчить финансовую нагрузку. Освоение средств, выделенных по Стабилизационной программе, в большинстве случаев проходило и проходит успешно, достигаются те цели, которые были изначально поставлены перед собой заемщиками.

По результатам реализации Стабилизационной программы Правительства РК можно констатировать, что как антикризисная программа она свою задачу выполнила: (1) ликвидность банков второго уровня восстановлена, (2) приток дешевых кредитных ресурсов дал возможность предприятиям получить передышку, сохранить бизнес, производство, рабочие места и тем самым обеспечить социальную стабильность.

В ходе реализации программ обусловленного размещения (Стабилизационная программа, Программа «Даму-Өндіріс», Программа финансирования женского предпринимательства, Точечные программы) профинансировано более 10 000 проектов МСБ на общую сумму свыше 480 млрд тенге, создано и поддержано более 12 000 рабочих мест.

Опыт реализации Фондом программ нефинансовой поддержки в 2009–2010 годах был успешным и показал востребованность разработанных программ и исключительную важность усиления работы по данному направлению. При этом Фонд считает, что наибольший мультипликативный эффект даст реализация комплексных программ – сочетание программ финансовой поддержки с нефинансовыми инструментами.

However, in the last few years the financial activity of the Fund was inefficient and had led to considerable losses. The situation cardinally changed only in 2009-2010, after placement of the funds of a third tranche under the Stabilization Program.

The analysis of the results of implementation by the Fund of the SMBE direct financing programs showed their low effectiveness. From 2004 throughout 2007 the Fund has been pursuing a risky credit policy by extending loans at reduced rates with the lack of proper examination of the projects and their monitoring. As a result, the Fund has a loan portfolio of low quality and bears high costs on its servicing and repayment of troubled loans. In the given situation by resolution of the Damu Fund Council of Directors of June 8, 2009 and that of the Council of Directors of JSC National Welfare Fund Samruk-Kazyna of April 30, 2010, the selling of the Damu Fund's loan portfolio (except for the loan portfolio on the Damu-Koldau Program) was approved. The money so gained will be re-invested, while the free personnel of the Fund will be re-oriented for implementation of new strategic tasks.

The programs of the Fund on conditional financing of the small and medium business enterprises showed their high efficiency. Owing to the help of the state, many enterprises managed to stay afloat, not having lost their circulating assets, and ease their financial burden. The utilization (draw-down) of funds, allocated under the Stabilization Program, in majority of cases, was carried out and was carried out successfully; those goals the borrowers initially set before themselves are reached.

We can assert, based on the results of implementation of the Stabilization Program of the Government of Kazakhstan, that this program as an anti-recession program has met its goal: (1) The liquidity of the second level banks is restored, (2) The inflow of cheap credit resources gave a chance to the enterprises to have a respite, to maintain business, production, jobs and with this to ensure social stability.

As a result of implementation of the Conditional Placement Programs (Stabilization Program, Damu-Ondiris Program, Program of Financing of Female Entrepreneurship, Spot Programs) more than 10,000 SMEs projects were financed to the total amount of over 480 billion Tenge, and more than 12,000 jobs were created and retained.

The experience of implementation by the Fund of the non-financial support programs in 2009-2010 was successful and showed a high demand for the developed programs and exclusive importance of strengthening the work in the given direction. The Fund believes that the implementation of complex programs, involving the combination of the financial support programs with non-financial instruments, will bring the most multiplicative effect.



3



ДАҒДАРЫСТАН КЕЙІНГІ КЕЗЕҢДЕГІ ҚОРДЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ КОНЦЕПЦИЯСЫ

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ ФОНДА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД
STRATEGIC CONCEPT OF THE FUND IN THE POST-RECESSION PERIOD

3. ДАҒДАРЫСТАН KEЙІНГІ KEZEҢДЕГІ ҚОРДЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ КОНЦЕПЦИЯСЫ

Бизнес үшін табысты нәрсе – мемлекет үшін де табысты.

Н. Ә. Назарбаев

Қазір бізге 20 мың адам жұмыс жасайтын аса үлкен кәсіпорындар керек емес. Бізге 20–50 адам жұмыс істейтін кәсіпкерлік керек.

Германия 90% өнімін шағын және орта бизнестен алады, сондықтан Германия экономикалық дағдарысты бәрінен де жеңіл өткерді. Өйткені кәсіпкердің қол астында 50 адам жұмыс жасайды, егер оның өнімі өтімсіз болса, ол оны өзгертеді. Ірі кәсіпорындар бұлай істей алмайды, оның икемділігі бар.

Н. Ә. Назарбаев

(Жамбыл және Оңтүстік-Қазақстан облыстарына іскерлік сапарының қорытындысы бойынша брифингтегі сөйлеген сөзінен, Шымкент қ., 28 қыркүйек 2010 ж.)

Что выгодно для бизнеса – выгодно для государства

Н. А. Назарбаев

Нам нужны сейчас не гигантские предприятия, где работают 20 тыс. человек. Нам нужны предприятия, где работают 20–50 человек.

90% продукции Германия получает от малого и среднего бизнеса, поэтому Германия легче всех пережила экономический кризис. Потому, что у предпринимателя работает 50 человек, и если его продукция не имеет сбыта, то он меняет ее. Гигантские предприятия этого не могут сделать, гибкость есть у него.

Н. А. Назарбаев

(Из выступления на брифинге по итогам рабочего визита в Жамбылскую и Южно-Казахстанскую области, г. Шымкент, 28 сентября 2010)

What is beneficial for business is beneficial for the state.

N. A. Nazarbayev

We do not need giant enterprises hiring 20 thousand employees. We need enterprises where 20 to 50 people work.

Small and medium businesses provide 90% of all products produced in Germany; thus, Germany was able to overcome the economic recession with an ease. This is because 50 people work for a business, and when the product has no sales, the entrepreneur changes this product for another one for which there is a demand. The giant plants cannot do that, they are not so flexible.

N. A. Nazarbayev

(Extracts from the President's speech at a briefing, following his business trip to Zhambyl and Southern Kazakhstan Oblast, September 28, 2010)

3.1. МҰРАТЫ

Қазақстанның шағын және орта бизнесінің сапалы дамуына жәрдемдесу.

3.2. КӨЗ АЯСЫ

«Даму» қоры – ұлттық институт, Қазақстандағы кәсіпкерлікті қолдау шараларының басты операторы мен біріктірушісі.

3.3. СТРАТЕГИЯЛЫҚ МАҚСАТТАРЫ МЕН МІНДЕТТЕРІ

3.3.1. Экономиканы әртараптандыруға жәрдемдесу және шағын және орта бизнес саласындағы бәсекелесу қабілетін жақсарту

Аталған мақсатқа Қор төмендегі міндеттерді шешу есебінен жетуді жоспарлап отыр:

1. Ішкі өндірісін кеңейту, инновацияларды ендіру және өз өнімдерінің бәсекеге қабілетін жақсарту үшін жоғары әлеуетті мүмкіндіктері бар ШОБ субъектілерін қолдау құралдарының спектрін кеңейту.
2. Инновациялауды арттыруға, ШОБ техникалық құралдандыруға жәрдемдесу.
3. Өндірістік және инновациялық ШОБ жобаларын қаржыландыруды қамтамасыз ету үшін мамандандырылған қорлар мен басқа да институттарды құруға ат салысу.

3.3.2. Даму әлеуеті бар барлық ШОБ субъектілерінің қаржыландыруға қол жеткізу мүмкіндігін қамтамасыз ету.

Аталған мақсатқа Қор төмендегі міндеттерді шешу есебінен жетуді жоспарлап отыр:

1. ШОБ субъектілері үшін несие ресурстарының қол жетерлігін арттыру.

3. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ ФОНДА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

3.1. МИССИЯ

Содействие качественному развитию малого и среднего бизнеса Казахстана.

3.2. ВИДЕНИЕ

Фонд «Даму» – национальный институт, основной оператор и интегратор мер поддержки предпринимательства Казахстана.

3.3. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

3.3.1. Содействие диверсификации экономики и повышению конкурентоспособности в сфере малого и среднего бизнеса

Достижение данной цели планируется Фондом за счет решения следующих задач:

1. Расширение спектра инструментов поддержки субъектов МСБ, имеющих высокие потенциальные возможности расширения внутреннего производства, внедрения инноваций и повышения конкурентоспособности своей продукции.
2. Содействие повышению инновационности, технического перевооружению МСБ.
3. Содействие созданию специализированных фондов и других институтов для обеспечения финансирования индустриальных и инновационных проектов МСБ.

3.3.2. Обеспечение доступности финансирования всем субъектам МСБ, обладающим потенциалом развития

Достижение данной цели планируется Фондом за счет решения следующих задач:

3. STRATEGIC CONCEPT OF THE FUND IN THE POST-RECESSION PERIOD

3.1. MISSION

Facilitation of the quality development of small and medium business in Kazakhstan.

3.2. VISION

The Fund is a national institution, main operator and integrator of entrepreneurship support measures in Kazakhstan.

3.3. STRATEGIC GOALS AND TASKS

3.3.1. Promotion of diversification of the economy and enhancing the competitiveness of small and medium business

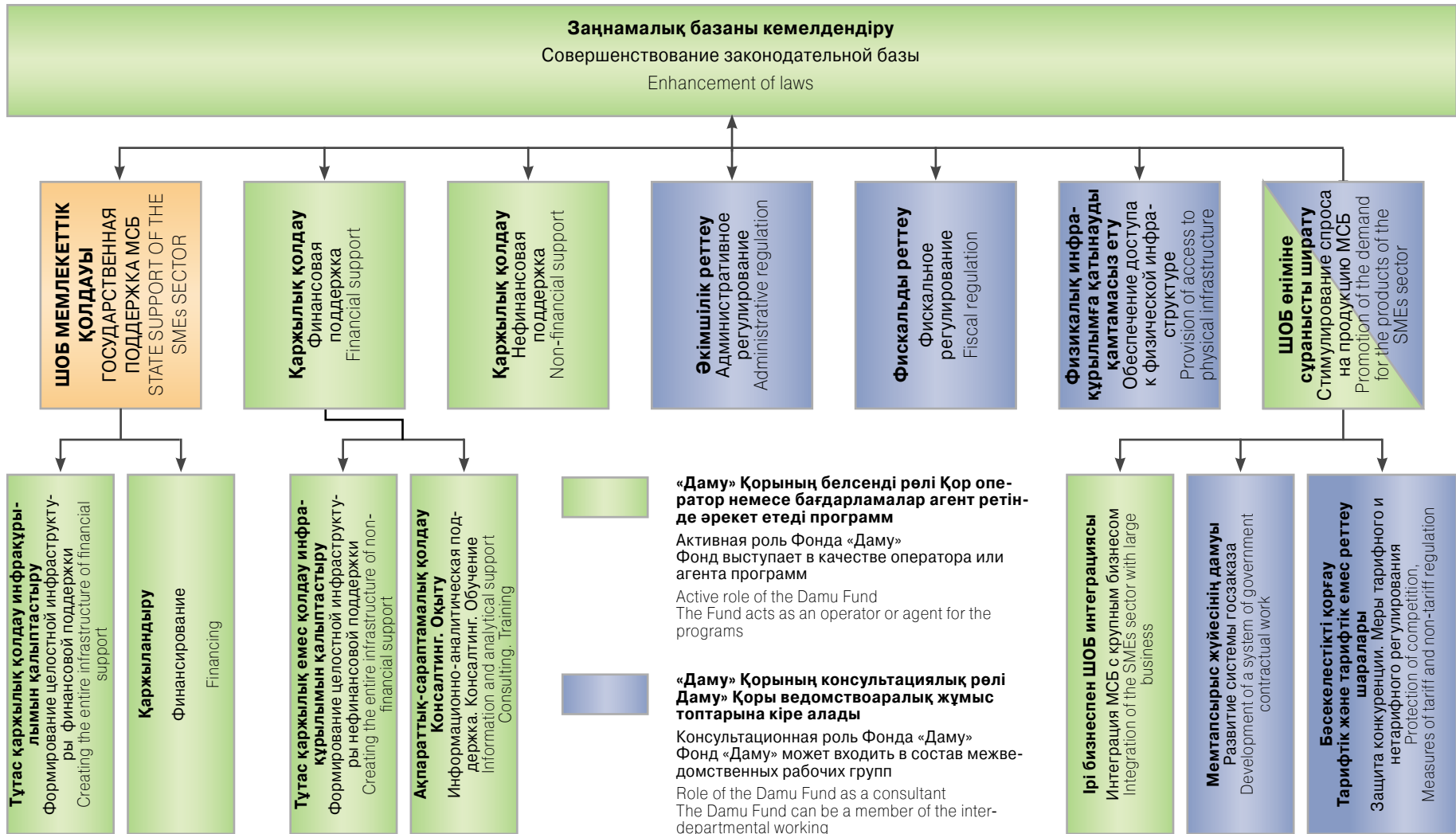
The Fund is planning to achieve this goal through accomplishing the following tasks:

1. Expansion of support instruments for SMEs with a high potential for expanding domestic production, implementing innovations and enhancing the competitiveness of their output.
2. Promotion of the increased innovation and technical re-equipment of the SMEs sector.
3. Participation in the establishment of specialized funds and other financial institutions to provide financing for SMEs.

3.3.2. Ensuring accessibility of financing for all SMEs having development potential

The Fund is planning to achieve this goal through accomplishing the following tasks:

Тәсім/Схема/Scheme 3



1. Повышение доступности кредитных ресурсов для субъектов МСБ.
2. Эффективное распределение кредитных ресурсов путем максимального охвата субъектов МСБ в региональном и отраслевом разрезе.
3. Содействие формированию и разветвлению сети финансовых и нефинансовых учреждений для обеспечения финансирования субъектов МСБ.

3.3.3. Повышение профессионализма субъектов МСБ и вовлечение населения в предпринимательство

Достижение данной цели планируется Фондом за счет решения следующих задач:

1. Организация общих и специализированных программ обучения для субъектов МСБ и населения с предпринимательской инициативой.
2. Внедрение дистанционных инструментов оказания информационно-аналитических и консультационных услуг для субъектов МСБ и населения с предпринимательской инициативой.
3. Развитие во всех регионах Казахстана инфраструктуры нефинансовой поддержки предпринимательства путем слияния усилий субъектов нефинансовой поддержки, стандартизации предоставляемых ими услуг, а также заимствования и ретрансляции успешного зарубежного опыта в этой области.
4. Осуществление мониторинга и проведение регулярных аналитических исследований развития сектора МСБ.

3.3.4. Стимулирование спроса на продукцию МСБ

Достижение данной цели планируется Фондом за счет решения следующих задач:

1. Содействие экономической интеграции МСБ с крупным бизнесом.
2. Стимулирование роста доли МСБ в закупках национальных компаний и государственных организаций.

3.4. НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕКТОРА МСБ

В данном разделе отражено видение Фонда «Даму» по направлениям государственной поддержки МСБ и роли Фонда по каждому из направлений. [Схема 3](#)

1. Increasing the accessibility of credit resources for the SMBE.
2. Ensuring effective allocation of loans through maximum coverage of SMEs by regions and sectors.
3. Promotion of the development and expansion of a network of financial and non-financial institutions for provision of financing of the SMBE.

3.3.3. Raising professional level of SMEs and the population's involvement in entrepreneurship

The Fund is planning to achieve this goal through accomplishing the following tasks:

1. Organization of general and specialized programs for the SMBE and population with entrepreneurial initiatives.
2. Establishment of 'long-distance' instruments for the provision of information, analytical and consulting services for small and medium businesses and entrepreneurship-oriented population.
3. The development of non-financial entrepreneurship support infrastructure in all the regions of Kazakhstan through joint efforts of non-financial support beneficiaries, the standardization of offered services, adoption and replication of successful foreign experience in this area.
4. Monitoring and regular analytical research on the SME sector development.

3.3.4. Boosting demand for the products of the SMEs sector

The Fund is planning to reach the given objective through the solving of the following tasks:

1. Promotion of the economic integration of the SMEs sector with large business.
2. Promotion of the increased share of the SMEs sector in the government purchases by national companies and state run organizations.

3.4. DIRECTIONS OF GOVERNMENTAL REGULATION OF THE SMES SECTOR

The given chart reflects the Damu Fund's vision of the directions of governmental support of the SMEs sector and role of the Fund by each of the directions. [Scheme 3](#)

2. Аймақтық және салалық бөліністе ШОБ субъектілерін барынша кең қамту жолымен несие ресурстарын тиімді түрде үйлестіру.
3. ШОБ субъектілерін қаржыландыруды қамтамасыз ету үшін қаржылы және қаржысыз мекемелер желісінің құрылуына және кеңеюіне ат салысу.

3.3.3. ШОБ субъектілерінің кәсібилігін жоғарылату және тұрғын халықты кәсіпкерлікке тарту

Осы мақсатқа қол жеткізу келесі міндеттерді шешу есебінен Қормен жоспарланады:

1. ШОБ субъектілері және кәсіпкерлік бастамашыл тұрғын халық үшін жалпы және мамандандырылған бағдарламаларды ұйымдастыру.
2. ШОБ субъектілері және кәсіпкерлік бастамашыл тұрғын халық үшін ақпараттық-сараптамалық және консультациялық қызметтерді көрсететін қашықтықтан басқарылатын құралдарды енгізу.
3. Қаржылық емес қолдау субъектілерінің күштерін біріктіру, олармен көрсетілетін қызметтерді стандарттау, сонымен қатар осы саладағы табысты шетелдік тәжірибемен алмасу және ретрансляция арқылы Қазақстанның барлық аймағында кәсіпкерлікті қаржылық емес қолдау инфрақұрылымын дамыту.
4. Бақылауды жүзеге асыру және ШОБ секторының дамуына тұрақты сараптамалық зерттеулер жүргізу.

3.3.4. ШОБ өніміне сұранысты ынталандыру

Осы мақсатқа қол жеткізу Қормен келесі тапсырмаларды шешу есебінен жоспарланады:

1. Ірі бизнеспен ШОБ экономикалық интеграциясына атсалысу.
2. Ұлттық компаниялардың және мемлекеттік ұйымдардың сатып алуларында ШОБ үлесінің өсуін ынталандыру.

3.4. ШОБ СЕКТОРЫНЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ БАҒЫТТАРЫ

Осы бөлімде ШОБ мемлекеттік қолдау бағыттары бойынша «Даму» Қорының көрінісі және әрбір бағыт бойынша Қордың рөлі көрсетілген. [Тәсім 3](#)

3.4.1. Қаржылық қолдау

Қаржылық қолдау	
Тұтас қаржылық қолдау инфрақұрылымын қалыптастыру	Қаржыландыру
<p>Қазақстанның барлық аймақтарында нарықтық негізде ШОБ қаржыландыру үшін қаржы ресурстарын шоғырландыруды және қайта бөлуді қамтамасыз ететін қаржы институттарының желісін қалыптастыру (дамыту):</p> <ul style="list-style-type: none"> – әмбебап және мамандандырылған банктер – лизинг компаниялары – тікелей инвестиция қорлары – кепілдікті және ссудалық қорлар – шағын қаржы ұйымдары 	<p>Мемлекеттік қаражаттардың және халықаралық капитал донорларының қаражаттары есебінен ШОБ субъектілерін тікелей және жанама қаржылық қолдау:</p> <ul style="list-style-type: none"> – секторлы бағдарламалар – нүктелі бағдарламалар <p>Құралдар:</p> <ul style="list-style-type: none"> – несие құралдары – кепілдіктер – субсидиялар – гранттар – капиталға қатысу

3.4.2. Қаржылық емес қолдау

Қаржылық емес қолдау	
Тұтас қаржылық емес қолдау инфрақұрылымын қалыптастыру	Ақпараттық-сараптамалық қолдау Консалтинг Оқыту
<p>Қазақстанның барлық аймақтарында ақпараттық-сараптамалық қолдауды, консалтингті және оқытуды қосқанда, кәсіпкерлікті қаржылық емес қолдауды қамтамасыз ететін мекемелер желісін қалыптастыру (дамыту):</p> <ul style="list-style-type: none"> – Кәсіпкерлікті қолдау орталықтары – «Даму» Қорының офистері – консультациялық компаниялар 	<ul style="list-style-type: none"> – Оқу және біліктілікті жоғарылату жалпы және арнайы тренинг бағдарламаларын жүзеге асыру. – Ақпараттық-сараптамалық және консультациялық қызметтерді қашықтықтан көрсетуші құралдарды енгізу. – ШОБ секторының дамуын тұрақты сараптамалық зерттеулерді жүргізу және бақылауды жүзеге асыру. – БАҚ-мен жұмыс істеу, ШОБ үшін мамандандырылған БАҚ құру және дамыту. – Бизнес-форумдарды, дөңгелек столдарды, конференцияларды өткізу. – Орта және орта арнайы білім беру жүйесін жетілдіруге атсалысу. – Елде заманауи технологиялардың және бизнес жүргізудің үздік әлемдік тәжірибесін шоғырландыруға атсалысу. – Мүмкіндіктері шектеулі кәсіпкерлерді қолдау.

3.4.1. Финансовая поддержка

Финансовая поддержка	
Формирование целостной инфраструктуры финансовой поддержки	Финансирование
<p>Формирование (развитие) во всех регионах Казахстана сети финансовых институтов, обеспечивающих аккумуляцию и перераспределение финансовых ресурсов для финансирования МСБ на рыночной основе:</p> <ul style="list-style-type: none"> – универсальные и специализированные банки – лизинговые компании – фонды прямых инвестиций – гарантийные и ссудные фонды – микрофинансовые организации 	<p>Прямая и опосредованная финансовая поддержка субъектов МСБ за счет государственных средств и средств международных доноров капитала:</p> <ul style="list-style-type: none"> – секторальные программы – точечные программы <p>Инструменты:</p> <ul style="list-style-type: none"> – кредитные инструменты – гарантии – субсидии – гранты – участие в капитале

3.4.2. Нефинансовая поддержка

Нефинансовая поддержка	
Формирование целостной инфраструктуры нефинансовой поддержки	Информационно-аналитическая поддержка. Консалтинг Обучение
<p>Формирование (развитие) во всех регионах Казахстана сети учреждений, обеспечивающих в комплексе нефинансовую поддержку предпринимательства, включая информационно-аналитическую поддержку, консалтинг и обучение:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Центры поддержки предпринимательства – офисы Фонда «Даму» – консультационные компании – учебные заведения 	<ul style="list-style-type: none"> – Реализация общих и специальных программ тренинг-обучения и повышения квалификации. – Внедрение дистанционных инструментов оказания информационно-аналитических и консультационных услуг. – Осуществление мониторинга и проведение регулярных аналитических исследований развития сектора МСБ. – Работа со СМИ, создание и развитие специализированных СМИ для МСБ. – Проведение бизнес-форумов, круглых столов, конференций. – Содействие совершенствованию системы среднего и среднего специального образования. – Содействие аккумуляции в стране современных технологий и лучшего мирового опыта ведения бизнеса. – Поддержка предпринимателей с ограниченными возможностями.

3.4.1. Financial support

Financial support	
The setting up of the entire infrastructure of financial support	Financing
<p>The setting up (development) in all regions of Kazakhstan of a network of financial institutions, engaged in accumulation and re-distribution of financial resources for financing of the SMEs on a market basis:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Universal and specialized banks – Leasing companies – Direct investment funds – Guarantee funds and loan funds – Microlending organizations 	<p>Direct and mediate financial support of the SMEs from the public funds and funds provided by international donors of capital:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Sectoral programs – Spot programs <p>Instruments:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Lending instruments – Guarantees – Subsidies – Grants – Capital contribution

3.4.2. Non-financial support

Non-financial support	
The setting up of the entire infrastructure of non-financial support	Information and analytical support Consulting Training
<p>The setting up (development) in all regions of Kazakhstan of a network of institutions, providing a full-range non-financial support of entrepreneurs, including information and analytical support, consulting and training:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Entrepreneurship support centers – Damu Fund offices – Consulting companies – Educational institutions 	<ul style="list-style-type: none"> – The implementation of general and special training programs and conducting of refresher courses. – The introduction of distance instruments of provision of information & analytical services and consulting. – The monitoring of the SMEs sector development and conducting of regular analytical studies. – Working with mass media and setting up and development of specialized printed matters for the SMEs sector. – Conducting of business forums, round tables and conferences. – Adding to the enhancement of the secondary and vocational education. – Promotion of accumulation in the country of up-to-date technologies and best international practice of running business. – Support of entrepreneurs with disabilities.

3.4.3. Әкімгерлік реттеу

Әкімгерлік реттеу

Тіркеу және лицензиялау процедураларын жетілдіру және жеңілдету (электронды өңдеу, бір терезе ұстанымы).
Қашықтықтан басқару құралдарын тәжірибеге біртіндеп енгізу.
Әкімшілік кедергілерді қысқарту, ШОБ үшін формалды бюрократиялық процедураларды жою бойынша жұмысты жалғастыру.
Әкімшілік кедергілерді қысқартудың экономикалық әсеріне – ШОБ транзакциялық ұсталымдарын төмендетуге қол жеткізу.
ШОБ субъектілерімен Әкімшіліктердің атаулы жұмысын күшейту.
Кәсіпкерлік бірлестіктерін және қауымдастықтарын дамыту.
Бизнесті жүргізу шарттарын тұрақты бақылау негізінде жүзеге асыру.
Мамандандырылған халықаралық агенттіктердің сәйкес баяндамаларын талдау. Шетелдік байланыстарды кеңейту, әкімгерлік реттеу облысындағы үздік әлемдік тәжірибені пайдалану (бейімдеу).

3.4.4. Фискальды реттеу

Фискальды реттеу

Салық заңнамасында және ЖК қатысты болатын басқа барлық заңдарда және нормативтік актілерде бизнестің ШОБ субъектілерінің өлшемді анықтамасының бірлігін қамтамасыз ету.
ШОБ субъектілерінің мәртебесін заңсыз пайдаланушы салық төлеушілерді айқындау тәртібін анықтау.
ШОБ субъектілеріне салық салу жүйесін қайта қарау.
ШОБ бизнес масштабтарының өсуіне және олардың орта кәсіпкерлік субъектілеріне ауысуына жағдай жасайтын экономикалық сипаттағы шараларды заңнамалық орнату.
Негізгі қаражаттарды жаңғыртуға, заманауи технологияларды импорттауға, инновацияны (лизинг, франчайзинг және басқалары) пайдалануға бағытталған қаржы құралдарын пайдалануды экономикалық (салықтық) ширату шараларының шеңберін кеңейту.
Салықтық есепке алу, салықтық әкімгерлік жүйесін жетілдіру, жеңілдету.
Мамандандырылған БЖ енгізу арқылы есепке алу және есептік процестердің, сонымен қатар қашықтықтан салықтық әкімгерлік механизмдерінің технологиялылығын арттыру.

3.4.3. Административное регулирование

Административное регулирование

Совершенствование и упрощение процедур регистрации и лицензирования (электронная обработка, принцип одного окна).
 Постепенное внедрение в практику дистанционных инструментов.
 Продолжение работы по сокращению административных барьеров, устранению излишних и формальных бюрократических процедур для МСБ.
 Достижение экономического эффекта сокращения административных барьеров – снижения транзакционных издержек МСБ.
 Усиление адресной работы акиматов с субъектами МСБ.
 Развитие ассоциаций и объединений предпринимательства.
 Осуществление на регулярной основе мониторинга условий ведения бизнеса. Анализ соответствующих докладов специализированных международных агентств. Расширение зарубежных контактов, использование (адаптация) лучшего мирового опыта в области административного регулирования.

3.4.4. Фискальное регулирование

Фискальное регулирование

Обеспечение единства критериального определения субъектов МСБ бизнеса в налоговом законодательстве и всех других законах и нормативных актах, касающихся ЧП.
 Определение порядка выявления налогоплательщиков, незаконно использующих статус субъектов МСБ.
 Пересмотр системы налогообложения субъектов МСБ.
 Законодательное установление мер экономического характера, стимулирующих рост масштабов бизнеса СМП и их трансформацию в субъекты среднего предпринимательства.
 Расширение круга мер экономической (налоговой) стимуляции использования финансовых инструментов, нацеленных на модернизацию основных средств, импорт современных технологий, использование инноваций (лизинг, франчайзинг и др.).
 Совершенствование, упрощение системы налогового учета, налогового администрирования.
 Повышение технологичности учетных и отчетных процессов путем внедрения специализированного ПО, а также механизмов дистанционного налогового администрирования.

3.4.3. Administrative regulation

Administrative regulation

The development and simplification of the registration and licensing procedures (electronic processing, the single window concept).
 The step-by-step launch of the distance instruments.
 Continuing work on reduction of administrative barriers, elimination of unnecessary and formal bureaucratic procedures for SMEs.
 The achievement of economic effect of reduction of administrative barriers – the decrease of transaction costs for SMEs.
 Intensification of spot work of akimats with SMEs enterprises.
 The development of entrepreneurship associations and unions.
 The implementation of constant monitoring and conditions for the development of business. The analysis of appropriate reports of special-purpose international agencies. The expansion of foreign contacts, use (adaptation) of best world experience in the field of administrative regulation.

3.4.4. Fiscal regulation

Fiscal regulation

Ensuring a single criteria definition of SMEs in tax legislation and all other laws and legal acts, covering private entrepreneurship.
 The definition of procedures identifying the taxpayers, illegally using the status of SMEs.
 The revision of the taxation system for SMEs.
 Legal launch of economic measures, stimulating the growth of SBE businesses and their transformation into medium enterprises.
 The expansion of the range of economic (tax) stimulation of the use of financial instruments, targeted at modernization of fixed assets, import of modern technologies, use of innovations (leasing, franchising and other).
 The development and simplification of the tax accounting system and tax administration.
 The intensification of the technology factor in the accounting and reporting processes through the installation of special-purpose software as well as the mechanisms of distance tax administration.

3.4.5. Физикалық инфрақұрылымға қатынауды қамтамасыз ету

Физикалық инфрақұрылымға қатынауды қамтамасыз ету

Қолда бар инфрақұрылым нысандары және оларға қатынау шарттары туралы ақпараттың қолжетімділігін қамтамасыз ету.

ШОБ сұрауларына сәйкес келетін нысандарды іздеудің тиімді жүйесін енгізу ШОБ субъектілері үшін дифференциал тарифтерді енгізу (не тариф бөлігін қаражаттандыру).

Инфрақұрылым нысандарын күрделі жөндеуді, қайта құрылымдауды, жаңартуды немесе ауыстыруды жүргізу.

Аймақтық инфрақұрылымды дамыту, жаңа нысандарды (жолдар, инженерлік коммуникациялар, энергетика) салу, шалғайдағы аудандарды коммуналды шаруашылық қызметтерімен қамтамасыз ету.

Шалғайдағы аудандарды және ауылдық елді-мекендерді қосқанда, барлық елді-мекендерді Интернет желісіне кең жолақты қатынауды қосқанда, заманауи байланыс қызметтерімен қамтамасыз ету.

Бизнес-инкубаторларды, технологиялық бақтарды, индустриалдық аймақтарды және инфрақұрылымның басқы нысандарын құру және дамыту.

3.4.6. ШОБ өніміне сұранысты ынталандыру

ШОБ өніміне сұранысты ынталандыру

Ірі бизнеспен ШОБ интеграциялау	Мемтапсырыс жүйесін дамыту	Бәсекелестікті қорғау Тарифті және тарифтік емес реттеу шаралары
<p>Ірі кәсіпорындардың айналасында жоғары қайта бөлу өнімін өндіруді ұйымдастыру.</p> <p>Ірі кәсіпорындардың айналасында қосалқы өндірісті және сервисті ұйымдастыру.</p> <p>Аудандық деңгейдегі кластерлерді және қала тұзуші кәсіпорындарды құру (реанимация).</p>	<p>Мемтапсырыс жүйесінің мөлдірлігін жоғарылату.</p> <p>ШОБ субъектілерінің бірыңғай реестрін қалыптастыру.</p> <p>Автоматты режимде сатып алуды жүргізу үшін электронды сауда алаң-қайын және электронды сатып алу жүйесін енгізу.</p> <p>ШОБ субъектілерін міндетті сертификаттау жүйесін енгізу.</p>	<p>Ішкі сұранысты және импорт ауыстыруды қанықтыру.</p> <p>Бірыңғай экономикалық кеңістік және Кедендік одақ мәтінінде ескертуші сипаттағы шараларды жүзеге асыру.</p> <p>Қаладағы және ауылдағы өмір сүру деңгейін біртіндеп теңестіру үшін алғышарттар құру.</p> <p>Миграциялық саясат.</p>

3.4.5. Обеспечение доступа к физической инфраструктуре

Обеспечение доступа к физической инфраструктуре

Обеспечение доступности информации об имеющихся объектах инфраструктуры и условиях доступа к ним.
 Внедрение эффективной системы поиска объектов, соответствующих запросам МСБ.
 Введение дифференцированных тарифов (либо субсидирование части тарифа) для субъектов МСБ.
 Проведение капитального ремонта, реконструкции, модернизации или замены инфраструктурных объектов.
 Развитие региональной инфраструктуры, строительство новых объектов (дороги, инженерные коммуникации, энергетика), обеспечение удаленных районов услугами коммунального хозяйства.
 Обеспечение всех населенных пунктов, включая удаленные районы и сельские населенные пункты, услугами современной связи, включая широкополосный доступ к сети Интернет.
 Создание и развитие бизнес-инкубаторов, технологических парков, промышленных зон и других объектов инфраструктуры.

3.4.6. Стимулирование спроса на продукцию МСБ

Стимулирование спроса на продукцию МСБ

Интеграция МСБ с крупным бизнесом	Развитие системы госзаказа	Меры тарифного и нетарифного регулирования
<p>Организация производства высокого передела вокруг крупных предприятий. Организация вспомогательного производства и сервиса вокруг крупных предприятий. Создание (реанимация) градообразующих предприятий и кластеров на районном уровне.</p>	<p>Повышение прозрачности системы госзакупок. Формирование Единого реестра субъектов МСБ. Внедрение системы электронных закупок и электронной торговой площадки для проведения закупок в автоматическом режиме. Введение системы обязательной сертификации субъектов МСБ.</p>	<p>Насыщение внутреннего спроса и импортозамещение. Реализация мер предупредительного характера в контексте Единого экономического пространства и Таможенного союза. Создание предпосылок для постепенного выравнивания уровня жизни в городах и на селе. Миграционная политика.</p>

3.4.5. Ensuring access to physical infrastructure

Ensuring access to physical infrastructure

Ensuring information access to the available infrastructure facilities and the conditions of access to them.
 The launch of an effective system of searching the objects, meeting SMEs needs.
 The introduction of differentiated tariffs (or subsidizing the part of tariff) for SMEs subjects.
 Running major repairs, rebuilding and modernization or replacement of infrastructure facilities.
 The development of a regional infrastructure, the construction of new facilities (roads, engineering communications, energy system), provision of remote regions with a community facilities service.
 Provision of all settlements, including remote districts and rural settlements, with modern communication services, including broadband access to the Internet.
 The establishment and development of business-incubators, technological parks, industrial zones and other infrastructure facilities.

3.4.6. Stimulating the demand for SMEs output

Stimulating the demand for SMEs output

Integration of SMB with big businesses	The development of a government order system	Protection from competition Tariff and non-tariff
<p>Organization of high-added value production around big enterprises. Organization of auxiliary production and service around big enterprises. Establishment (reanimation) of city-forming enterprises and clusters at the district level.</p>	<p>Higher transparency in the system of government orders. The launch of an e-purchase system and an e-trade area for running the purchases in online regime. The introduction of a mandatory certification system for SMEs subjects.</p>	<p>The saturation of domestic demand and import substitution. The implementation of a preventive measure in the context of the Single Economic Space and the Customs Union. The creation of conditions for gradual equalization of life standards in the cities and villages. Migration policy.</p>

3.5. ДАҒДАРЫСТАН КЕЙІНГІ КЕЗЕҢДЕ ҚОРДЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ ДАМУ ТҰЖЫРЫМДАМАСЫНЫҢ МӘНІ

Жеңілдікті шарттарда қаражаттар берумен байланысты кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың қаржы бағдарламаларының кемшілігі қоғамда қамқорында болу көңіл-күйін туындату және қолдау болып табылады.

Қор Ресейде жарияланған Ресей Жинақ банкі шағын бизнеске кепілсіз несиелер беру жоспарлары секілді, дағдарыстан кейінгі кезеңде ШОБ үшін арнайы (нарықтық емес) ортаны жасанды қалыптастыру бастамасын қолдамайды.

Мемлекеттік тарапынан бизнеске шамадан тыс қамқор болу және «жылыжайлық шарттардың» салдары әрдайым кәсіпкерлік рухтың және шағын және орта бизнестің нарықтық тұрақтылығын төмендету болып табылады.

Сондықтан ШОБ мемлекеттік қолдау бизнестің және қаржылық институттардың өзара қарым-қатынастарын нарықтық тегістікке біртіндеп шығаруға стратегиялық тұрғыда бағдарлануы тиіс.

Бизнестің нарықтық дәрежесі жоғары болған сайын соғұрлым оның құны жоғары болады.

Минусом финансовых программ государственной поддержки предпринимательства, связанных с предоставлением средств на льготных условиях, является порождение и поддержание в обществе иждивенческих настроений.

Фонд не поддерживает инициативы искусственного формирования специальной (нерыночной) среды для МСБ в посткризисный период, подобные заявленным в России планам выдачи Сбербанком России беззалоговых кредитов малому бизнесу.

Следствием «тепличных условий» и избыточной опеки бизнеса со стороны государства всегда являются снижение предпринимательского духа и рыночной устойчивости малого и среднего бизнеса.

Поэтому государственная поддержка МСБ должна быть стратегически ориентирована на постепенный вывод взаимоотношений бизнеса и финансовых институтов в рыночную плоскость.

Чем выше степень рыночности бизнеса, тем выше его стоимость.

The disadvantage of financial programs of state support of entrepreneurship, related to the offering of funds with privileged conditions, is the emergence and support of parasitical mood in the society.

The Fund does not support the initiative on artificial formation of a special (non-market) environment for SMEs in the post-recession period, such as plans of Russian Sberbank, announced in Russia, in offering unsecured loans for small businesses. The outcome of "green house conditions" and excessive protection of business by the government is always reflected in the weaker entrepreneurship spirit and market sustainability of small and medium enterprises. Therefore, the state support of SMEs must be strategically oriented at gradual transformation of relations between businesses and financial institutions into market conditions.

The higher is the level of market orientation of the business, the higher is its value.

Қазақстан Республикасы Үкіметінің Дағдарысқа қарсы Тұрақтандыру бағдарламасы өз міндетін орындады. Қазақстандағы ШОБ секторына қаржылық көмек көрсету көлемдері теңдессіз болды, ал қолдау шараларының тиімділігі және шұғылдылығы көрші елдерге қарағанда әлдеқайда жоғары болды.

Дағдарыс кезеңінде айтулы орналастыру бағдарламалары бойынша Қор жұмысының тәжірибесі ШОБ тікелей қаржылық қолдау бағдарламаларымен салыстырғанда олардың жоғарғы тиімділігін көрсетті. Алайда банк өндірімділігін қалпына келтіруі және нарықтық ресурстар есебінен банктердің несиелендіруді жаңғыртуы шарттарында, мемлекеттік Тұрақтандыру бағдарламасы секілді «кілем жабу» көлемді бағдарламаларын жүзеге асыру осындай елеулі әсерді бере алмайды.

ШОБ қолдау және дамыту саясаты қайта қаралуы және экономиканың осы секторының дағдарыстан кейін дамуын қамтамасыз етуге бағытталуы тиіс.

Бірінші кезекте ШОБ барлық субъектілері үшін қолдаудың ауқымды бағдарламаларынан ацентті секторлы және нүктелі қолдаудың неғұрлым тар және өзіндік бағдарламаларына ауыстыру жоспарланып отыр. *Тәсім 4*

Бұл бағдарламалар мемлекеттік қаражаттардың елеулі түрдегі аз көлемін талап етеді. Бірақ сонымен бірге олар мақсатты сегменттерге әлдеқайда «жіңішке» баптауды және жекелеген кәсіпорындарды және бірінші жақындағанда салынған мемлекеттік қаражаттардың бірлігіне беру көрсеткіштері және қол жеткізілетін мультипликативті әсер бойынша бағалануы мүмкін үлкен тиімділікті қамтамасыз етеді.

Қордың қаржы бағдарламалары үшін әрекет етуші қаржы институттарының тарапынан қаражаттарды коммерциялық ұсынумен азырақ қамтылған секторлар басым болады. Осылайша, салалық және аймақтық басымдықтар анықталатын болады, олардың қатарында бүгінгі күні келесілер бөлінуі мүмкін:

- Қазақстанның еңбекке қабілетті тұрғындарын кәсіпкерлік саласына қосу, старт-ап тәуекелін және заманауи технологияларды трансферлеуді төмендету және бизнес жүргізудің үздік әлемдік тәжірибесінің тиімді құралы ретінде Франчайзингтің дамуы.
- Қаржылық, сондай-ақ қаржылық емес қолдаудың әртүрлі құралдарын пайдаланумен ШОБ техникалық қайта қаруландыруға атсалысу.
- Кәсіпкерліктің аудандық деңгейде дамуы, және келешекте, нарықтың дамуына қарай, ауылда дамуы. Бұл жағдайда Қор басқа даму институттарының (НУХ «ҚазАгро», ФФПСХ және басқалары) қызметтерін қайталамауы тиіс, керісінше

3.5. СУТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ФОНДА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Антикризисная Стабилизационная программа Правительства Республики Казахстан свою задачу выполнила. Объемы финансовой помощи сектору МСБ в Казахстане были беспрецедентными, а эффективность и оперативность мер поддержки – намного выше, чем в соседних странах.

Практика работы Фонда по программам обусловленного размещения в кризисный период показала их высокую эффективность по сравнению с программами прямой финансовой поддержки МСБ. Однако в условиях восстановления банковской ликвидности и возобновления банками кредитования за счет рыночных ресурсов реализация масштабных программ «коврового покрытия», подобных государственной Стабилизационной программе, столь значительного эффекта уже не даст.

Политика поддержки и развития МСБ должна быть пересмотрена и нацелена на обеспечение посткризисного развития данного сектора экономики.

В первую очередь планируется сместить акцент с масштабных программ поддержки для всех субъектов МСБ в сторону более узких и специфических программ секторальной и точечной поддержки. *Схема 4*

Данные программы потребуют значительно меньших объемов государственных средств. Однако при этом они обеспечат более «тонкую» настройку на целевые сегменты и отдельные предприятия и большую эффективность, которая в первом приближении может быть оценена по показателям отдачи на единицу вложенных государственных средств и достигаемому мультипликативному эффекту.

Приоритетными для финансовых программ Фонда станут секторы, наименее охваченные коммерческим предложением средств со стороны действующих финансовых институтов. Таким образом, будут определены отраслевые и региональные приоритеты, в числе которых на сегодняшний день уже могут быть выделены следующие:

- Развитие франчайзинга как эффективного инструмента включения трудоспособного населения Казахстана в сферу предпринимательства, снижения риска старт-апа и трансфера современных технологий и лучшего мирового опыта ведения бизнеса.
- Содействие техническому перевооружению МСБ с использованием различных инструментов как финансовой, так и нефинансовой поддержки.
- Развитие предпринимательства на районном уровне и в перспективе, по мере развития рынка, – на селе. При этом Фонд не должен дублировать функции других институтов развития (НУХ «КазАгро», ФФПСХ и др.), а сосредоточиться

3.5. THE NATURE OF THE FUND DEVELOPMENT STRATEGIC CONCEPT IN THE POST-RECESSION PERIOD

The Anti-recession Stabilization program, conducted by the government of the Republic of Kazakhstan, performed its function. The volume of financial aid, allocated to the SMEs sector in Kazakhstan, was unprecedented while the efficiency and speed of the support measures were much better than in neighboring countries.

The Fund's operations on conditional placement programs in the recession period showed their high efficiency in comparison to the programs of direct financial support of SMEs. However, in conditions of recovery of banks' liquidity and resumption of loans, issued by banks thanks to the market resources, the implementation of "carpet cover" programs, such as the Stabilization program, will not give as much effect.

The SMEs support and development policy must be revised and targeted at ensuring the post-recession development of this sector of the economy. First of all, it is expected to shift accent from big-scale programs of support to all SMEs enterprises towards more targeted and specific programs of sectoral and spot support:

These programs demand a significantly lower volume of state funds. At the same time, however, they ensure "fine tuning" into target segments and separate enterprises and higher efficiency that at first glance may be evaluated by the output indicators per unit of invested state funds and the achieved multiplier effect. *Scheme 4*

The priorities of the Fund's financial programs are the sectors with least commercial attention from the current financial institutes. Hence, where sectoral and regional priorities will be defined, among which, today, we can highlight the following:

- The development of franchising as an effective instrument of involvement of the able-bodied population of Kazakhstan into the entrepreneurship sector, lowering the startup risk and transfer of modern technologies and the world's best experience of running business.
- Facilitation to technical re-equipment of SMEs through the use of various instruments of both financial and non-financial support.
- The development of entrepreneurship at a district level in the future and by the progress of market development – in the villages. At the same time, the Fund must not duplicate the functions of other development institutes (NH KazAgro, JSC Fund for financial support of agriculture and others), but concentrate on

Қазақстан халқының 47%-ын ауыл тұрғындары құрайды. Алайда егер ауыл және қала арасында шағын кәсіпкерлікке несиелердің бөлінуін қарастыратын болсақ, қалалық кәсіпкерлердің басымдығы анық көрінеді.

Астана және Алматы қ. ескермегенде, Қазақстанның 14 облысында 12% несие ғана облыс орталықтарынан тыс беріледі. ЕДБ 1 656 филиалдарынан және кәсіпкерлерінен ауылдық өңірде барлығы 354 филиал немесе олардың жалпы санының 14% орналасқан. Ауылда шағын несиелеу ісі жақсырақ дамыған. Соған қарамастан, шағын несиелердің 70% астамы тағы да қалаларда беріледі.

47% населения Казахстана составляют сельские жители. Однако если рассмотреть распределение кредитов малому предпринимательству между селом и городом, очевидно преобладание городских предпринимателей.

Не учитывая г. Астану и г. Алматы, в 14 областях Казахстана лишь 12% кредитов выдается вне областных центров. Из 1 656 филиалов и представительств БВУ, в сельской местности расположены всего 354 филиала, или 14% от их общего количества. С микрокредитованием на селе дело обстоит лучше. Тем не менее более 70% микрокредитов опять же выдаются в городах.

47% of the Kazakh population live in villages. However, analyzing the allocation of loans, issued to small businesses, between the cities and villages, we clearly see the dominance of the entrepreneurs in the cities.

Not including Astana and Almaty, only 12% of loans are issued outside of the Oblast centers in the 14 oblasts of Kazakhstan. Of 1 656 branches and representative offices of second-tier banks, only 354 branches are located in rural areas (14% of total number). The microlending has a better positions in the rural areas. Nonetheless, over 70% of microloans are still issued in the cities.

мемлекеттік қолдаумен қамтылмаған салаларға және сегменттерге назар бөлуі тиіс (сервис және басқа қызметтер, көлік, сауда-саттық, қайта өңдеу және т.б.).

Аймақтық ену стратегиясы келуші сипатқа ие болуы және төлем қабілеті бар сұраныстың өсу алғышарттарының болуына, сонымен қатар инфрақұрылымды және әлеуметтік сипаттағы факторларға сүйенуі тиіс. Аймақтарды дамыту бойынша бастамаларды жүзеге асыру бөлігінде Қордың және басқа мемлекеттік институттардың және ұйымдардың жұмысын үйлестіру маңызды аспект болып табылады. Кең аймақты қамтыған және шалғайдағы және ауылдық аймақтарға енудің жоғары дәрежесі бар желілерге ие мемлекеттік және коммерциялық құрылымдармен ынтымақтасуға ерекше назар бөлінуі тиіс (әкімшіліктер, «Қазпошта» АҚ, «Қазақтелеком» АҚ, банктер, көлік компаниялары). *Тәсім 5*

Орта және ұзақ мерзімді болашақта экономикаға және қоғамға әсер етуге қабілетті кәсіпорындарды дамыту бойынша аймақтардың мүмкіндіктерін және әлеуетін анықтау үшін, аудандар деңгейінде әлеуметтік-экономикалық және инновациялық дамудың стратегиялық бағыттарын сараптамалық бағалау әдістерінің жүйесін әзірлеу қажет. Бағалау кезінде елдің басқа аудандарынан, облыстарынан және шетелден тұтыну өнімдерінің негізгі түрлерінің импортын алмастырудың ішкі әлеуеті айқындалуы тиіс, сонымен қатар ҚСРО уақытынан үзілген экономикалық байланыстарды және кәсіпорындарды қалпына келтірудің мүмкіндігін және мақсаттылығын талдау жүргізілді. Кластерлі қатынас субъектілер қатынастарының нарықтылығына және ұзақ мерзімді болашақта әлеуметтік-экономикалық берілісті жоғарылатуға бағдарлануы тиіс. *Тәсім 6*

Секторлы және нүктелі қолдау бағдарламаларының жағына акценттерді ауыстыру қаржылық қолдау құралдарын өзгертуді шамалайды. Несие қаражаттарын ауқымды құюдың орнына кепілдендіру, пайыздық мөлшерлемеге қаржы бөлу және ШОБ қолдаушы – қаржылық, сондай-ақ қаржылық емес мекемелердің капиталына қатысу құралдарын пайдалану мақсатқа сай.

Құралдардың осы қатарын пайдаланумен шағын және орта бизнеске Жалғыз акционердің, республикалық және жергілікті бюджеттердің¹, халықаралық капитал донорларының, сонымен қатар нарықтық (қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді) несиелер ресурстарының есебінен тікелей және жанама қаржылық қолдау көрсетілетін болады. *Тәсім 7*

¹ «Даму» Қорының тікелей бюджет қаражаттарын пайдалануы бұрын эпизодтық сипатқа ие болды, бұл жағдайда бюджеттік қаржыландыру сомасы елеусіз болды.

на отраслях и сегментах, не охваченных государственной поддержкой (сервис и другие услуги, транспорт, торговля, переработка и др.).

Стратегия регионального проникновения должна носить поступательный характер и опираться на наличие предпосылок роста платежеспособного спроса, а также факторов инфраструктурного и социального характера. Важным аспектом является координация работы Фонда и других государственных институтов и организаций в части реализации инициатив по развитию регионов. Особое внимание должно быть уделено сотрудничеству с государственными и коммерческими структурами, имеющими сети с широким региональным охватом и высокой степенью проникновения в удаленные и сельские регионы (акиматы, АО «Казпочта», АО «Қазақтелеком», банки, транспортные компании). *Схема 5*

Для определения потенциала и возможностей регионов по развитию предприятий, способных оказать воздействие на экономику и общество в средне- и долгосрочной перспективе, необходимо разработать систему методов экспертной оценки стратегических направлений социально-экономического и инновационного развития на уровне районов. При оценке должен быть выявлен внутренний потенциал замещения импорта основных видов потребляемой продукции из других районов, областей страны и из-за рубежа, а также проведен анализ возможности и целесообразности восстановления предприятий и разорванных со времен СССР экономических связей. Кластерный подход должен быть ориентирован на рыночность отношений субъектов и максимизацию социально-экономической отдачи в долгосрочной перспективе.

Смещение акцентов в сторону программ секторальной и точечной поддержки предполагает изменение инструментов финансовой поддержки. Вместо масштабных вливаний кредитных средств целесообразно использовать инструменты гарантирования, субсидирования процентной ставки и участия в капитале учреждений поддержки МСБ – как финансовых, так и нефинансовых. *Схема 6*

С использованием данного ряда инструментов малому и среднему бизнесу будет оказана прямая и опосредованная финансовая поддержка за счет средств Единственного акционера, республиканского и местных бюджетов¹, международных доноров капитала, а также рыночных (краткосрочных и долгосрочных) кредитных ресурсов. *Схема 7*

¹ Использование Фондом «Даму» непосредственно бюджетных средств ранее носило эпизодический характер, при этом суммы бюджетного финансирования были незначительны.

sectors and segments, not covered by other state support (services, transport, trade, processing etc).

The regional penetration strategy must be gradual and based on available conditions for growth of solvent demand as well as the infrastructure and social factors. The important aspect is the coordination of the Fund's operations and other state institutions and organizations in the area of implementation of initiatives on regional development. Special attention must be paid to cooperation with state and commercial structures, linked with a wide regional network and high penetration rate into remote and rural regions (akimats, JSC Kazpochta, JSC Kazakhtelecom, banks, transport companies). *Scheme 5*

In order to define the potential and opportunities of regions in the development enterprises, able to impact the economy and society in the medium and long term, it is necessary to develop a system of methods of expert evaluation of strategic directions in the socio-economic and innovation development at a district level. The evaluation must identify the domestic potential for substitution of import of mainly consumed goods from other districts, oblasts and abroad; it is necessary to analyze the possibility and necessity to restart the enterprises and reestablish links, developed in the Soviet Union. The cluster approach must be oriented at the market orientation between the relations of the enterprises and maximum socio-economic productivity in the long run.

The shift of accents toward the sectoral and spot support programs assumes the change of the financial support instruments. Instead of a big injection of borrowed funds it makes more sense to use the guarantee instruments, subsidizing of the interest rate and participation in the capital of SMEs supporting enterprises – both financial and non-financial. *Scheme 6*

With the use of this number of instruments the small and medium enterprises will be offered direct and indirect financial support by the funds of a Sole shareholder, republican and local budgets¹, international donor capital as well as market (short and long term) credit resources: *Scheme 7*

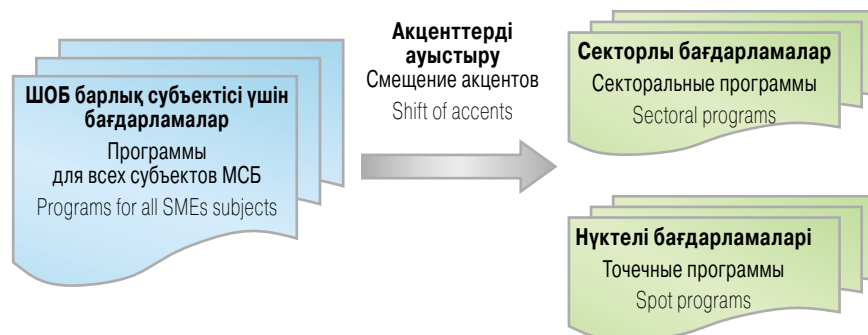
¹ Earlier, Damu Fund episodically used the funds of the state budget while the volume of financing from state budget was insignificant.

Тәсім/Схема/Scheme 4

ФОКУС

ФОКУС

FOCUS



Қордың жалғыз акционері – «Самұрық-Қазына» ҰҰАҚ АҚ, Ұлттық басқарушы холдинг ретінде бірінші кезекте табыстылықтың және пайданың мақсатты көрсеткіштеріне бағдарланған.

Алайда «Даму» Қоры даму институты ретінде, өзінің негізгі қызметінің аясында пайдалы ғана емес, сондай-ақ шығынды бағдарламаларды да жүзеге асыруы тиіс (қаржылық емес қолдау, кепілдендіру бағдарламалары және басқа бастамалар).

Холдингінің тікелей экономикалық тиімділігін қамтамасыз ету бойынша міндеттер және белгілі шығынды бағдарламаларды жүзеге асыру бойынша бастамалар бірін-бірі жоққа шығарушы болып табылады. Сондықтан «Даму» Қоры Жалғыз акционермен қаражаттарды орналастыру құнының, штатты кеңейту мәселелерін және т.б. сәйкестендіру кезінде көрінетін белгілі бір мүдделер қақтығысы өмір сүреді. Мүдделер қақтығысы сонымен қатар «Даму» Қорының акционері «Самұрық-Қазына» ҰҰАҚ АҚ болып табылатын екінші деңгейдегі банктермен қатынасының күрделілігінде де көрінеді.

Мүдделер қақтығысын шешу үшін «Даму» Қоры бағдарламаларды жүзеге асыру үшін Жалғыз акционердің қаражаттарымен қатар, бюджеттік қаржыландыру бағдарламаларын пайдалануды ұсынады.

Единственный акционер Фонда – АО ФНБ «Самрук-Қазына», как Национальный управляющий холдинг, ориентирован, в первую очередь, на целевые показатели доходности и прибыли.

Однако Фонд «Даму», будучи институтом развития, в рамках своей основной деятельности должен реализовывать не только прибыльные, но и убыточные программы (программы нефинансовой поддержки, гарантирования и другие инициативы).

Задачи по обеспечению прямой экономической эффективности Холдинга и инициативы по реализации заведомо убыточных программ являются взаимоисключающими. Поэтому существует определенный конфликт интересов, проявляющийся при согласовании Фондом «Даму» с Единственным акционером вопросов стоимости размещения средств, нефинансовых программ, расширения штата и др. Конфликт интересов проявляется также в сложности отношений Фонда «Даму» с банками второго уровня, акционером которых является АО ФНБ «Самрук-Қазына».

Для разрешения конфликта интересов Фонд «Даму» предлагает, наряду со средствами Единственного акционера, использовать для реализации программ бюджетное финансирование.

The Sole shareholder of the Fund is JSC NWF Samruk-Kazyna. As a national holding company, first of all, it aims at targeted indicators of revenue and profit.

However, under its operations the Damu Fund, being a development institute, must implement not only profit-making, but also unprofitable programs (non-financial support programs, guaranteeing and other initiatives).

The tasks of ensuring direct economic efficiency of the holding company and initiatives on implementation of unprofitable programs contradict each other. Therefore, there is a certain conflict of interests, evident when the Damu Fund coordinates with a Sole shareholder the issues of cost of funds placement, non-financial programs, expansion of staff and other. The conflict of interests is also observed in uneasy relations between the Damu Fund and commercial banks, where JSC NWF Samruk-Kazyna is the stakeholder.

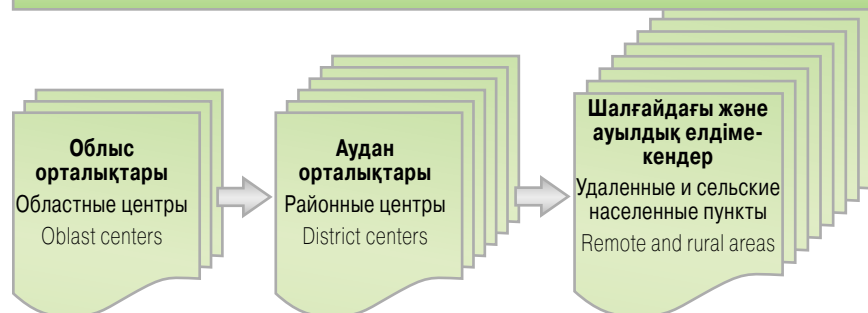
In order to solve the conflict of interests the Damu Fund proposes, along with the funds of the Sole shareholder, to use funds from the state budget for implementation of programs.

Тәсім/Схема/Scheme 5

АЙМАҚТАРҒА ЕНУ

ПРОНИКНОВЕНИЕ В РЕГИОНЫ

PENETRATION TO REGIONS



Тәсім/Схема/Scheme 6

ҚАРЖЫЛЫҚ ҚОЛДАУ ҚҰРАЛДАРЫ ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ FINANCIAL SUPPORT INSTRUMENTS

Тікелей несиелендіру Шартталған орналастыру

Прямое кредитование
Обусловленное размещение

Direct lending
Conditional placement

Акценттерді
ауыстыру
Смещение акцентов
Shift of accents



Шартталған орналастыру Кепілдендіру Қаржы бөлу Капиталға қатысу

Обусловленное размещение
Гарантирование
Субсидирование
Участие в капитале
Conditional placement
Assurance
Subsidizing
Participation in the capital

Тәсім/Схема/Scheme 7

ҚАРЖЫЛАНДЫРУ КӨЗДЕРІ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ SOURCES OF FINANCING

Акционердің қаражаттары
Средства Акционера
Shareholder's capital

Бюджеттік қаражаттар
Бюджетные средства
State budget funds

Диверсификация
Диверсификация
Diversification



Бюджеттік қаражаттар
Бюджетные средства
State budget funds

Акционер қаражаттары
Средства Акционера
Shareholder's capital

Халықаралық капитал
донорлары
Международные доноры
капитала
International capital donors

Қаржы нарықтары
Финансовые рынки
Financial markets

Тарихи тұрғыда Польшада кепілдік қорлар және шағын және орта бизнесті қаржылық емес қолдау инфрақұрылымы тәуелсіз дамыды.

Нәтижесінде үлкен шашыраңқылық, аймақтық және жергілікті деңгейде координацияның жоқтығы, әртүрлі жұмыс ұстанымдары және қызмет көрсету стандарттары, ынтымақтасудың орнына ұйымдардың бәсекелесуі және түптеп келгенде ШОБ қолдау тиімділігінің төмендігі орын алды.

Тиімділікті жоғарылату мақсатында әрекет етуші желілерді біріктіру туралы шешім қабылданды.

Польшадан ерекшелігі, Қазақстан бастапқыдан-ақ ШОБ кешенді (қаржылық, сондай-ақ қаржылық емес) қолдау үшін мекемелердің бірыңғай және тиімді желісін құрудың шынайы мүмкіндігіне ие.

Исторически в Польше сеть гарантийных фондов и инфраструктура нефинансовой поддержки малого и среднего бизнеса развивались независимо.

Результатом стало большое рассеяние, отсутствие координации на региональном и местном уровне, различные принципы работы и стандарты оказания услуг, соперничество организаций вместо сотрудничества и в конечном итоге низкая эффективность поддержки МСБ.

В целях повышения эффективности было принято решение о консолидации действующих сетей.

В отличие от Польши, Казахстан имеет реальный шанс изначально построить единую и эффективную сеть учреждений для комплексной (как финансовой, так и нефинансовой) поддержки МСБ.

Historically, the network of the guarantee funds in Poland and infrastructure of non-financial support of small and medium enterprises have been developing independently from each other.

As a result, there was lack of concentration and coordination at regional and local levels, various principles of work and service standards, competition between the organizations (instead of cooperation) that ultimately led to a low efficiency of SME support.

In order to enhance the efficiency it was decided to consolidate the current networks.

Unlike Poland, Kazakhstan has a realistic chance to initially build a single and effective network of institutions, comprehensively supporting (both financially and non-financially) the SME sector.

Ішкі нарықта қаржы тартудың басым құралы ретінде Қор облигациялық заемдарды жүзеге асыруды қарастырады.

Қордың маңызды міндеті Республикада нарықтық негізде ШОБ субъектілерін (банктер, тікелей инвестиция қорлары, кепілдікті және ссудалық қорлар және басқа ұйымдар) қаржыландыру үшін қаржы бөлуді және ақша ресурстарын қайта бөлуді қамтамасыз ететін қаржы институттарының желісін қалыптастыруға атсалысу болып табылады.

Қор басқарудың заманауи технологияларын әкелуші және қызметтің мөлдірлігінің қосымша кепілдері ретінде әрекет ететін профильді шетелдік инвесторлармен (EBRD, IFC және басқалары) қатар құрылған қаржы институттарының капиталына кіре алады. Кейінірек, институттардың қалыптасу және даму шарасы бойынша Қор өз үлесін басқа институттық және жеке инвесторларға жүзеге асыра алады.

Кәсіпкерлікті қолдаудың аймақтық орталықтарының негізінде қаржылық емес қолдау мекемелерінің желісін қалыптастыру бойынша міндет қатар және ұқсас түрде шешілетін болады. Бұл жағдайда бастапқыдан-ақ екі аспектіде **қолдау кешенділігіне акцент** жасалатын болады:

(1) бөлінбейтін «пакеттік» шешім ретінде қаржылық және қаржылық емес қолдау құралдарының үйлесуі және өзара шартталуы,

(2) ШОБ субъектісі үшін желінің бір бөлімінде осы шешімді алу мүмкіндігі (қызметтердің толық кешені).

Қаржылық емес мекемелердің (кәсіпкерлікті қолдау орталықтарын қосқанда) капиталын қалыптастыру поляк үлгісінде жүзеге асырылатындығы шамаланады. Осылайша, мемлекеттің капиталына қажетті технологияларға және мүмкін болса жеке капиталға иелік ететін профильді шетелдік инвесторлардың бірлесі қатысуы қамтамасыз етілетін болады. Желінің дамуына қарай, мемлекет үлесті басқа институттық және жеке инвесторға сату арқылы капиталдан біртіндеп шығатын болады. *Тәсім 8*

3.6. ҚОРДЫҢ БАҒДАРЛАМАЛАРЫН ӨЗІРЛЕУ ҰСТАНЫМДАРЫ

ШОБ бағдарламаларын және басқа қолдау шараларын әзірлеу келесі базалық ұстанымдарды пайдаланумен Қормен жүзеге асырылады. *Тәсім 9*

1. Жиынтықтылық. ШОБ секторының дамуына қарай Қордың бағдарламалары өлі де кешенді сипатқа ие болады, яғни өзіне қаржылық, сонымен қатар қаржылық

В качестве приоритетного инструмента привлечения средств на внутреннем рынке Фонд рассматривает осуществление облигационных займов.

Важной задачей Фонда будет являться содействие формированию в республике сети финансовых институтов, обеспечивающих аккумуляцию и перераспределение денежных ресурсов для финансирования субъектов МСБ на рыночной основе (банки, фонды прямых инвестиций, гарантийные и ссудные фонды и другие организации).

Фонд может входить в капитал создаваемых финансовых институтов наряду с профильными зарубежными инвесторами (EBRD, IFC и др.), привносящими современные технологии управления и выступающими дополнительными гарантами прозрачности деятельности. В последующем, по мере становления и развития институтов, Фонд может реализовать свою долю другим институциональным и частным инвесторам.

Параллельно и сходным образом будет решаться задача по формированию сети учреждений нефинансовой поддержки на основе региональных центров поддержки предпринимательства. При этом изначально будет сделан **акцент на комплексность поддержки в двух аспектах**:

(1) сочетание и взаимообусловленность инструментов финансовой и нефинансовой поддержки как неделимое «пакетное» решение,

(2) возможность для субъекта МСБ получить данное решение (полный комплекс услуг) в одном отделении сети.

Предполагается, что формирование капитала нефинансовых учреждений (включая Центры поддержки предпринимательства) будет осуществлено по польской модели. Таким образом, будет обеспечено совместное участие в капитале государства, профильных зарубежных инвесторов, обладающих необходимыми технологиями, и, возможно, частного капитала. По мере развития сети государство будет постепенно выходить из капитала путем продажи доли другим институциональным и частным инвесторам. *Схема 8*

3.6. ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММ ФОНДА

Разработка программ и других мер поддержки МСБ будет осуществляться Фондом с использованием следующих базовых принципов *Схема 9*

1. Комплексность. По мере развития сектора МСБ программы Фонда будут носить все более комплексный характер, т.е. сочетать в себе инструменты как

As the priority instrument for attraction of funds in the domestic market the Fund considers the implementation of the bonded debt.

The important task of the Fund is the facilitation to formation of a national network of financial institutes, ensuring the accumulation and re-allocation of funds for the financing of SMEs enterprises in the market (banks, direct investment funds, guarantee and loan funds and other organizations).

The Fund may participate in the capital of established financial institutes along with special-purpose foreign investors (EBRD, IFC and other), bringing modern management technologies and performing as the additional guarantors of transparency in operations. In the future, by the progress and development of the institutes, the Fund may sell its stake to other institutional and private investors.

At the same time and in the same way the Fund will solve the task on formation of a network of non-financial support institutions, based on regional entrepreneurship facilitation centers. The initial accent will be **put on complex support** in two aspects:

(1) The combination and interdependence of the financial and non-financial support instruments as an inseparable “package” solution,

(2) The possibility for SME to get this solution (full package of service) in one of the network branches.

It is expected that the formation of a capital of non-financial institutions (including the entrepreneurship facilitation centers) will be implemented, based on the Polish model. Hence, we will ensure mutual capital participation of the state, special-purpose foreign investors, possessing needed technologies and, perhaps, private capital. By progress of development of this network the state will step-by-step leave the capital through selling their stake to other institutional and private investors.

3.6. THE PRINCIPLES OF THE FUND DEVELOPMENT PROGRAM

It is expected that the strategic development of the Fund will be implemented with the help of the following basic principles. *Scheme 9*

1. Comprehensiveness. By the progress of the SMEs sector development, the Fund programs will bear a more comprehensive character, i.e. combine the instruments of both financial and non-financial support. For instance, in order to assure the guarantee from the Fund the entrepreneur must first go through a training

«Даму» Қоры барлық бизнес-қауымдастықтармен ынтымақтасу үшін ашық. Қор жұмысының тәжірибесі бойынша «Союз «Атамекен» Қазақстан Ұлттық экономикалық палатасымен жұмыс істеу әлдеқайда құрылымды болды.

Фонд «Даму» открыт для сотрудничества со всеми бизнес-ассоциациями. По опыту работы Фонда наиболее конструктивной оказалась работа с Национальной экономической палатой Казахстана «Союз «Атамекен».

The Damu Fund is open for cooperation with all business associations. The Fund's work experience shows that most constructive cooperation was with Soyuz Atameken, the National Economic Chamber of Kazakhstan.

емес қолдау құралдарын үйлестіретін болады. Мысалы, Қордың кепілдіктерін алу үшін кәсіпкер алдымен оқу курсынан (сертификаттаудан) өтуі тиіс. Содан кейін ЦПП кеңесшілерімен бірлесіп, бизнес-жоспарды әзірлейді және қорғайды. Осыдан кейін Қор кепілдік береді, ал банк Қордың кепілдігімен заемшының жобасын қаржыландырады. Жобаны жүзеге асыру барысында ЦПП қажетті консультациялық қолдауды қамтамасыз етеді. *Тәсім 10*

2. Комплементарлық. «Даму» Қорының бағдарламалары басқа ұйымдармен жүзеге асырылатын ШОБ қолдау бағдарламаларын қайталамайды, оларға қарсы қойылмайды. Қордың бағдарламалары Республикада қолданыстағы бағдарламаларға комплементарлы, яғни шағын бизнесті қолдау жүйесінің ішкі тұтастығын қамтамасыз етуді және ең жоғарғы мультипликативті әсер алуды көздей отырып, оларды толықтырады.

3. Қатысушылармен талқылау. Барлық қаржылық және қаржылық емес бағдарламаларды Қор алдымен профильді институттармен талқылайды. Мысалы, банктермен жұмыс істеу бағдарламалары Қазақстанның Қаржыгерлері Қауымдастығымен және банктердің өзімен талқыланады. Лизинг – банктермен және лизинг компанияларымен, шағын қаржы секторының даму мәселелері – АМФОК-пен, франчайзинг дамуы – Қазақстан франчайзинг агенттігімен талқыланады. Бұл бастапқыдан-ақ дұрыс жол таңдауға және талап етілген және сонымен бірге тәуекелден максималды қорғалған өнімдерді құруға рұқсат береді.

4. Аутсорсинг. «Даму» Қоры өз құзіреттерінің аясын анық түсінеді және профильді ұйымдарды және мекемелерді ауыстыруға ұмтылмайды. Мысалы, Қор өзіндік оқу бағдарламаларын жүзеге асырмайды, бұл үшін жоо-ларды, ҚР ФБМ, отандық және шетелдік ұйымдарды шақырады.

5. Қарапайымдылық. Қор бір жағынан бағдарламаның барлық қатысушыларына түсінікті, екінші жағынан, координация тәуекелін қосқанда, ұсталымдарды және операциялық азайтатын қарапайым шешімдерді артық көреді.

6. Бірегейлендіру. Бірнеше банктің немесе басқа ұйымдардың бағдарламасына қатысқан кезде шарттардың талаптарын келістіру процесі жеткілікті түрде күрделі. Жағдай бағдарламаға жаңа қатысушылардың әрі қарай қосылуы жағдайында қиындай түседі. Осындай жағдайларда барлық қатысушы үшін қарапайым және біртұтас болуы тиіс шарттардың (өнімдер параметрлерінің) минимумымен шектеулі шарт базасының қалыптасуы мақсатқа сай болып табылады. Бұл жағдайда жаңа қатысушылар басқа қатысушылармен жасалынған шартқа қосылу арқылы бағдарламаға қосылатын болады. Бір қатысушымен шартқа енгізілетін өзгертулер сондай-ақ басқа қалған қатысушылармен шарттарға енгізілуі тиіс.

финансовой, так и нефинансовой поддержки. Например, для получения гарантии Фонда предприниматель должен будет сначала пройти курс обучения (сертификацию). Затем, совместно с консультантами из ЦПП, разработать и защитить бизнес-план. После этого Фонд дает гарантию, а банк финансирует проект заемщика под гарантию Фонда. В ходе реализации проекта ЦПП обеспечивает необходимую консультационную поддержку. *Схема 10*

2. Комплементарность. Программы Фонда «Даму» не дублируют программы поддержки МСБ, реализуемые другими организациями, не противопоставляются им. Программы Фонда комплементарны уже действующим в республике программам, т. е. дополняют их, преследуя обеспечение внутренней целостности системы поддержки малого бизнеса и получение максимального мультипликативного эффекта.

3. Обсуждение с участниками. Все финансовые и нефинансовые программы Фонд изначально обсуждает с профильными институтами. Например, программы работы с банками обсуждаются с Ассоциацией финансистов Казахстана и с самими банками. Лизинг – с банками и лизинговыми компаниями, вопросы развития микрофинансового сектора – с АМФОК, развитие франчайзинга – с Агентством франчайзинга Казахстана. Это позволяет изначально выбирать правильный путь и конструировать востребованные и при этом максимально защищенные от риска продукты.

4. Аутсорсинг. Фонд «Даму» четко понимает сферу своих компетенций и не стремится подменить собой профильные организации и учреждения. Например, Фонд не реализует собственные программы обучения, а приглашает для этого вузы, МОН РК, отечественные и зарубежные организации.

5. Простота. Фонд предпочитает простые решения: с одной стороны, понятные всем участникам программы, с другой – минимизирующие издержки и операционные риски, включая риски координации.

6. Унификация. При участии в программе нескольких банков или иных организаций достаточную сложность имеет процесс согласования условий договоров. Ситуация усложняется в случае последующего присоединения к программе новых участников. В таких случаях представляется целесообразным формирование рамочной договорной базы с минимумом условий (параметров продуктов), которые должны быть простыми и едиными для всех участников. При этом новые участники будут присоединяться к программе путем присоединения к уже заключенному с другими участниками договору. Изменения, вносимые в договор с одним участником, должны вноситься также в договоры со всеми остальными участниками.

course (certification). Later on, in cooperation with ESC consultants he must develop and defend a business plan. After that the Fund provides a guarantee and the bank finances the project of the borrower under the Fund's guarantee. During the project implementation ESC delivers the necessary consulting support. *Scheme 10*

2. Complementarity. The Damu Fund programs do not duplicate SMEs support programs, implemented by other organizations, and do not oppose them. The Fund's programs complement the existing programs in the country, i.e. putting an additional element, pursuing the ensured internal integrity of the small business support system and production of a maximum multiplier effect.

3. Discussion with participants. All financial and non-financial programs are initially discussed between the Fund and the involved institutes. For instance, the programs of cooperation with banks are discussed with the Financiers' Association of Kazakhstan and banks themselves. The Leasing program is discussed with banks and leasing companies, microfinance sector development issues – with АМФОК, franchising development – with the Franchising Agency of Kazakhstan. This helps follow the right way from the very beginning and construct demanded products that have maximum risk protection.

4. Outsourcing. The Damu Fund clearly understands the area of its competencies and does not strive to replace the special-purpose organizations and institutions. For instance, the Fund does not implement its own educational programs, but invites universities, the Republic of Kazakhstan Ministry of Education and Science, domestic and foreign organizations.

5. Simplicity. The Fund prefers simple solutions – on one hand, understandable to all program participants, on the other hand – minimizing the costs and operation risks, including the coordination risks.

6. Unification. The involvement of several banks or other organizations in the program means a quite complex process of coordinating the agreement terms. The situation becomes even more complex if new members join the program later on. In such cases it makes sense to form a framework agreement base with minimum conditions (product parameters) that must be simple and unique for all participants. At the same time, new members will join the program through adopting the agreement, already signed with other members. The changes, introduced in the agreement by one participant, must be included in the agreements with all of the rest participants.

Бизнесті бағалау тәжірибесі адам факторына тәуелділігі өте төмен өтімділік пен дербес құндылыққа ие модульдерден құрылған кәсіпорынның құны эксклюзивті-бизнес технологиялары бар жекешелендірілген бизнес құнынан әлдеқайда жоғары екенін көрсетті.

Практика оценки бизнеса показывает, что стоимость предприятия, построенного из модулей, обладающих самостоятельной ценностью и ликвидностью при минимальной зависимости от человеческого фактора, значительно выше стоимости персонализированного бизнеса с эксклюзивными бизнес-технологиями.

The business evaluation practice demonstrates that the value of the enterprise, built upon modules, having an independent value and liquidity under minimum dependence on human factor, is much higher than the value of personified business with exclusive business technologies.

7. Сынау жүргізу. Бағдарламаларды әзірлеу және жүзеге асыру кезінде Қор кез келген жаңа бастаманы немесе бағдарламаны алдымен жекелеген жобада немесе аймақта бағдарлы сынап көру, содан кейін табысқа қол жеткізген жағдайда қажетті түзетулерді енгізу және тәжірибені көбейту мақсатқа сай келетіндігінен шығарады. Қазақстанның ШОБ барлық секторын мемлекеттік бағдарламалармен жылдам «кілемді жабу» тәжірибесі (Тұрақтандыру бағдарламасы) анық нарықтық алғышарттар болғанда, дағдарыс кезеңінде жеткілікті түрде табысты болды. Алайда дағдарыстан кейінгі кезеңде бірінші орынға жекелеген сегменттердің жеке қажеттіліктерін және секторлы басымдықтарды ескерумен бағдарламаларды «жіңішке баптау» шығады. Бұл жағдайда бағдарламаларды алдын ала тестілеуге және оларды жүзеге асыру бөліктерін өтеуге жеткілікті түрде ерекше назар бөліп, ықтимал жүйелік қателіктерді болдырмау және ұсталымдарды төмендету мақсатқа сай.

8. Транспаренттілік. Бағдарламаларды жүзеге асыру оның қатысушылары үшін, сондай-ақ барлық кәсіпкерлер мен қоғам үшін максималды мөлдір болуы тиіс.

3.7. ҚОРДЫҢ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ ДАМУТУДЫҢ ҚАҒИДАЛАРЫ

Қорды стратегиялық жағынан дамытуды төмендегі негізгі қағидаларды пайдалана отырып жүзеге асыру ұсынылады. *Тәсім 11*

1. Икемділік. Қор экономиканың қазіргі күйіне лайық бағдарламаларды іске асырып, шын мәнінде қажетті өнімдерді ұсынуға тиіс. Іске асырылуының сәтті болуы тұрғысынан о бастан күмән тудыратын бағдарламаларға қатысудың кереметі жоқ (мысалы: «Даму-Қолдау», «Аяқталмаған тұрғын үй құрылысы нысандарын тікелей қаржыландыру бағдарламасы»). Бұл орайда Қор экономикалық ортадағы өзгерістерге сай шұғыл әрі икемді түрде әрекет етуге тиіс. ШОБ субъектілерін анықтау критерийлері өзгерген жағдайда, келесі ереже сақталуы тиіс: критерийлер неғұрлым кең болса, Қор бағдарламалары соғұрлым тар аудиторияға бағытталуы қажет.

2. Модульділік. Стратегиялық бастамаларды іске асыруды әрбір бағытты жеке жоба етіп бөліп шығара отырып, әрбір осындай құраластың дербес құндылығы болатындай етіп, модульдік қағида бойынша жүзеге асырған жөн. Бұл орайда жұмыстың әр түрлі бағыттары тиімділігінің жігін айқын ажыратып дұрыс өлшеу қажет. Қордың қаржылық активтерінің дербес қоржындық өтелімдігі болуға тиіс.

7. Аprobация. При разработке и реализации программ Фонд исходит из того, что любую новую инициативу или программу целесообразно сначала точно апробировать на отдельном проекте или регионе, затем, в случае успеха, – внести необходимые коррективы и тиражировать опыт. Практика быстрого «коврового покрытия» государственными программами всего сектора МСБ Казахстана (Стабилизационная программа) была достаточно успешной в период кризиса, при наличии очевидных рыночных предпосылок. Однако в посткризисный период на первый план выходит «тонкая настройка» программ с учетом секторальных приоритетов и индивидуальных потребностей отдельных сегментов. В данной ситуации целесообразно избежать возможных системных ошибок и снизить издержки, уделив достаточное внимание предварительному тестированию программ и отработке деталей их реализации.

8. Транспарентность. Реализация программ должна быть максимально прозрачной как для ее участников, так и для всех предпринимателей и общественности.

3.7. ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ФОНДА

Стратегически организационное развитие Фонда предполагается осуществлять с использованием следующих базовых принципов. *Схема 11*

1. Гибкость. Фонд должен реализовывать адекватные существующему состоянию экономики программы и предоставлять реально востребованные продукты. Не имеет смысла участвовать в программах, изначально сомнительных с точки зрения успеха их реализации (примеры: «Даму-Қолдау», «Программа по финансированию объектов незавершенного жилищного строительства»). При этом Фонд должен оперативно и гибко реагировать на изменения в экономической среде. При изменении критериев определения субъектов МСБ должно соблюдаться правило: чем шире критерии, тем на более узкую целевую аудиторию должны быть нацелены программы Фонда.

2. Модульность. Реализацию стратегических инициатив целесообразно осуществлять по модульному принципу, с выделением каждого направления развития в отдельный проект, таким образом, чтобы каждый такой компонент обладал самостоятельной ценностью. При этом необходимо четко разделять и правильно измерять эффективность различных направлений работы. Финансовые активы Фонда должны обладать самостоятельной портфельной ликвидностью. В таком

7. Approbation. The Fund develops and implements programs, based on the fact that it first makes sense to test any new initiative or program in a separate project or region; later on, in case of success – to make necessary corrections and spread out the experience. The rapid “carpet cover” practice, implemented by a state program through SMEs sector of Kazakhstan (the Stabilization program) was quite successful in the recession period also thanks to evident market conditions. However, in the post-recession period the floor is given to “fine tuning” of programs, considering the sector priorities and individual needs of certain segments. In this situation it makes sense to avoid possible system errors and reduce costs, paying enough attention to the preliminary program testing and study the details of its implementation.

8. Transparency. The implementation of programs must be as transparent as possible both for their participants and all entrepreneurs and public.

3.7. PRINCIPLES OF THE ORGANIZATION DEVELOPMENT OF THE FUND

It is expected that the strategic development of the Fund will be implemented with the help of the following basic principles. *Scheme 11*

1. Flexibility. The Fund must conduct programs adequate to the existing economic conditions, and offer demanded products. There is no sense in participating in programs that are questionable from the very beginning from the viewpoint of their implementation (Examples: Damu-Koldau, Program for Financing Incomplete Residential Construction). At the same time, the Fund must promptly and flexibly respond to changes in the economic environment. Upon the change of criteria, identifying SMEs, the following rule must be observed: The broader the criteria are the less must be the size of Fund programs' target audience.

2. Modularity. It makes sense to implement the strategic initiatives, based on modularity and separating each development vector into a separate project so that each such component can have an independent value. At the same time, it is necessary to clearly distinguish and correctly measure the work efficiency of various activities. The financial assets of the Fund must have independent portfolio liquidity. In this case, the Fund will have an opportunity to sell it in order to strengthen the multiplier effect or ensure financial sustainability of the Fund during a recession period.

Тәсім/Схема/Scheme 8

ҚАРЖЫЛЫҚ ЕМЕС ҚОЛДАУДЫҢ БАҒЫТТАРЫ НАПРАВЛЕНИЯ НЕФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ DIRECTIONS OF NON-FINANCIAL SUPPORT

Ақпараттық-сараптамалық қолдау Консалтинг Оқыту

Информационно-аналитическая поддержка
Консалтинг
Обучение

Information and analytical support
Consulting
Training

Даму
Развитие
Development

Қолдаудың кешенді сипаты
Комплексный характер поддержки
Comprehensive nature of support

Халықаралық ұйымдарды және сарапшыларды тарту
Привлечение международных организаций и экспертов
Attraction of international organizations and experts

Тәсім/Схема/Scheme 9

1 Жиынтықтылық
Гибкость
Comprehensiveness

2 Комплементарлық
Комплементарность
Complementarity

3 Қатысушылармен талқылау
Обсуждение с участниками
Discussion with participants

4 Құзыреттердің аутсорсингі
Аутсорсинг компетенцій
Outsourcing of competencies

5 Қарапайымдылық
Простота
Simplicity

6 Бірегейлендіру
Унификация
Unification

7 Сынау жүргізу
Апробация
Approbation

8 Транспаренттілік
Транспарентность
Transparency



A Тиімділікті жоғарылату
Максимизация эффективности
Maximization of efficiency

B Тәуекелдерді азайту
Минимизация рисков
Risk minimization

Тәсім/Схема/Scheme 10



Тәсім/Схема/Scheme 11



Әдетте жұмыстан босатылатын қызметкердің орнына жаңа қызметкерді қабылдау және үйрету түптің түбінде қымбатқа түседі. Сонымен қатар, лайықты ақшалай өтемақы төлей отырып, бір штаттық бірлікке жүктемені арттыру кейбір жағдайларда жұмысқа қосымша қызметкерді қабылдағаннан гөрі жақсырақ болады. Бұл ең әуелі әрбір жаңа жұмыскерді жеке инфрақұрылымдық пакетпен қамтамасыз ету қажеттігіне байланысты.

Как правило, прием на работу и обучение нового сотрудника взамен увольняемого в конечном итоге обходится дороже. Кроме того, увеличение нагрузки на одну штатную единицу с адекватной денежной компенсацией в ряде случаев предпочтительнее приема на работу дополнительного сотрудника. Прежде всего это связано с необходимостью обеспечения каждого нового работника индивидуальным инфраструктурным пакетом.

As a rule, hiring and training a new employee is ultimately more expensive than to fire one. Also in a number of cases adding new job responsibilities and adequate compensation to one employee is more preferable than hiring an additional worker. First of all, this is related with the necessity to provide each new worker with an individual infrastructure package.

Осындай жағдайда Қорда мультипликативтік әсерді күшейту немесе дағдарыстық жағдайлардағы Қордың орнықтылығын қамтамасыз ету мақсатында оларды сатып жіберу мүмкіндігі болады.

3. Технологиялылық. Пайдаланылатын барлық технологиялар ауқымдары өзгертіліп, Қордың аймақтық филиалдарына оңай ауыстырыла алатындай болуы керек. Ең бірінші кезекте мұның IT-платформаға, электрондық құжат айналымы, бухгалтерлік есеп жүргізу жүйелеріне және басқа да бағдарламалық және аппараттық жасақтамаға қатысы бар. Барлық IT-шешімдер стандартты болуға тиіс, сонда оларды қолдау үшін қымбат тұратын немесе айрықша бірегей қызметкерлерді жұмысқа жалдау қажет болмайды. Технологияларды түгелдей бір ізге салу (унификация) – тиімділікті барынша арттырудың қажетті шарты. Кеңсе инфрақұрылымына қызмет көрсету жөніндегі функционалды (инженерлік жүйелер, байланыс, компьютерлер, автопарк, күзет) мүмкіндігінше аутсорсингке табыстау керек.

4. Нәтижелерді өлшеу мүмкіндігі. Тұтастай алғанда Қордың және оның құрылымдық әрі аймақтық бөлімшелері қызметінің нәтижелері өлшене алатын болуға тиіс. Бөлімшелер жұмысының тиімділігін өлшеудің барынша қарапайым әрі айқын жүйесін қалыптастырған жөн, яғни, тек басшылыққа ғана емес, ұйымның барлық жұмыскерлері үшін де түсінікті қарапайым өлшемдердің шағын мөлшері болғаны дұрыс: ROE (Капиталға тиісті табыстылық), Cost/ Income Ratio (Шығыстар/ Пайда), Cost/Total loans (Несиенің бірлігіне жұмсалатын шығыстардың құны) және т.б. Қордың барлық бөлімшелері жұмыстың әрбір өзекті бағыты бойынша нәтиже алуға ынталы болуы керек. Қызметкерлерге сыйақы төлеу жүйесі айқын болуға тиіс. Әр қызметкердің өз функцияларын түсініп, өз еңбегінің уақтылы әрі лайықты бағасын іс жүзінде көруінің маңызы зор. Бұл кадрлардың тұрақтамауын барынша азайтып, қызметкерлер жұмысының жоғары тиімділігін және олардың адалдығын қамтамасыз етеді (moral hazard problems).

5. Орталықтандыру. Қор жұмысының тиімділігін жоғарылатып, тәуекелдерді азайту мақсатында шешімдерді тек орталықтандырылған түрде қабылдау қажет. Қаржыландыру беру бойынша барлық мәмілелер бас кеңседе қарастырылып, рұқсат етілетін болады. Алайда, бұл орайда бас кеңсе аймақтық филиалдардың өтінімдерінің шұғыл қарастырылуын және олардың бастамасын қолдауды қамтамасыз етуге тиіс. Аймақтық филиалдың жарамсыз деген ұсыныстамасы жоба бойынша автоматты түрде теріс шешім қабылданатынын білдіруге тиіс. Филиалдар бас кеңсе қабылдаған шешімдерді іске асырып, бекітілген ережелер мен бағдарламалар бойынша стандартты өнімдерді беретін болады. Осындай жүйе болғанда рәсімдер оңтайландырылады және бақылаусыз шешімдерді қабылдау ықтималдығы төмендейді.

случае Фонд будет иметь возможность их продажи в целях усиления мультипликативного эффекта или обеспечения финансовой устойчивости Фонда кризисных ситуациях.

3. Технологичность. Все используемые технологии должны быть масштабируемы и легко переносимы на региональные филиалы Фонда. В первую очередь это относится к IT-платформе, системам электронного документооборота, бухгалтерского учета и другому программному и аппаратному обеспечению. Все IT-решения должны быть стандартными, в таком случае они не будут требовать найма дорогостоящего или эксклюзивного персонала для их поддержки. Полная унификация технологий – необходимое условие максимизации эффективности. Функционал по обслуживанию офисной инфраструктуры (инженерные системы, связь, компьютеры, автопарк, охрана) по возможности должен быть передан на аутсорсинг.

4. Измеряемость результатов. Результаты деятельности Фонда в целом и его структурных и региональных подразделений должны быть измеряемы. Целесообразно строить максимально простую и прозрачную систему измерения эффективности работы подразделений, т. е. иметь небольшое число простых критериев, понятных не только руководству, но и всем работникам организации: ROE (Доходность на капитал), Cost/Income Ratio (Расходы/Прибыль), Cost/Total loans (Стоимость расходов на единицу кредита) и др. Все подразделения Фонда должны быть мотивированы на результативность по каждому ключевому направлению работы. Система вознаграждения сотрудников должна быть прозрачной. Важно, чтобы каждый сотрудник четко понимал свои функции и видел на практике своевременную и адекватную оценку своего труда. Это сведет к минимуму текучесть кадров и обеспечит высокую эффективность работы и лояльность сотрудников (moral hazard problems).

5. Централизация. В целях повышения эффективности работы Фонда и снижения рисков необходимо обеспечить строго централизованное принятие решений. Все сделки по предоставлению финансирования будут рассматриваться и санкционироваться в головном офисе. Однако при этом головной офис должен обеспечить оперативность рассмотрения заявок региональных филиалов и поддержку их инициатив. Отрицательная рекомендация регионального филиала автоматически должна означать отрицательное решение по проекту. Филиалы будут реализовывать принятые головным офисом решения и предоставлять стандартные продукты по утвержденным правилам и программам. При такой системе оптимизируются процедуры и снижается риск принятия неподконтрольных решений.

3. Manufacturability. All used technologies must be scalable and easily transferable to the regional branches of the Fund. Firstly, this is related to an IT platform, electronic system of documents' circulation, accounting and other software or hardware. All IT solutions must be standard; in this case, they will not demand hiring expensive or exclusive personnel for technical support. Full unification of technologies is the necessary condition of efficiency maximization. Office infrastructure maintenance functions (engineering systems, communications, computers, vehicles, security) must be outsourced, if possible.

4. Measurability of results. The results of the operations of the Fund as a whole and its structural and regional subdivisions must be measurable. It makes sense to build a maximum transparent system for measuring the operation results of the subdivision, i.e. to have a small number of simple criteria understandable not only for the management, but also to all employees of the organization: ROE (Return on equity), Cost/Income Ratio, Cost/Total loans and other. All structures of the Fund must be motivated to achieve results in each of the priority areas of operations. The employee compensation system must be transparent. It is important that each worker clearly understands its functions and sees timely and adequate evaluation of its contribution. This will help reduce the personnel turnover, ensure high work efficiency and resolve moral hazard problems.

5. Centralization. In order to raise the efficiency of Fund's operations and reduce the risks it is necessary to ensure strict centralization of decision-making. All financing deals will be considered and authorized by the headquarters. However, the headquarters must ensure prompt consideration of applications from and support of initiatives of regional branches. Negative recommendation of a regional branch must automatically mean a negative decision on the project. The branches will implement decisions, made by the headquarters, and present standard products in accordance with approved rules and programs. Such system streamlines procedures and lowers the risk of making uncontrolled decisions.

6. Authorization. When assuming risks, the Fund will target building reliable procedures for decision-making and clear separation of duties. All financial decisions will be made based on a single procedure by an authorized collective body of the Fund (the Assets and Liabilities and/or Credit committees).

7. Complementarity. The principle of complementarity (internal balance) implies the support of key through "checks and balances". As a result, the Fund ensures optimal balance of operations efficiency and risks, related to the achievement of

Бизнесті табысты орталықтандыру мысалы ретінде бөлшектік автолизинг нарығында жұмыс жасайтын «Каркаде» польша компаниясын жатқызуға болады. Бұл модель Польшада сынақталды және өзінің тиімділігін дәлелдеді. «Каркаде» компаниясының Ресейдің ірі қалаларында көптеген филиалдары бар, орталық кеңсесі Мәскеуде орналасқан. Филиалдарды басқарушылар шешім қабылдауда шектелген – барлық қорытынды шешімдер орталық кеңседе қабылданады. Сонымен қатар, орталық кеңсе филиалдан теріс ұсыныс алса, оң шешім қабылдауға құқығы жоқ.

Бұл ретте компанияда төменгі қызметкерлердің қадамды нұсқамаларына дейін, орталық және аймақтық кеңсенің барлық процедурасы жазылған. Бұл жерлерде қызметкерлерге біліктілік талаптарын елеулі төмендетеді.

Мұндай схема шешімдердің қабылдануын жылдамдатады және алаяқтық тәуекелін азайтады. Нәтижесінде компания ең қымбат өнімдер сатады және ресей автолизингісі нарығының абсолютті көшбасшысы саналады.

Примером успешной централизации бизнеса может служить польская компания «Каркаде», работающая на рынке розничного автолизинга. Данная модель была апробирована в Польше и доказала свою жизнеспособность. Компания «Каркаде» имеет большое количество филиалов в крупнейших городах России, центральный офис расположен в Москве. Управляющие филиалов ограничены в принятии решений – все окончательные решения принимаются в центральном офисе. В то же время, центральный офис не имеет права принятия положительного решения при отрицательной рекомендации филиала.

При этом в компании прописаны все процедуры центрального и региональных офисов, вплоть до пошаговых инструкций низшего персонала. Это существенно снижает квалификационные требования к персоналу на местах.

Такая схема ускоряет принятие решений и минимизирует риски мошенничества.

В результате компания продает самые дорогие продукты и при этом является абсолютным лидером российского рынка автолизинга.

The example of successful centralization of business may be the Polish Karkade Company, operating in the retail auto-leasing market. This model was tested in Poland and showed its vital capacity. Karkade Company has a large number of branches in the biggest Russian cities with a central office in Moscow. The branch managers are limited in decision making – all final decisions are made at the central office. At the same time, the central office is not allowed to make a positive decision if the recommendation from the branch was negative.

The company outlined all procedures for central and regional offices, including the step-by-step instructions for junior personnel. This significantly lowers the personnel qualification requirements in the fields.

This scheme expedites the decision making and minimizes the fraud risks.

As a result, the company sells the most expensive products and at the same time it is the absolute leader of the Russian auto-leasing market.

6. Рұқсат беру. Тәуекелдерді қабылдау мәселелерінде Қор шешімдерді қабылдаудың сенімді рәсімдерін жасап, өкілеттіктерді дәл бөлуге бағдар алады. Барлық қаржылық шешімдерді біртұтас рәсім бойынша Қордың уәкілетті алқалық органы (Активтер мен пассивтерді басқару жөніндегі комитет және (немесе) Несие комитеті) қабылдайтын болады.

7. Комплементарлық. Комплементарлық (ішкі теңгерімдік) қағидасы өзекті шешімдерді «тежеу мен қарама-қайшылықтар» жүйесімен қолдауды білдіреді. Соның нәтижесінде жұмыс тиімділігі мен оған жетуге байланысты тәуекелдердің оңтайлы теңгерімі қамтамасыз етіледі. Аталған қағиданың іске асырылуын Қордың нәтижеге ынталы құрылымдық бөлімшелерінен тәуелсіз Тәуекелдерді басқару қызметі қамтамасыз етуге тиіс. Бұл орайда Қордың әр бағдарламасы мен әрбір қаржылық мәмілесін Қордың уәкілетті алқалық органы (Активтер мен пассивтерді басқару жөніндегі комитет және (немесе) Несие комитеті) қарастырылғанға дейін ол Тәуекелдерді басқару қызметінің сараптамасынан өткізілуге тиіс. Кез келген басқарушылық шешім тәуекелмен байланысты болғандықтан, Тәуекелдерді басқару қызметінің жұмысы келешекте жұмыстың барлық бағыттары бойынша, соның ішінде қаржыландыруға тікелей байланысы жоқ бағдарламалар бойынша комплементарлықты қамтамасыз ететіндей етіп ұйымдастырылуға тиіс.

8. Айқындық. Қордың қызметі әр Акционер үшін де, сондай-ақ кәсіпкерлер мен олардың өкілдері үшін де барынша айқын болуға тиіс. Ішкі (басқарушылық) есептілік жүйесі барлық уәкілетті пайдаланушыларға Қордың жұмысының іс жүзіндегі күйі мен нәтижелері туралы ақпаратты шұғыл түрде алуға мүмкіндік береді деп топшылануда. Қажетті ақпарат Қордың Интернет-торабында орналастырылады.

5.8. ТҮЙІНДЕМЕ

Мемлекеттік тұрақтандыру бағдарламасы өзінің дағдарысқа қарсы міндетін орындады. Бүгінгі таңда мемлекеттің МОБ қолдау және дамыту саясатын қайта қарастыру және оның экономиканың осы секторын дағдарыстан кейін дамытуды қамтамасыз етуге қайта бейімдеу қажет.

Бірінші кезекте ШОБ барлық субъектілерін қолдаудың ауқымды бағдарламаларынан назарды секторальды және нүктелік қолдау бағдарламалары тарапына бұру орын алуы тиіс. Олар мемлекеттік қаражаттардың әлдеқайда аз көлемін қажет етеді, бұл ретте тиімділігі жоғарырақ, себебі кәсіпкерлік қажеттіліктері мен мақсатты сегменттерге «дәлірек» баптауды қамтамасыз етеді.

6. Санкционирование. В вопросах принятия рисков Фонд будет ориентирован на построение надежных процедур принятия решений и четкое разграничение полномочий. Все финансовые решения будут приниматься по единой процедуре уполномоченным коллегиальным органом Фонда (Комитет по управлению активами и пассивами и/или Кредитный комитет).

7. Комплементарность. Принцип комплементарности (внутренней сбалансированности) означает поддержку ключевых решений системой «сдержек и противовесов». В результате обеспечивается оптимальный баланс эффективности работы и связанных с ее достижением рисков. Реализацию данного принципа должна обеспечить Служба риск-менеджмента, независимая от структурных подразделений Фонда, мотивированных на результат. При этом каждая программа Фонда и каждая финансовая сделка, до ее рассмотрения уполномоченным коллегиальным органом Фонда (Комитет по управлению активами и пассивами и/или Кредитный комитет) должна проходить экспертизу Службы риск-менеджмента. Поскольку любое управленческое решение связано с риском, работа Службы риск-менеджмента будет строиться таким образом, чтобы в перспективе обеспечить комплементарность по всем направлениям работы, включая программы, непосредственно не связанные с финансированием.

8. Транспарентность. Деятельность Фонда должна быть максимально прозрачна как для Акционера, так и для предпринимателей и их представителей. Предполагается, что система внутренней (управленческой) отчетности позволит всем санкционированным пользователям оперативно получать информацию о реальном состоянии и результатах работы Фонда. Необходимая информация будет размещаться на Интернет-сайте Фонда.

3.8. РЕЗЮМЕ

Государственная Стабилизационная программа свою антикризисную задачу выполнила. На сегодняшний день необходим пересмотр государственной политики поддержки и развития МСБ и ее переориентация на обеспечение посткризисного развития данного сектора экономики.

В первую очередь должно произойти смещение фокуса с масштабных программ поддержки всех субъектов МСБ в сторону программ секторальной и точечной поддержки. Они потребуют значительно меньших объемов государственных средств, и при этом будут более эффективны, поскольку обеспечат более «тонкую» настройку на целевые сегменты и потребности предпринимательства.

goals. The implementation of this principle must be backed by the Risk Management Service independent of other result-motivated Fund's structures. At the same time, every program of the Fund and every financial deal, prior to its consideration by an authorized collective body of the Fund (The Committee for Asset and Liability Management and/or Credit Committee) must be examined by the Risk Management Service. Since any management decision making bears risk, the work of the risk manager will be structured in such a way that in the future it would ensure complementarity of all operations, including programs not directly linked to financing.

8. Transparency. The Fund's operations must show maximum transparency for both the Shareholder and entrepreneurs and their representatives. It is expected that an internal (management) reporting system will allow all authorized users to promptly receive updates on real conditions and results of the Fund's operations. Necessary information will be posted on the website of the Fund.

3.8. CONCLUSION

The state Stabilization program performed its anti-recession task. Today, it is necessary to revise the state policy for SMEs support and development and re-orient it to ensure the post-recession development of this sector of economy.

First of all, it is vital to ensure the shift of accent from big-scale programs, supporting all small and medium enterprises, towards sectoral and spot support programs. They demand much less volumes of state funds. At the same time, they will be more effective since they will "fine tune" the targeted segments and needs of entrepreneurs.

Instead of a big injection of borrowed funds it makes more sense to use the guarantee instruments, subsidizing of the interest rate and participation in the capital of SMEs supporting enterprises – both financial and non-financial.

With the use of this number of instruments the small and medium enterprises will be offered direct and indirect financial support by the funds of a Sole shareholder, republican and local budgets, international donor capital as well as market (short and long term) credit resources. The priority instrument for attraction of funds in the domestic market will be the bonded debt of the Fund.

The important task of the Fund is the facilitation to formation of a national network of financial institutes, ensuring the accumulation and re-allocation of



Несиелік қаражаттардың ауқымды құйылуының орнына пайыздық мөлшерлемелерді кепілдеу, субсидиялау, сондай-ақ ШОБ қолдаудың қаржылық, сондай-ақ қаржылық емес мекемелер капиталында үлестік қатынас құралдарын қолданған абзал.

Осы бірқатар құралдарды қолдана отырып, шағын және орта бизнеске Жалғыз акционер, республикалық және жергілікті бюджеттер, халықаралық капитал донорларының қаражаты, сондай-ақ нарықтық кредиттік ресурстар есебінен тікелей және тура қаржылық көмек көрсетіледі. Ішкі нарықта қаражаттарды тартудың артықшылықты құралы Қордың облигациялық заемдары болмақ.

Республикада нарықтық негізде ШОБ субъектілерін қаржыландыруға арналған ақшалай ресурстардың аккумуляциясы мен таратылуын қамтамасыз етуші қаржылық институттардың (банктер, тікелей инвестициялар қорлары, кепілдемелік және қарыздық қорлар мен басқа да ұйымдар) желісін құруға атсалысу Қордың маңызды міндеті болады. Қор заманауи басқару технологияларын әкелуші және қызмет айқындылығының қосымша кепілгері болып табылатын, профильді шетелдік инвесторлармен (EBRD, IFC және т.б.) қатар, құрылатын қаржылық институттар капиталына кіре алады.

Осымен қатар және осындай жолмен кәсіпкерлікті қолдаудың аймақтық орталығы негізінде қаржылық емес қолдау мекемелерінің желісін қалыптастыру жөніндегі міндет те шешіледі. Олардың негізгі міндеті ШОБ транзакциялық шығындарын төмендету, білім деңгейін жоғарылату, кәсіпкерлердің білігін арттыру, олардың жобаларын сүйемелдеу, және соның нәтижесінде – бизнес-тәуекелдерді төмендету болмақ.

Қордың қаржылық бағдарламалары үшін қызмет етуші қаржылық институттар тарапынан қаражаттардың коммерциялық ұсынысымен жеткілікті қамтылмаған секторлары басымдылыққа ие болады. Бұл ретте басынан бастап ШОБ қолдаудың кешенділігіне баса назар аударылады, яғни қаржылық және қаржылық емес қолдаудың өзара үйлесімділігі мен келісушілігі.

Аймақтық ену стратегиясы тұрақты сипатқа ие болады және төлем қабілеті сұраныс өсімінің алғышартына, сондай-ақ инфрақұрылымдық және әлеуметтік сипаттағы факторларға негізделеді.

Қордың барлық шешімдері – ШОБ қолдау бағдарламаларын әзірлеу және іске асыру болсын, сондай-ақ Қорды ұйымдастырушылық дамыту саласында болсын, тиімділік пен тәуекелдің оптимальды балансына жетуге бейімделген. Қор барлық мүдделі ұйымдармен қызметтестік үшін жұмыстың толық айқындылығы мен ашықтығын қамтамасыз етеді.

Вместо масштабных вливаний кредитных средств целесообразно использовать инструменты гарантирования, субсидирования процентной ставки, а также долевого участия в капитале как финансовых, так и нефинансовых учреждений поддержки МСБ.

С использованием данного ряда инструментов малому и среднему бизнесу будет оказана прямая и опосредованная финансовая поддержка за счет средств Единственного акционера, республиканского и местных бюджетов, международных доноров капитала, а также рыночных кредитных ресурсов. Приоритетным инструментом привлечения средств на внутреннем рынке станут облигационные займы Фонда.

Важной задачей Фонда будет являться содействие формированию в республике сети финансовых институтов, обеспечивающих аккумуляцию и перераспределение денежных ресурсов для финансирования субъектов МСБ на рыночной основе (банки, фонды прямых инвестиций, гарантийные и ссудные фонды и другие организации). Фонд может входить в капитал создаваемых финансовых институтов наряду с профильными зарубежными инвесторами (EBRD, IFC и др.), привносящими современные технологии управления и выступающими дополнительными гарантами прозрачности деятельности.

Параллельно и сходным образом будет решаться задача по формированию сети учреждений нефинансовой поддержки на основе региональных центров поддержки предпринимательства. Их основной задачей станет снижение транзакционных издержек МСБ, повышение уровня образования, квалификации предпринимателей, сопровождение их проектов и, как следствие – снижение бизнес-рисков.

Приоритетными для финансовых программ Фонда станут секторы, недостаточно охваченные коммерческим предложением средств со стороны действующих финансовых институтов. При этом изначально будет сделан акцент на комплексность поддержки МСБ, т. е. сочетание и взаимообусловленность финансовой и нефинансовой поддержки.

Стратегия регионального проникновения будет носить поступательный характер и опираться на наличие предпосылок роста платежеспособного спроса, а также факторов инфраструктурного и социального характера.

Все решения Фонда – как в части разработки и реализации программ поддержки МСБ, так и в сфере организационного развития Фонда, – ориентированы на достижение оптимального баланса эффективности и рисков. Фонд обеспечит полную прозрачность работы и открытость для сотрудничества со всеми заинтересованными организациями.

funds for the financing of small and medium enterprises in the market (banks, direct investment funds, guarantee and loan funds and other organizations). The Fund may participate in the capital of established financial institutes along with special-purpose foreign investors (EBRD, IFC and other), bringing modern management technologies and performing as the additional guarantors of transparency in operations.

At the same time and in the same way the Fund will solve the task on formation of a network of non-financial support institutions, based on regional entrepreneurship facilitation centers. Their main task will be to reduce transaction costs of SMEs, raise the educational level, qualifications of entrepreneurs, accompany their projects and, as a result, reduce the business risks.

The priorities of Fund's financial programs are the sectors with least commercial attention from the current financial institutes. At the same time, accent will be put on comprehensiveness of SMEs support, i.e. combination and interdependence of both financial and non-financial support.

The regional penetration strategy must be gradual and based on available conditions for growth of solvent demand as well as the infrastructure and social factors.

All decisions of the Fund – from the development and implementation of SMEs support programs to organizational development of the Fund, target to achieve an optimum balance of efficiency and risks. The Fund will ensure total transparency of operations and openness for cooperation with all interested organizations.



4



ДАМУДЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТТАРЫ. ІСКЕ АСЫРУ МЕХАНИЗМДЕРІ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ. МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

STRATEGIC DEVELOPMENT VECTORS. IMPLEMENTATION MECHANISMS

4. ДАМУДЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТТАРЫ. ІСКЕ АСЫРУ МЕХАНИЗМДЕРІ

4.1. «БИЗНЕСТІҢ ЖОЛ КАРТАСЫ-2020» АЯСЫНДАҒЫ БАҒДАРЛАМАЛАР

«Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасы (ары қарай – «БЖК-2020» Бағдарламасы) Қазақстан Республикасын үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту жөніндегі 2010–2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын (ары қарай – ҮИИДМБ) іске асыру тетіктерінің бірі болып табылады және Қазақстан Республикасы Президентінің «Жаңа онжылдық – жаңа экономикалық өрлеу – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» атты Қазақстан халқына Жолдауын және Қазақстанның 2020 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспарын іске асыру мақсатында ҚР Экономикалық даму және сауда министрлігімен әзірленді.

Онда қарастырылған шаралар әлемнің көптеген елдерінде табысты қолдануда. Бұл пайыздық мөлшерлемелер бөлігін субсидиялау және несиелер бойынша ішінара кепілдік беру, өндірістік (индустриалды) инфрақұрылымды дамыту және сервистік қолдау, салық жеңілдіктері және әлеуметтік жұмыс орындарын құру дәне басқалар. Оларды қолдану Қазақстанда да көрініс тапты. Алайда бұл шаралар бірінші рет кешенді түрде қолға алынуда, ал оларды іске асыруға он жылдық бағдарда мемлекеттік бюджеттен қаржыландыру жоспарланған.

«БЖК-2020» Бағдарламасының мақсаты – Экономиканың шикізат емес секторларында өңірлік кәсіпкерліктің тұрақты және теңгерімді өсуін қамтамасыз ету, сондай-ақ тұрақты жұмыс орындарын сақтап қалу және жаңаларын құру.

«БЖК-2020» Бағдарламасын іске асыру екі кезеңмен жүзеге асырылады:

1-кезең – 2010 жылдан бастап 2014 жыл аралығында, бұл ретте 2010 жыл пилоттық жыл болып табылады. 2010 жылы Бағдарламада міндеттерді шешу үш бағыт бойынша іске асырылатын болады: «Жаңа бизнес-бастамаларды қолдау», «Кәсіпкерлік секторды сауықтыру» және «Экспортқа бағдарланған өндірістерді қолдау». 2010–2014 жылдары міндеттерді шешу екі бағыт бойынша іске асырылатын болады: «Жаңа бизнес-бастамаларды қолдау» және «Экспортқа бағдарланған өндірістерді қолдау».

2 кезең – 2015 жылдан бастап 2020 жылға дейін. Екінші кезеңде, 2015–2020 жылдары Бағдарламаны іске асыру екі бағыт бойынша: («Жаңа бизнес-бас-

4. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ. МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

4.1. ПРОГРАММЫ В РАМКАХ «ДОРОЖНОЙ КАРТЫ БИЗНЕСА-2020»

Программа «Дорожная карта бизнеса-2020» (далее – Программа «ДКБ-2020») является одним из механизмов реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010–2014 годы (далее – ГПФИИР) и разработана Министерством экономического развития и торговли РК в целях реализации послания Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» и Стратегического плана развития Казахстана до 2020 года.

Меры, которые в ней предусмотрены, успешно используются во многих странах мира. Это субсидирование части процентных ставок и предоставление частичной гарантии по кредитам, развитие производственной (индустриальной) инфраструктуры и сервисная поддержка, налоговые льготы и создание социальных рабочих мест и другие. Опыт их применения есть и в Казахстане. Однако впервые эти меры принимаются комплексно, а на их реализацию запланировано финансирование из государственного бюджета на десятилетнюю перспективу.

Цель Программы «ДКБ-2020» – обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест.

Реализация Программы «ДКБ-2020» будет осуществляться в два этапа:

1-й этап – с 2010-го по 2014 год, при этом 2010 год является пилотным. В 2010–2011 годах решение задач будет реализовано по трем направлениям: «Поддержка новых бизнес-инициатив», «Оздоровление предпринимательского сектора» и «Поддержка экспортно ориентированных производств». В 2012–2014 годах решение задач будет реализовано по двум направлениям: «Поддержка новых бизнес-инициатив» и «Поддержка экспортно ориентированных производств».

2-й этап – с 2015-го по 2020 год. На втором этапе, в 2015–2020 годах, реализация Программы будет продолжена по тем же двум направлениям, что и в 2011–2014 годах. («Поддержка новых бизнес-инициатив» и «Поддержка экспортно

4. STATEGIC DEVELOPMENT VECTORS. IMPLEMENTATION MECHANISMS

4.1. PROGRAMS UNDER “BUSINESS ROADMAP-2020”

“Business Roadmap-2020” program (hereinafter, BRM-2020 program) is one of the implementation mechanisms of the State program on accelerated industrial-innovative development of the Republic of Kazakhstan for 2010–2014 (hereinafter, SPAIID) and it was designed by RK Economic development and trade Ministry with the purpose to implement the instruction of the President of Kazakhstan, announced in an appeal to the people of Kazakhstan, named “New decade – New economic growth – New opportunities of Kazakhstan”, and Kazakhstan’s strategic development plan until 2020.

The measures, reflected in the plan, are successfully used in many countries of the world. This is subsidizing the share of interest rates and offering a partial guarantee on loans, the development of production (industrial) infrastructure and service support, tax privileges and creation of social jobs and others. Kazakhstan also has an experience in application of these measures. However, for the first time these measures are taken comprehensively while their implementation is planned to be financed by the state budget for the next decade.

The goal of the BRM-2020 program is to ensure a sustainable and balanced growth of regional entrepreneurship in non-raw material sectors of the economy as well as maintenance of current and establishment of new permanent jobs.

The implementation of BRM-2020 program will be held in two phases:

1 phase – 2010–2014: The year 2010 is the pilot year. In 2010–2011 the solution of the tasks will be implemented in three directions: The Support of New Business Initiatives, The Recovery of the Entrepreneurship Sector, and The Support of Export-Oriented Plants. In 2012–2014 the solution of the tasks will be implemented in two directions: The Support of New Business Initiatives and The Support of Export-Oriented Plants.

2 phase – 2015–2020: In the second phase (2015–2020) the implementation of the program will be continued in the same two directions as in 2011–2014 (The

тамаларды қолдау» және «Экспортқа бағдарланған өндірістерді қолдау»), бірақ «БЖК-2020» Бағдарламасының бірінші кезеңін іске асыру нәтижелері, сондай-ақ осы кезеңдегі экономикалық жағдай бойынша жасалатын түзетулерді ескере отырып, жалғастырылатын болады.

2010 жылы «БЖК-2020» Бағдарламасын іске асыруға республикалық бюджеттен 15,4 млрд теңге қарастырылған, соның ішінде:

- Жаңа бизнес-бастамаларды қолдауға – 12,2 млрд теңге
- Кәсіпкерлік секторды сауықтыруға – 1,6 млрд теңге
- Экспортқа бағдарланған өндірістерді қолдауға – 1,6 млрд теңге

Бағдарламаны одан әрі қаржыландыру сәйкес қаржылық жылдарға республикалық бюджетте қарастырылған қаражаттар шеңберінде жүзеге асырылады.

«БЖК-2020» бағдарламасында қарастырылған ЖКС қолдау құралдары

№	Жаңа бизнес-бастамаларды қолдау	Кәсіпкерлік секторды сауықтыру	Экспортқа бағдарланған өндірістерді қолдау
1	Жаңа несиелер бойынша пайыздық мөлшерлемелерді субсидиялау	Жобаны мақұлдаған соң туындайтын, бір несиелі желісі аясында қолданылатын несиелер және жаңа қарыз бойынша пайыздық мөлшерлемені субсидиялау	Экспорттаушылардың қолданылатын несиелері бойынша пайыздық мөлшерлемені субсидиялау
2	Жаңа несиелер бойынша ішінара кепілдеу	Өсімпұл есептемей (төлем көзінен ұсталатын, жеке табыс салығынан басқа) бюджетке салық берешегін өтеу бойынша борышкерге қосымша мерзім беру	
3	Өндірістік (индустриалды) инфрақұрылымды дамыту	Қаржылық-экономикалық сауықтыру жоспары аясында кәсіпорындарды сауықтыру бойынша басқа шаралар, соның ішінде Қазақстандық қор биржасында орналастырылған облигациялар бойынша ішкі кредиторлар алдындағы қарыз бойынша	
4	Бизнес жүргізуді сервистік қолдау		
5	Кадрларды даярлау, жастар тәжірибесі және әлеуметтік жұмыс орындарын ұйымдастыру (компонент 2011 жылдан бастап енгізіледі)		

ориентированных производств»), но с учетом корректировок, которые будут сделаны по результатам реализации первого этапа Программы «ДКБ-2020», а также экономической ситуации в этот период.

В 2010 году на реализацию Программы «ДКБ-2020» из республиканского бюджета предусмотрено 15,4 млрд тенге, в том числе:

- Поддержка новых бизнес-инициатив – 12,2 млрд тенге
- Оздоровление предпринимательского сектора – 1,6 млрд тенге
- Поддержка экспортно ориентированных производств – 1,6 млрд тенге

Дальнейшее финансирование Программы будет осуществляться в рамках средств, предусмотренных в республиканском бюджете на соответствующие финансовые годы.

Инструменты поддержки СЧП, предусмотренные в Программе «ДКБ-2020»

№	Поддержка новых бизнес-инициатив	Оздоровление предпринимательского сектора	Поддержка экспортноориентированных производств
1	Субсидирование процентной ставки по новым кредитам	Субсидирование процентной ставки по действующим кредитам и новой задолженности в рамках одной кредитной линии, которая возникает после одобрения проекта	Субсидирование процентной ставки по действующим кредитам экспортеров
2	Частичное гарантирование по новым кредитам	Предоставление должнику отсрочки по погашению налоговой задолженности в бюджет (кроме индивидуального подоходного налога, удерживаемого у источника выплаты) без начисления пени	
3	Развитие производственной (индустриальной) инфраструктуры	Другие мероприятия по оздоровлению предприятий в рамках Плана финансово-экономического оздоровления, в том числе по задолженности перед внутренними кредиторами по облигациям, размещенным на Казахстанской фондовой бирже	
4	Сервисная поддержка ведения бизнеса		
5	Подготовка кадров, молодежная практика и организация социальных рабочих мест (компонент вводится с 2011 года)		

Support of New Business Initiatives and The Support of Export-Oriented Plants), but including the corrections, to be made after the implementation of the first phase of BRM-2020 and considering the economic situation in this period.

In 2010 the state budget has 15.4 billion Tenge for the implementation of the BRM-2020 program, including:

- The support of new business-initiatives – 12.2 billion Tenge
- The recovery of entrepreneurship sector – 1.6 billion Tenge
- The support of export-oriented plants – 1.6 billion Tenge

Further financing of the program will be implemented within the funds, allocated by the republican budget for the appropriate financial years.

PE business support instruments, reflected in the BRM-2020 PROGRAM.

№	The support of new business initiatives	The recovery of entrepreneurship sector	The support of export-oriented plants
1	Subsidizing the interest rate on new loans	Subsidizing the interest rate on current loans and new debt under one credit line that is organized after the approval of the project	Subsidizing the interest rate on current loans of exporters
2	Partial guarantee on new loans	Offering the deferral for the debtor to repay the tax debt to the state budget (except for individual income tax, withheld from the source of payment) without penalties	
3	The development of production (industrial) infrastructure	Other events to promote the recovery of the enterprises under the Plan of financial-economic recovery, including the debt before domestic creditors on bonds, placed at the Kazakhstani stock exchange	
4	Service support for running business		
5	Preparation of personnel, internships for youth and organization of social jobs (the component to be introduced in 2011)		

«Бизнесің жол картасы-2020» Бағдарламасы кешенді сипатқа ие және масштаб факторлары мен іске асыру күрделілігінің жиынтығы бойынша Қазақстан үшін теңдессіз болып табылады.

Бағдарламаға көптеген ұйымдар, мекемелер мен уәкілетті органдар қатысады – Экономиканы модернизациялау жөніндегі мемлекеттік комиссия, Экономикалық даму және сауда министрлігі, ЖАО, Аймақтық үйлестіру кеңестері (АҰК), «Даму» Қоры, Қазақстан Қаржыгерлерінің қауымдастығы, ЕДБ, білім беру мекемелері, басқа да қатысушылар.

Қатысушылардың мұндай көп мөлшерінде жұмыстың тиісті үйлестірілуі мен өтініштерді қарау жылдамдығын қамтамасыз ету оңайға соқпайды.

Екінші жағынан, осы бағдарламаны іске асыру тәжірибесі басқа кешенді бағдарламаларды даярлау кезінде қолданылуы мүмкін оңтайлы ұйымдастырушылық шешімдерді әзірлеуге мүмкіндік береді. Мысалы, анықталған «осал тұстардың» бірі АҰИ шешімдерінің хаттамаларына қол қоюдың ұзақ мерзімділігі болды (оның құрамына кіретін мүшелер саны 40-қа жетеді). Проблеманы Премьер-министрдің орынбасарының хаттамаларды мәжіліс күні міндетті түрде қол қою туралы нұсқауы шешті.

Программа «Дорожная карта бизнеса-2020» носит комплексный характер и является беспрецедентной для Казахстана по совокупности факторов масштаба и сложности реализации.

В программе задействовано значительное количество организаций, учреждений и уполномоченных органов – Государственная комиссия по вопросам модернизации экономики, Министерство экономического развития и торговли, МИО, Региональные координационные советы (РКС), Фонд «Даму», Ассоциация финансистов Казахстана, БВУ, образовательные учреждения, другие участники.

При таком большом количестве участников достаточно сложно обеспечить надлежащую координацию работы и оперативность рассмотрения заявок.

С другой стороны, практика реализации данной программы позволяет выработать оптимальные организационные решения, которые могут быть использованы при разработке других комплексных программ. Например, одним из выявленных «узких мест» было значительное время подписания протоколов решений РКС (в состав каждого из которых входит до 40 членов). Проблему решило распоряжение заместителя Премьер-министра об обязательном подписании протоколов в день заседания.

The Business Roadmap-2020 is a comprehensive program, unprecedented for Kazakhstan by the aggregate of scale factors and the complexity of implementation.

The program involves a large number of organizations, institutions and authorized bodies – State commission for modernization of economy, Ministry for Economic Development and Trade, LEBs, Regional coordination councils (RCC), Damu Fund, Financiers' Association of Kazakhstan, STB, educational organizations and other members.

Given such a large number of participants, it is quite difficult to ensure proper coordination of work and speed of consideration of applications. On the other hand, the implementation practice in this program allows to produce the best organizational decisions that can be used in the development of other comprehensive programs. For instance, one of the identified "bottlenecks" was the significant time for signing protocols of RCC decisions (each consisting of up to 40 members). The problem was solved by the decision of deputy Prime-Minister on mandatory signing of the protocol in the same day of session.

Несие бойынша пайыздық мөлшерлемені субсидиялау – бұл мемлекеттің ақылы және ақысыз негізде несие бойынша сыйақы төлеу арқылы кәсіпкердің шығындарын ішінара **өтеу үшін қолданылатын**, қаржылық қолдау құралы. Қолдаудың бұл түрі «БЖК-2020» Бағдарламасының барлық үш бағыты аясында іске асырылады.

Несие бойынша ішінара кепілдеу «БЖК-2020» Бағдарламасының тек «Жаңа бизнес бастамаларын қолдау» бірінші бағыты аясында ғана жүзеге асырылады. Кепілдіктің максимальды сомасы несие сомасының 50% құрайды, бірақ 1 500 млн теңгеден аспауы тиіс. Кепілдіктің максимальды мерзімі – 10 жыл. Бұл ретте несие бойынша сыйақы мөлшерлемесі әрбір жылдық негізде белгіленетін, сыйақының шекті нарықтық мөлшерлемесінен аспауы тиіс.

Қолдаудың басқа құралдары: өндірістік (индустриялық) инфрақұрылымды дамыту, бизнесті жүргізуді сервистік қолдау, кадрларды даярлау, жастар практикасы және әлеуметтік жұмыс орындарын ұйымдастыру – жергілікті атқарушы органдармен іске асырылады¹.

«БЖК-2020» Бағдарламасындағы Қордың рөлі

А. Қор қаржылық агент рөлін орындайды, оның функциясына келесілер кіреді:

- несие бойынша сыйақының бір бөлігін (пайыздық мөлшерлемені) субсидиялау шеңберінде банктерге қаржы қаражатын аудару;
- несие бойынша ішінара кепілдік беру;
- бағдарламаның екінші бағытын іске асыру мәселелері бойынша Қазақстан Республикасының экономикасын модернизациялау мәселелері жөніндегі Мемлекеттік комиссия жанындағы Жұмыс тобы үшін Жеке кәсіпкерлік субъектілерін субсидиялау/ субсидияламау туралы шешім қабылдау бойынша әзірлеу;
- бағдарламаны іске асыру мониторингі (соның ішінде жобаның төлемдік дисциплинасының мониторингі, Бағдарламаның екінші бағыты бойынша сауықтыру жоспарларын орындау мониторингі, субсидиялау және кепілдеу, төленген субсидиялау есебі және т.б. жүзеге асырылатын жобаларды іске асыру мониторингі).

Қаржылық агент ретінде Қордың басты міндеті – Бағдарлама аясында қаражаттардың оперативті әрі айқын қозғалысын қамтамасыз ету, сондай-ақ олардың мақсаты бойынша және тиімді пайдаланылуын бақылау.

¹ Қордың Бағдарламаның 1-бағыты – «Кадрларды даярлау, жастар практикасы және әлеуметтік жұмыс орындарын ұйымдастыру» бойынша бесінші құрал жөніндегі жұмысына қатысу мүмкіндігі туралы мәселе қарастырылуда.

Субсидирование процентной ставки по кредиту – это инструмент финансовой поддержки, используемый государством для частичного возмещения расходов предпринимателя по уплате вознаграждения по кредиту на безвозмездной и безвозвратной основе. Данный вид поддержки реализуется в рамках **всех трех направлений** Программы «ДКБ-2020».

Частичное гарантирование по кредитам осуществляется только в рамках первого направления Программы «ДКБ-2020» «Поддержка новых бизнес-инициатив». Максимальная сумма гарантии составляет 50% от суммы кредита, но не более 1 500 млн тенге. Максимальный срок гарантии – до 10 лет. При этом ставка вознаграждения по кредиту также не должна превышать предельную рыночную ставку вознаграждения, устанавливаемую на ежегодной основе.

Другие инструменты поддержки – развитие производственной (индустриальной) инфраструктуры, сервисная поддержка ведения бизнеса, подготовка кадров, молодежная практика и организация социальных рабочих мест будут реализовываться местными исполнительными органами¹.

Роль Фонда в Программе «ДКБ-2020»

А. Фонд исполняет роль финансового агента, в функции которого входит:

- перечисление в Банки средств для субсидирования части вознаграждения (процентной ставки) по кредитам;
- предоставление частичной гарантии по кредитам;
- разработка рекомендаций по принятию решения о субсидировании / несубсидировании субъектов частного предпринимательства для Рабочей группы при Государственной комиссии по вопросам модернизации экономики Республики Казахстан по вопросам реализации второго направления Программы;
- мониторинг выполнения Программы (включая мониторинг платежной дисциплины проекта, мониторинг исполнения планов оздоровления по второму направлению Программы, мониторинг реализации проектов, по которым осуществляется субсидирование и гарантирование, учет оплаченных субсидий и т. д.).

Главная задача Фонда как финансового агента – обеспечение оперативного и прозрачного движения средств в рамках Программы, а также контроль за их эффективным и целевым использованием.

¹ Прорабатывается вопрос об участии Фонда в работе по пятому инструменту 1-го направления Программы «Подготовка кадров, молодежная практика и организация социальных рабочих мест».

Subsidizing the interest rate on a loan is the instrument of financial assistance, used by the state in order to partially compensate the entrepreneur's expenses on interest payment on the loan, on a non-repayable and irrevocable basis. This type of support is used **in all three components** of the BRM-2020 program.

Partial guarantee on loans is offered only for the first component of the BRM-2020 program – “The support of new business initiatives”. The maximum sum of the assurance is 50% of the loan, but no more than 1 500 million Tenge. The maximum guarantee length is 10 years. At the same time, the interest rate on the loan must also not exceed the marginal market interest rate, set every year.

Other support instruments: The development of production (industrial) infrastructure, service support for running the business, personnel training, internship for youth and organization of social jobs will be implemented by the local executive authorities¹.

The role of the Fund in the BRM-2020 program

A. Fund performs the role of financial agent with the following functions:

- Transferring funds to banks in order to subsidize the share of interest rate on loans;
- Offering partial guarantee on loans;
- Development of recommendations on decision making on subsidizing/not subsidizing the private entrepreneurs for the Working group under State commission for economic modernization of the Republic of Kazakhstan on implementation of the second Program component;
- Monitoring of program performance (including the monitoring of project payment discipline, monitoring of performance of recovery plans under the second program component, monitoring the project implementation that provide subsidizing and guarantee, accounting of paid subsidies etc).

The major task of the Fund as financial agent is to ensure prompt and transparent movement of funds under the Program framework as well as control over their effective and use for the purpose.

B. The possible involvement of the Fund in the work on the fifth instrument of the 1st program direction – “Personnel training, internship for youth and

¹ At the moment, the involvement of Fund in the work on the fifth instrument of the 1st program direction – Personnel training, internship for youth and organization of social jobs – is under consideration.

Б. «Кадрларды даярлау, жастар практикасы және әлеуметтік жұмыс орындарын ұйымдастыру» атты бағдарламаның 1-бағытының бесінші құралы бойынша жүргізілетін жұмысқа Қордың қатысу мүмкіншілігі туралы мәселе қарастырылуда. Осы бағыттағы жұмыстар шеңберінде Қордың алдында келесі міндеттер тұр:

- Жетекші бизнес-мектептер базасында экономиканың басым секторларында бизнес жоспарларды тиімді іске асыру бойынша қолданбалы сипаттағы оқыту курстарын әзірлеу.
- Бағдарлама қатысушылары үшін шетелдік стажировкалар өткізу үшін дамыған елдердің ұйымдарын қызметтестікке тарту.
- Бағдарлама қатысушыларымен дайындалған жобаларды іске қосуға жағдай жасау.
- Іске асырылатын жобалардың консультациялық қолдауы және мониторинг жүйесін құру.

«БЖК-2020» Бағдарламасын іске асыру нәтижесінде:

- индустриялық-инновациялық дамуға бағытталған жаңа инвестициялық жобаларды іске асыруды жеке сектор кәсіпорындары үшін қаржы ресурстарының қолжетімділігін арттыру;
- экономиканың шикізат емес секторындағы инвестициялық жобаларды іске асыру үшін жеке секторды, бірінші кезекте, банктердің қаражатын тарту;
- жеке сектор кәсіпорындарының, бірінші кезекте, шағын және орта бизнестің қаржылық-экономикалық тұрақтылығын арттыру көзделді.

Жобаның қазіргі жағдайы:

1. 16 ЕДБ-мен Несиелерді субсидиялау және кепілдеу бойынша қызметтестік туралы келісімдерге қол қойылған.
2. ҚР Экономикалық даму және сауда министрлігі барлық жергілікті бюджеттерге мақсатты трансферлерді жүзеге асырды.
3. «Қазақстан қаржыгерлер қауымдастығы» ЗТБ, «Даму» Қоры және екінші деңгейлі банктер арасында өзара қызметтестік жөніндегі Регламент келісілді.
4. «Даму» Қорының Жарғысына қажетті өзгертулер енгізілген.
5. Бағдарламаны іске асыру үшін қажетті Қордың ішкі құжаттары әзірленді және бекітілді.
6. Субсидия қаражаттарын сақтау және төлеуге арналған шоттар ашылды.
7. Барлық жергілікті атқару органдарымен субсидиялау және кепілдеу туралы шарттар бекітілді.

Б. Прорабатывается вопрос о возможности участия Фонда в работе по пятому инструменту 1-го направления Программы – «Подготовка кадров, молодежная практика и организация социальных рабочих мест». В рамках данного направления работы перед Фондом стоят следующие задачи:

- Разработка на базе ведущих бизнес-школ обучающих курсов прикладного характера по эффективной реализации бизнес-проектов в приоритетных секторах экономики.
- Привлечение к сотрудничеству организаций из развитых стран для проведения зарубежных стажировок для участников Программы.
- Содействие запуску разработанных участниками Программы проектов.
- Построение системы мониторинга и консультационной поддержки реализуемых проектов.

В результате реализации Программы «ДКБ-2020» предусматривается:

- повышение доступности финансовых ресурсов для предприятий частного сектора при реализации новых инвестиционных проектов, направленных на индустриально-инновационное развитие;
- привлечение средств частного сектора, в первую очередь банков, для реализации инвестиционных проектов в несырьевых секторах экономики;
- повышение финансово-экономической устойчивости предприятий частного сектора, в первую очередь малого и среднего бизнеса.

Текущее состояние проекта:

1. Подписаны Соглашения о сотрудничестве по субсидированию и гарантированию кредитов с 16 БВУ.
2. Министерством экономического развития и торговли РК осуществлены целевые трансферты во все местные бюджеты.
3. Согласован Регламент по взаимодействию между ОЮЛ «Ассоциация финансистов Казахстана», Фондом «Даму» и банками второго уровня.
4. Внесены необходимые изменения в Устав Фонда «Даму».
5. Разработаны и утверждены внутренние документы Фонда, необходимые для реализации Программы.
6. Открыты счета для хранения и выплаты средств субсидий.
7. Заключены договоры о субсидировании и гарантировании с всеми местными исполнительными органами.

organization of social jobs” – is under consideration. In this direction the Fund has the following tasks:

- On the basis of leading business-schools to develop the applied training courses on effective implementation of business projects in the priority sectors of economy.
- To start cooperating with organizations from developed countries in order to organize foreign study courses for the program participants.
- To facilitate the launch of projects, developed by the program participants.
- To build a monitoring system and consulting support for the implemented projects.

BRM-2020 program implementation targets at the following results:

- To enhance the accessibility of financial resources for the private sector enterprises upon the implementation of new investment projects, targeted at industrial-innovative development;
- To attract funds of the private sector (first of all, banks) for the implementation of investment projects in non-raw material sectors of the economy;
- To enhance financial-economic sustainability of private enterprises and, first of all, small and medium businesses.

Current state of the project:

1. The Agreements on cooperation in subsidizing and guaranteeing the loans are signed with 16 STB.
2. RK Ministry of Economic Development and Trade processed special-purpose transfers to all local budgets.
3. The regulation on cooperation between ALE Financiers' Association of Kazakhstan, Damu Fund and second-tier banks is approved.
4. Necessary changes in the Damu Fund charter are made.
5. The internal Fund documents, necessary for the program implementation, are developed and approved.
6. The accounts for placement and payment of subsidies are opened.
7. The subsidy and guarantee agreements are signed with all local executive authorities.

Қазіргі уақытта «Бизнестің жол картасы-2020» Бағдарламасына өзгертулер бекіту әзірленуде, оған сәйкес қолдаудың алғашқы үш бағыты түзетіледі және төртінші – жаңа бағыт «Кәсіпкерлік потенциалды күшейту» ашылады.

Аталмыш өзгертулер жобасы төменде ұсынылған:

№	Қолдау бағыттары	Құралдар
1	Жаңа бизнес-бастамаларды қолдау	1. Пайыздық мөлшерлемені субсидиялау 2. Несиелер бойынша жекеше кепілдемелер 3. Өндірістік (индустриалды) инфрақұрылымды дамыту <i>«Бизнесті сервистік қолдау» және «Кадрларды даярлау» компоненттері жаңа бағыт «Кәсіпкерлік потенциалды күшейтуге» қосылған</i>
2	Кәсіпкерлік секторды сауықтыру	1. Қолданылатын несиелер бойынша пайыздық мөлшерлемелерді субсидиялау 2. Салықтарды төлеу бойынша қосымша мерзім беру 3. Облигациялық заемдер бойынша купонды сыйақыны субсидиялау 4. Заманауи сауда инфрақұрылымын дамытуды қолдау: құрылыс және дамытуға қолданылатын несиелер бойынша пайыздық мөлшерлемені субсидиялау: 4.1. заманауи сауда орталықтарын 4.2. сауда желістерін
3	Экспортқа бағдарланған өндірістерді қолдау	<i>Атауын «Валюталық несиелерді және валюталық табысы бар кәсіпорындарды субсидиялау» атауына өзгерту ұсынылады</i>
4	Кәсіпкерлік потенциалды күшейту	1. Өз ісін бастаушы кәсіпкерлерді қолдау («Даму» КДҚ» АҚ) 2. «Назарбаев Университет» АҚ бизнес-мектеп базасында ШОБ топ-менеджментін оқыту 3. Халықаралық және шетелдік ұйымдармен бірігіп «Іскерлік байланыстар» жобасын жүзеге асыру 4. Бизнес-процестерді қолдау бойынша арнайы сервис қызметтері (ЖАО) 5. Кадрларды дайындау және жастар практикасы: 5.1. Техникалық және қызмет көрсетуші еңбек кадрларын даярлау 5.2. Жастар практикасы

В настоящее время готовятся к утверждению изменения в Программу «Дорожная карта бизнеса-2020», в соответствии с которыми корректируются первые три направления поддержки и открывается новое, четвертое направление «Усиление предпринимательского потенциала».

Проект данных изменений представлен ниже:

№	Направления поддержки	Инструменты
1	Поддержка новых бизнес-инициатив	1. Субсидирование процентной ставки 2. Частичное гарантирование по кредитам 3. Развитие производственной (индустриальной) инфраструктуры <i>Компоненты «Сервисная поддержка бизнеса» и «Подготовка кадров» включены в новое направление «Усиление предпринимательского потенциала»</i>
2	Оздоровление предпринимательского сектора	1. Субсидирование процентной ставки по действующим кредитам 2. Предоставление отсрочки по выплате налогов 3. Субсидирование купонного вознаграждение по облигационным займам 4. Поддержка развития современной торговой инфраструктуры: субсидирование процентной ставки по действующим кредитам на строительство и развитие: 4.1. современных торговых центров 4.2. торговых сетей
3	Поддержка экспортно ориентированных производств	<i>Предлагается переименовать название в «Субсидирование валютных кредитов и предприятий, имеющих валютную выручку»</i>
4	Усиление предпринимательского потенциала	1. Поддержка начинающих предпринимателей (АО «ФРП «Даму») 2. Обучение топ-менеджмента МСБ на базе бизнес-школы АО «Назарбаев Университет» 3. Проект «Деловые связи» совместно с международными и зарубежными организациями 4. Специализированные сервисные услуги по поддержке бизнес-процессов (МИО) 5. Подготовка кадров и молодежная практика: 5.1. Подготовка кадров технического и обслуживающего труда 5.2. Молодежная практика

Today, the changes in the Business Roadmap – 2020 program are being prepared for approval; according to them, three first support components will be corrected. It is expected to launch a new (fourth) direction – “Strengthening the entrepreneurship capacity”.

The draft changes are presented below:

№	Support Directions	Instruments
1	Support of new business initiatives	1. Subsidizing the interest rate 2. Partial guarantee on loans 3. Development of production (industrial) infrastructure <i>Components: Service support for business and Preparation of personnel are included in the Strengthening the entrepreneurial capacity direction.</i>
2	Recovery of the entrepreneurship sector	1. Subsidizing the interest rate on current loans 2. Offering deferral for payment of taxes 3. Subsidizing the coupon earning on bonded debt. 4. Support to the development of modern trade infrastructure: subsidizing the interest rate on current loans for construction and development: 4.1. Modern trade centers 4.2. Trade chains
3	Support to export-oriented plants	<i>It is proposed to rename into Subsidizing currency loans and enterprises, having currency earning</i>
4	Strengthening the entrepreneurial capacity	1. Support of new entrepreneurs (JSC EDF Damu) 2. Training of SMEs top-management, based on JSC Nazarbayev University business school 3. Business connections project in cooperation with international and foreign organizations. 4. Special-purpose services for support of business processes (LEBs) 5. Personnel training and internship for youth: 5.1. Preparation of technical and service labor 5.2. Internship for youth

4.2. ШОБ ҚАРЖЫЛЫҚ ҚОЛДАУ ҚҰРАЛДАРЫ

4.2.1. «Даму-Аймақтар II» Бағдарламасы

Бағдарламаны іске асыру аясында Қор өз қызметінде әкімшіліктермен өзара қарым қатынасты жүйелендіруді, индустриалдық жобаларды іске асыруда әкімшілік тарапынан қатысу және бақылауды күшейтуді, сондай-ақ қаржылық қолдауды қажет ететін, ШОКС жобаларын анықтауды негізгі мақсаттарының бірі ретінде қояды. Сонымен қатар, аймақта ерекше мәнге ие экономиканың салаларын дамыту, тек аймақта ғана емес, жалпы ел үшін артықшылықты инновациялық мәнге ие болатын жүйе және қала қалыптастырушы кәсіпорындардың белгілері бар, артықшылықты жобаларды қолдау үшін ұсынылатын қаржылық құралдар түрлерін ұлғайту да зор маңызға ие.

Қандай да бір аймақта іске асырылатын ШОКС әрбір жобасы оны іске асыру процессінде тек несиелендіру нысанында ғана емес, қаржылық емес көмекпен қоса, әкімшіліктер тарапынан барынша мүмкін қолдау түріндегі қолдауға ие болуы тиіс.

ШОКС жобаларын іске асыруда әкімшілік тарапынан бақылау, олардың қолдауы, туындаған проблемаларды білуі және кешендегі әкімшілік бөгеттерді төмендету біздің кәсіпкерлерге қажет болатын көмекті ұсынады. Аталмыш Бағдарлама осындай мүмкіндікті ұсынады және артықшылықты салаларды дамытудағы әкімшілік рөлін күшейтеді, әкімшіліктерге ШОКС артықшылықты жобаларын қаржыландыру арқылы аймақтың дамуын басқаруға қосымша мүмкіндік береді.

Бағдарлама аясында Қор ұсынылатын қаржылық құралдар спектрін кеңейтуге және оны іске асыруға ЕДБ-мен қатар, лизингтік компанияларды да тартуды жоспарлауда.

Жобаның қазіргі жағдайы:

1. Қазіргі уақытта Бағдарлама Қазақстанның барлық аймақтарында іске асырылуда, Аймақтардағы 16 әкімшілікпен жобаны қаржыландыру туралы Келісімге қол қою жүзеге асырылады. Келісім редакциясы Қор Басқармасымен мақұлданған.
2. Қор Басқармасымен Бағдарламаға екінші деңгейлі банктердің қатысуы туралы келісімнің типтік нысаны мақұлданған.
3. «Еуразиялық банк» АҚ және «Deltabank» АҚ-мен Бағдарламаға қатысу туралы 2 Келісім бекітілген. Тағы 5 ЕДБ-мен Келісімге қол қою жоспарлануда: «Альянс Банкі» АҚ, «Банк ЦентрКредит» АҚ, «Темірбанк» АҚ, «БТА Банкі» АҚ, «Нұрбанк» АҚ. Қор қызығушылық танытқан жағдайда, қатысушы ЕДБ санын ұлғайтуға дайын.

4.2. ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МСБ

4.2.1. Программа «Даму-Регионы II»

В рамках реализации Программы Фонд одной из основных целей своей деятельности ставит систематизацию взаимоотношений с акиматами, усиление участия и контроля со стороны акиматов за реализацией индустриальных проектов, а также определение проектов СМСП, нуждающихся в финансовой поддержке. Вместе с тем немаловажным является развитие отраслей экономики, имеющих приоритетное значение в регионе, увеличение видов предоставляемых финансовых инструментов для поддержки приоритетных проектов, имеющих признаки системо- и градообразующих предприятий, которые имеют приоритетное инновационное значение не только для региона, но и для страны в целом.

Каждый проект СМСП, реализуемый в том или ином регионе, должен получать поддержку в процессе его реализации не только в форме кредитования, но и в виде максимально возможной поддержки со стороны акиматов, включая нефинансовую.

Контроль со стороны акиматов за реализацией проектов СМСП, их поддержка, знание возникающих проблем и снижение административных барьеров в комплексе окажет ту необходимую помощь, которая требуется нашим предпринимателям. Данная Программа предоставит такую возможность и усилит роль акиматов в развитии приоритетных отраслей, предоставит акиматам дополнительную возможность управлять развитием региона через финансирование приоритетных проектов СМСП.

В рамках Программы Фонд планирует расширить спектр предоставляемых финансовых инструментов и привлечь к ее реализации, помимо БВУ, еще и лизинговые компании.

Текущее состояние проекта:

1. В настоящее время Программа реализуется во всех регионах Казахстана, осуществляется подписание Соглашения о финансировании проектов в регионах с 16 акиматами. Редакция Соглашения одобрена Правлением Фонда.
2. Правлением Фонда также одобрена типовая форма Соглашения об участии банков второго уровня в Программе.
3. Заключено два Соглашения об участии в Программе с АО «Евразийский банк» и АО «Deltabank». Планируется подписание Соглашения еще пятью БВУ: АО «Альянс Банк», АО «Банк ЦентрКредит», АО «Темірбанк», АО «БТА

4.2. SME FINANCIAL SUPPORT INSTRUMENTS

4.2.1. Damu-Regions II program

Under the program implementation one of the main goals, set by the Fund in the operations, is the systematization of relations with akimats, higher involvement and control by the akimats over the implementation of the industrial projects as well as definition of SMBE projects that need financial assistance. Along with that an important point is the development of economic sectors that have priority importance in the region, increase of types of offered financial instruments for the support of priority projects, having the signs of system and city forming enterprises that have priority innovative importance not only for the region, but also the republic in general.

Every SMBE project, implemented in a certain region, must be supported in the process of its implementation not only in the form of lending, but also maximum possible assistance by akimats, including non-financial support.

The control of akimats over the implementation of SMBE projects, their support, knowledge of arising problems and alleviation of administrative barriers with a comprehensive approach will provide necessary assistance, demanded by our entrepreneurs. This program will provide such an opportunity and strengthen the role of akimats in the development of the priority sectors; besides, the program will offer akimats additional opportunity to manage the regional development through financing the priority projects of SMBE.

Under the program the Fund is planning to expand the range of offered financial instruments and, besides STB, also attract leasing companies to its implementation.

Current state of the project:

1. At the moment the program is being implemented in all regions of Kazakhstan. The Agreement on financing the projects in the regions is being signed with 16 akimats. The text of the Agreement is approved by the Fund's Administrative Board.
2. The Fund's Administrative Board also approved the typical form of the Agreement on involvement of second-tier banks in the program.
3. Two agreements on participation in the program are signed with JSC Eurasian bank and JSC Deltabank. It is planned to sign the Agreement with another 5 STB: JSC Alliance Bank, JSC Bank CenterCredit, JSC Temirbank, JSC BTA

4. Әріптес-банктер Бағдарлама аясында қаржыландыру үшін ШОКС жобаларын іздеу және алдын ала іріктеуді жүзеге асырады және осы жобалар Аймақтық үйлестіру кеңесімен (АҰК) бекітілген жағдайда, оларды қаржыландыруға қаражаттар алады.
5. Бағдарламаның қаражат көздері: Қордың меншікті қаражаттары және тартылған қаражаттар (ЖАО және ЕДБ). 2010 жылы Қор қаражаттары 11 млрд теңге мөлшерінде бөлінеді – 3 аймақта 1,5 млрд теңге мөлшерінде: Астана, Алматы қалалары және Қарағанды облысы, және 500 млн теңге мөлшерінде – қалған аймақтарда.

4.2.2. Аймақтардағы нүктелік қаржыландыру бағдарламалары

«Даму» Қоры қызметінің стратегиялық аспектілеріне сәйкес аймақтың және/немесе оның жекелеген аймақтық бірліктері экономикасының артықшылықты салаларындағы ШОКС, сондай-ақ халықтың жекелеген топтарын (кәсіпкер-әйелдер, кәсіпкерлік бастамасы бар жастарды, оралмандар және т.б. қаржыландыру) қолдау бойынша қаржылық құрал ретінде, ЕДБ арқылы аймақтар / салалар / халық топтары бойынша ШОКС нүктелік қаржыландыру бағдарламаларын іске асыру көзделуде.

Бағдарлама мақсаты: Аймақ (жекелеген аймақтық бірліктер) үшін басым салаларда немесе жекелеген аумақтық бірліктерде жобаларды қаржыландыру жолымен ШОБ субъектілерін қолдау мен дамытудың, сондай-ақ халықтың жекелеген топтарын қаржыландырудың аймақтық бағдарламаларын іске асырудың пәрменділігін арттыру.

Бағдарламаны іске асыру тетігі:

1. ШОКС жобаларын Бағдарлама бойынша қаржыландыруға арналған қаражаттарды «Даму» қоры әріптес-банктерде келесілердің қаражаттары есебінен орналастыра алады:

- ЖАО
 - «Даму» Қоры
 - ЖАО және «Даму» Қоры
2. «Даму» Қорының Басқармасымен анықталады:
- әріптес-банктер
 - «Даму» Қорының тарабынан қосымша қаржыландыру мөлшері
 - Қаражаттарды орналастыру шарттары

3. ЖАО «Даму» Қорына жеделдік, қайтымдылық, ақылық және мақсатты пайдалану шарттарында қаражаттар бөледі.

Банк», АО «Нурбанк». Фонд готов увеличить число участвующих БВУ, в случае их заинтересованности.

4. Банки-партнеры осуществляют поиск и предварительный отбор проектов СМСП для финансирования в рамках Программы и, в случае утверждения этих проектов Региональным координационным советом (РКС) получают средства на их финансирование.
5. Источники средств Программы: собственные средства Фонда и привлеченные (от МИО и БВУ) средства. На 2010 год выделяются средства Фонда в размере 11 млрд тенге – по 1,5 млрд тенге в трех регионах: городах Астана, Алматы и Карагандинской области и по 500 млн тенге – в остальных регионах.

4.2.2. Точечные программы финансирования в регионах

В соответствии со стратегическими аспектами деятельности Фонда «Даму» предусматривается реализация программ точечного финансирования СМСП по регионам /отраслям/ слоям населения через БВУ как финансового инструмента по поддержке СМСП в приоритетных отраслях экономики региона и/или его отдельных территориальных единицах, а также отдельных слоев населения (женщины-предприниматели, финансирование молодежи с предпринимательской инициативой, оралманов и др.).

Цель Программы: повышение эффективности реализации региональных программ поддержки и развития МСБ путем финансирования проектов в приоритетных для региона отраслях (в отдельных территориальных единицах), а также финансирование проектов отдельных слоев населения.

Механизм реализации Программы:

1. Средства по Программе для финансирования проектов СМСП в банках-партнерах могут размещаться Фондом «Даму» за счет средств:

- МИО
 - Фонда «Даму»
 - МИО и Фонда «Даму»
2. Правлением Фонда «Даму» определяются:
- банки-партнеры
 - размер софинансирования со стороны Фонда «Даму»
 - условия размещения средств

3. МИО выделяют средства Фонду «Даму» на условиях срочности, возвратности, платности и целевого использования.

Bank, JSC Nurbank. The Fund is ready to increase the number of involved STB in case they show interest in the program.

4. Partner banks are conducting research and preliminary selection of SMBE projects in order to finance them under the Program and, in case of approval of these projects by the Regional coordination council (RCC), they will receive funds for their financing.
5. The program funding sources: Own funds of the Fund and attracted (from LEB and STB) funds. In 2010 the Fund allocates 11 billion Tenge – 1.5 billion Tenge in 3 regions: Cities of Astana and Almaty, the Karaganda Oblast and 500 million Tenge per other region.

4.2.2. Spot financing programs in the regions

In accordance with the strategic aspects of the Damu Fund operations it is expected to implement SMBE spot financing programs throughout the regions/sectors/population groups through STB as the financial instrument on support of SMBE in the priority sectors of economy in the region and/or its separate territorial units as well as separate population groups (female entrepreneurs, financing of youth with entrepreneurial initiatives, repatriates etc).

The goal of the program: To enhance the implementation efficiency of regional programs for the support and development of SMEs through financing the projects in the sectors, having priority importance for the region (separate territorial units), as well as financing of the projects of certain population groups.

The program implementation mechanism:

1. The program funds for financing SMBE projects in the partner banks may be placed by the Damu Fund thanks to the funds of:

- LEB
 - Damu Fund
 - LEB and Damu Fund
2. The Board of the Damu Fund defines:
- Partner banks
 - The size of co-financing by the Damu Fund
 - Conditions of placing the funds

3. LEB allocate funds for Damu Fund, based on conditions of terms, repayment, payment of interest and purpose and intended use.

Кесте 17 / Таблица 17 / Table 17

Облыс/шағын қалалар саны	Қаланың реттік номері	Шағын қала атауы
Область/число малых городов	Порядковый номер города	Наименование малого города
Oblast/the number small towns	Serial number of the town	The name of small town
1	2	3
Ақмола облысы Ақмолинская Akmola Oblast	1	Степногорск қ./г. Степногорск/Stepnogorsk
	2	Атбасар қ/г. Атбасар/Atbasar
	3	Макинск қ/г. Макинск/Makinsk
	4	Щучинск қ/г. Щучинск/Shchuchinsk
	5	Ақкөл қ/г. Акколь Akkol
	6	Ерейментау қ/г. Ерейментау/Erejmentau
	7	Степняк қ/г. Степняк/Stepnjak
	8	Державинск қ/г. Державинск/Derzhavinsk
	9	Есіл қ/г. Есиль/Esil
	10	Алға қ/г. Алга/Alga
Ақтөбе облысы Актюбинская Aktobe Oblast	11	Кандыағаш қ/г. Кандыағаш/Kandyagash
	12	Хромтау қ/г. Хромтау/Hromtau
	13	Шалқар қ/г. Шалқар/Shalkar
	14	Ембі қ/г. Эмба/Jemba
	15	Қапшағай қ/г. Капчагай/ Kapchagaj
Алматы облысы Алматинская Almaty Oblast	16	Текелі қ/г. Текели/Tekeli
	17	Есік қ/г. Есик/Yesik
	18	Үштөбе қ/г. Уштобе/Ushtobe
	19	Қаскелең қ/г. Каскелен/Kaskelen
	20	Жаркент қ/г. Жаркент/Zharkent
	21	Сарканд қ/г. Сарканд/Sarkand
	22	Талғар қ/г. Талгар/Talgar
	23	Үшарал қ/г. Ушарал/Usharal
	24	Күлсары қ/г. Кульсары/Kulsary
Атырау облысы Атырауская/Atyrau Oblast	1	

4. «Даму» Қоры Бағдарламаны іске асыруды бақылайды және ЖАО алдында есеп береді.

5. Әріптес-банк орналастырылған қаражаттардың дер кезінде игерілуі және орналастырылған қаражаттарды мақсатты пайдалану үшін жауапкершілікті көтереді, олардың қайтымдылығы бойынша барлық тәуекелді көтереді және «Даму» Қорының алдында есеп береді.

Жобаның қазіргі жағдайы:

1. Директорлар Кеңесінің 10.12.2009 жылғы шешімімен ШОКС аймақтық қаржыландыру бағдарламасы бекітілді, бұл бағдарлама аймақтардағы ШОКС қаржылық қолдаудың тиімді тәсіл қолданып, қазіргі несие қаражаттарының жетіспеушілігін жеңуге мүмкіндік береді.
2. Бағдарламаға 450 млн теңге мөлшерінде қаражат бөлген Алматы облысының Әкімшілігі және 150 млн теңге мөлшерінде қаражат бөлген Ақмола облысының әкімшілігі қатысады. Қор сонымен қатар 300 млн теңге мөлшеріндегі меншікті қаражаттарымен Ақмола облысындағы Бағдарламаны іске асыруға қатысады.
3. 01.10.2010 жылғы жағдай бойынша Ақмола облысында «Банк ЦентрКредит» АҚ-мен 450 млн теңге сомасына, Алматы облысында 200 млн теңге сомасына, «Сбербанк России» АҚ ЕБ-мен Алматы облысында 250 млн теңге сомасына қаражаттар орналастыру туралы Несие келісіміне қол қойды. Қалған аймақтарда ЖАО-мен Бағдарламаны іске асыру мүмкіндігі туралы келіссөздер жүргізілуде.

4.2.3. Шағын қалаларда ШОКС жобаларын қаржыландыру бағдарламасы

ҚР шағын қалаларында өз қызметін жүзеге асырушы кәсіпкерлердің несие ресурстарына қолжетімділігін қамтамасыз ету мақсатында Қор меншікті қаражаттар есебінен несие және қаржылы лизинг нысанында шағын қалаларда² ШОКС қаржылық қолдау көрсету бағдарламасын іске асыруды жоспарлайды. Бұл ретте Бағдарламаға ЕДБ, сондай-ақ лизингтік компаниялар қатысады деп жоспарлануда.

Бағдарламаға қатысуы үшін өтініш беруші төменде аталған қалалардың біріндегі уәкілетті органда ШОКС ретінде тіркелуі қажет. [Кесте 17](#)

Бағдарлама мақсаты: ҚР шағын қалаларында ШОБ дамытуға ықпал ету.

Бағдарлама міндеттері:

- ШОКС жеңілдік шарттарында қаржылық көмек көрсету.

² Шағын қала - халқының саны 70 мыңнан аспайтын елді мекен.

4. Фонд «Даму» осуществляет контроль за реализацией Программы и отчитывается перед МИО.

5. Банк-партнер несет ответственность за своевременное освоение и целевое использование размещенных средств, все риски по их возврату и отчитывается перед Фондом «Даму».

Текущее состояние проекта:

1. Решением Совета директоров от 10.12.2009 года утверждена Программа регионального финансирования СМСП, которая позволит гибко подходить к финансовой поддержке СМСП в регионах и преодолевать существующий дефицит кредитных средств.
2. В Программе уже участвуют акимат Алматинской области, выделивший средства в размере 450 млн тенге, и акимат Ақмолинской области, выделивший средства в размере 150 млн тенге. Фонд также участвует в реализации Программы в Ақмолинской области собственными средствами в размере 300 млн тенге.
3. По состоянию на 01.10.2010 года подписаны Кредитные соглашения о размещении средств с АО «Банк ЦентрКредит» в Ақмолинской области на сумму 450 млн тенге, в Алматинской области на сумму 200 млн тенге, с ДБ АО «Сбербанк России» в Алматинской области на сумму 250 млн тенге. В остальных регионах ведутся переговоры с МИО о возможности реализации Программы.

4.2.3. Программа финансирования проектов СМСП в малых городах

В целях обеспечения доступа предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в малых городах РК, к кредитным ресурсам, Фонд за счет собственных средств планирует реализовать Программу оказания финансовой поддержки СМСП в малых городах² в форме кредита и финансового лизинга. При этом планируется, что в Программе примут участие как БВУ, так и лизинговые компании.

Для участия в Программе заявитель должен быть зарегистрирован в качестве СМСП в уполномоченном органе одного из нижеследующих малых городов.

[Таблица 17](#)

Цель Программы: содействие развитию МСБ в малых городах РК.

Задачи Программы:

- Оказание финансовой поддержки СМСП на льготных условиях.

² Малый город – населенный пункт с численностью населения не более 70 тыс. человек.

4. The Damu Fund runs control over the program implementation and reports to LEB.

5. The partner bank is responsible for timely use and intended use of the placed funds, all risks on their return and reports to the Damu Fund.

Current state of the project:

1. The decision of the Board of Directors, dated 10.12.2009, approved the program of regional financing of SMBE that will allow to flexibly approach the financial assistance to SMBE in the regions and overcome the current deficit of credit resources.
2. The program also involves the Akimat of the Almaty Oblast, which allocated funds in the amount of 450 million Tenge and the Akimat of the Akmola Oblast, which allocated funds in the amount of 150 million Tenge. The Fund also participates in the program implementation in the Akmola Oblast with its own funds in the amount of 300 million Tenge.
3. As of 01.10.2010 the Loan agreements on placing funds are signed with JSC Bank CenterCredit in the Akmola Oblast in the amount of 450 million Tenge, in Almaty Oblast – for 200 million Tenge, with SB JSC Sberbank of Russia in Almaty oblast – for 250 million Tenge. In other regions the Fund is negotiating with LEB on the possibility of the program implementation.

4.2.3. SMBE project financing program in small towns

With the purpose of ensuring the access to credit resources for entrepreneurs, running operations in small towns of the Republic of Kazakhstan, using its own funds the Fund is planning to implement the program of financial assistance to SMBE in small towns² in the form of loan or financial leasing. At the same time, it is expected that the program will involve both STB and leasing companies.

In order to participate in the program the applicant must be registered as a SMBE by the authorized body in one of the following small towns. [Table 17](#)

The goal of the program: Facilitation to SMEs development in small towns of RK.

The program tasks:

- To provide financial support to SMBE on privileged conditions

² Small town is the settlement with population of less than 70 thousand people.

1	2	3		
ШҚО ВКО Eastern Kazakhstan Oblast	8	25 Зыряновск қ/г. Зыряновск/Zyrjanovsk		
		26 Курчатов қ/г. Курчатов/ Kurchatov		
		27 Шемонаиха қ/г. Шемонаиха/Shemonaiha		
		28 Аягөз қ/г. Аягөз/ Ajagoz		
		29 Шар қ/г. Шар/Shar		
		30 Серебрянск қ/г. Серебрянск/Serebrjansk		
		31 Риддер қ/г. Риддер/Ridder		
		32 Зайсан қ/г. Зайсан/Zajsan		
Жамбыл облысы Жамбылская Zhambyl Oblast	3	33 Жаңатас қ/г. Жанатас/Zhanatas		
		34 Каратау қ/г. Каратау/Karatau		
		35 Шу қ/г. Шу/Shu		
БҚО/ЗКО/Western Kazakhstan Oblast	1	36 Ақсай қ/г. Ақсай/Aksaj		
Қарағанды облысы Қарагандинская Karaganda Oblast	8	37 Қаражал қ/г. Каражал/Karazhal		
		38 Сарань қ/г. Сарань/Saran		
		39 Шахтинск қ/г. Шахтинск/Shahntinsk		
		40 Абай қ/г. Абай/Abaj		
		41 Приозерск қ/г. Приозерск/Priozersk		
		42 Балқаш қ/г. Балхаш/Balhash		
		43 Сәтбаев қ/г. Сатпаев/Satpaev		
		44 Қарқаралы қ/г. Карқаралинск/Karkaralinsk		
Қостанай облысы Костанайская Kostanai Oblast	3	45 Арқалық қ/г. Аркалык/Arkalyk		
		46 Лисаковск қ/г. Лисаковск/Lisakovsk		
		47 Жетіқара қ/г. Житикара/ Zhitikara		
Қызылорда облысы Кызылординская/Kyzylorda Oblast	2	48 Арал қ/г. Аральск / Aral'sk		
		49 Байқоңыр қ/г. Байқоңыр/ Bajkonyr		
Маңғыстау облысы Мангистауская/Mangistau Oblast	1	50 Форт-Шевченко қ/г. Форт-Шевченко/ Fort-Shevchenko		
Павлодар облысы Павлодарская/Pavlodar Oblast	1	51 Ақсу қ/г. Аксу/Aksu		
		52 Тайынша қ/г. Тайынша/Tajynsha		
		СҚО/СКО /Northern Kazakhstan Oblast	4	53 Мамлютка қ/г. Мамлютка/Mamlyutka
				54 Сергеевка қ/г. Сергеевка/Sergeevka
				55 Булаево қ/г. Булаево/Bulaevo
				56 Жетісай қ/г. Жетьсай/Zhetysaj
ОҚО/ЮКО /Southern Kazakhstan Oblast	6	57 Ленгер қ/г. Ленгер/Lenger		
		58 Шардара қ/г. Шардара/Shardara		
		59 Сарыағаш қ/г. Сарыағаш/Saryagash		
		60 Арыс қ/г. Арысь/Arys		
		61 Кентау қ/г. Кентау/Kentau		

- Соңғы заем алушылар үшін несиелену ресурстарының құнын төмендету.
 - ШОКС қаржылық көмек көрсету арқылы Қордың меншікті қаражаттарын тиімді пайдалану.
 - ШОКС үшін несиелену ресурстарын ұсыну қолжетімділігі мен оперативтілігін ұлғайту мақсатында ШОКС қаржыландыруға ЕДБ мен лизингтік компаниялардың ұйымдастырушылық-техникалық мүмкіндігін тарту.
 - ШОКС міндеттемелерін қайта қаржыландыру арқылы олардың қарыздық ауыртпалығын төмендету.
- Бағдарлама аясында ШОКС қаржыландырудың негізгі шарттары:**
- Несиелендіру мақсаты – айналымдық қаражаттарды толтыру, жаңа негізгі құралдарды сатып алу, негізгі құралдарды модернизациялау, қолдағы заемдерді қайта қаржыландыру (лизингтік мәмілелер бойынша – негізгі құралдарды сатып алу).
 - Заемның максималды сомасы – 150 млн теңгеге дейін.
 - Заемның максималды мерзімі – 84 айға дейін.
 - Сыйақының номинальды мөлшерлемесі – жылына 14%-дан аспайды. ЕДБ меншікті портфелінен ШОКС жобасын ішкі қайта қаржыландыру жағдайында – жылына 12%-дан аспайды.
 - Несиелену бойынша қаражаттардың қолжетімділік мерзімі – бір жылға дейін. Банктер мен лизингтік компаниялар орналастырылған қаражаттардың дер кезінде игерілуі және мақсатты пайдаланылуы үшін жауапкершілікті, сондай-ақ олардың қайтарлуы бойынша тәуекелді өз мойнына алады.

Жобаның қазіргі жағдайы:

1. Қор Басқармасының 29.09.2010 ж. шешімімен Шағын қалаларда ШОКС жобаларын қаржыландыру бағдарламасының жобасы мақұлданды.
2. Бағдарламаны іске асыруға ЕДБ мен лизингтік компаниялардың өтініштеріне байланысты, шамамен 4,4 млрд теңге сомасы бөлінді.
3. Бағдарламаны бекіткен соң Қордың Директорлар кеңесімен ЕДБ мен лизингтік компаниялармен олардың Бағдарламаны іске асыруға қатысуы жөнінде келіссөздер басталады.

4.2.4. Азиялық Даму банкі желісі бойынша ШОБ қаржыландыру бағдарламасы

ШОБ 2010–2017 жылдары қолдау мақсатында Қор Екінші деңгейлі банктерде Азиялық Даму Банкінің (ары қарай – АДБ) қаражаттарын шартты орналастыру жолымен ШОБ Қаржыландыру бағдарламасын іске асыруды жоспарлап отыр.

- Снижение стоимости кредитных ресурсов для конечных заемщиков.
- Эффективное использование собственных средств Фонда путем оказания финансовой поддержки СМСП.
- Привлечение организационно-технических возможностей БВУ и лизинговых компаний к финансированию СМСП в целях увеличения доступности и оперативности предоставления кредитных ресурсов для СМСП.
- Снижение долговой нагрузки СМСП путем рефинансирования их действующих обязательств.

Основные условия финансирования СМСП в рамках Программы:

- Цель кредитования – пополнение оборотных средств, приобретение новых основных средств, модернизация основных средств, рефинансирование действующих займов (по лизинговым сделкам – приобретение основных средств).
- Максимальная сумма займа – до 150 млн тенге.
- Максимальный срок займа – до 84 месяцев.
- Номинальная ставка вознаграждения – не более 14% годовых. В случае внутреннего рефинансирования проекта СМСП из собственного портфеля БВУ – не более 12% годовых.
- Период доступности средств по кредитной линии – до одного года.

Банки и лизинговые компании несут ответственность за своевременное освоение и целевое использование размещенных средств, а также риски по их возврату.

Текущее состояние проекта:

1. Решением Правления Фонда от 29.09.2010 года одобрен проект Программы финансирования проектов СМСП в малых городах.
2. На реализацию Программы выделена сумма порядка 4,4 млрд тенге, в зависимости от заявок БВУ и лизинговых компаний.
3. После утверждения Программы Советом директоров Фонда начнутся переговоры с БВУ и лизинговыми компаниями по вопросу их участия в реализации Программы.

4.2.4. Программа финансирования МСБ по линии Азиатского банка развития

В целях поддержки МСБ в 2010–2017 годах Фонд планирует реализацию Программы финансирования МСБ путем обусловленного размещения в банках второго уровня средств Азиатского банка развития (далее – АБР).

- To reduce the cost of credit resources for final borrowers
 - To effectively use own financial resources of the Fund through provision of financial assistance to SMBE
 - To attract organization-technical capacities of STB and leasing companies towards financing of SMBE with the purpose to enhance the access and prompt provision of the credit resources for SMBE
 - To reduce the debt burden of SMBE through refinancing of their current liabilities
- Major conditions for financing SMBE under the program:**
- The goal of the lending is working capital financing, acquisition of new fixed assets, modernization of fixed assets, refinancing of current loans (through leasing deals – acquisition of fixed assets)
 - The maximum sum of the loan is 150 million Tenge
 - The maximum period of the loan is 84 months
 - The nominal interest rate is no more than 14% per year. In case of international refinancing of the SMBE project from its own portfolio of STB – no more than 12% per year
 - The availability period of the credit line – 1 year

Banks and leasing companies bear responsibility for prompt and intended use of placed funds as well as non-return risks.

Current state of the project:

1. The decision of the Fund's Administrative Board, dated 29.09.2010, approved the draft Program of SMBE project financing in small towns.
2. The budget of program implementation is about 4.4 billion Tenge, depending on applications from STB and leasing companies.
3. After approving the program by the Fund's Board of Directors the Fund will start negotiating STB and leasing companies on their involvement in the program implementation.

4.2.4. Asian Development Bank SMEs financing program

In order to support SMEs in 2010–2017 the Fund is planning to implement the Program of SMEs financing from the Asian Development Bank (hereinafter, ADB) through conditional placement in the second tier banks.

Азия Даму Банкі (Asian Development Bank, ADB) Азия мен Қиыр Шығысқа тікелей заемдар мен техникалық көмек көрсету жолымен осы аймақтардың экономикасын дамытуға жағдай жасау мақсатында 1966 жылы құрылған болатын. Салымдардың артықшылықты салалары – өнеркәсіп, көлік және байланыс, энергетика, ауыл шаруашылығы, қаржы секторы. Банк миссиясы – азаматтардың өмір сапасын жақсарту және кедейшілікті жеңуде өзіне мүше-мемлекеттеріне көмек көрсету.

ADB 67 қатысушы-елге тиесілі, оның ішіндегі 48 – Азия-Тынық мұхиты аймағының елдері (Қазақстанды қосқанда) және 19 – Батыс Еуропа елдері, АҚШ және Канада. ADB Басты әріптестері – үкімет, жеке сектор, үкіметтік емес ұйымдар, ұйым және қорлар қауымдастығына негізделген, дамыту мәселелері жөніндегі агенттіктер. Банктің штаб-пәтері Манила қаласында (Филиппины) орналасқан. 2005 жылдан бері ADB Президенті – жапондық Харухико Курода.

Азиатский банк развития (Asian Development Bank, ADB) основан в 1966 году в целях стимулирования роста экономики в Азии и на Дальнем Востоке путем направления в эти регионы прямых займов и оказания технического содействия. Приоритетные сферы вложений – промышленность, транспорт и связь, энергетика, сельское хозяйство, финансовый сектор. Миссия банка – оказание помощи своим государствам-членам в преодолении бедности и улучшении качества жизни граждан.

ADB принадлежит 67 странам-участникам, из них 48 – государства азиатско-тихоокеанского региона (включая Казахстан) и 19 – страны Западной Европы, США и Канада. Главные партнеры ADB – правительства, частный сектор, неправительственные организации, агентства по вопросам развития, основанные на сообществе организации и фонды.

Штаб-квартира банка находится в городе Маниле (Филиппины). Президентом ADB с 2005 является японец Харухико Курода.

Asian Development Bank (ADB) was founded in 1966 with the purpose to stimulate the economic growth in Asia and the Far East through provision of direct loans and technical assistance in these regions. The priority areas of investment are industry, transport and communications, energy, agriculture, and the financial sector. The mission of the Bank is to provide help to its member-states in fighting poverty and improving the life standards of the citizens.

ADB is owned by 67 member-states, 48 of which are states of the Asia-Pacific region (including Kazakhstan) and 19 are the countries of Western Europe, USA and Canada. The ADB major partners are the governments, private sector, non-governmental organizations, development agencies, public organizations and funds.

The headquarters of ADB is located in Manila (the Philippines). Haruhiko Kuroda (from Japan) has been ADB President since 2005.

Бағдарлама Қазақстанда ШОБ сапалы дамытуға ықпал ету мақсатында әзірленген, соның ішінде:

- Дамыту потенциалына ие ШОБ барлық субъектілеріне қаржыландыру қолжетімділігін қамтамасыз ету,
- Экономиканың диверсификациясына, ШОБ бәсекелестік қабілетін арттыруға ықпал ету.

Жоба міндеттері:

- ЕДБ ұйымдастырушылық-техникалық мүмкіндіктерін тарту арқылы ШОБ субъектілеріне несие ресурстарын ұсыну қолжетімділігі мен жылдамдығын арттыру.
- ШОБ дамыту үшін Халықаралық қаржылық институт қаражаттарын тарту. Қормен тартылатын заем сомасы \$500M (теңге эквивалентінде³ заем сомасы 73 млрд теңге) құрайды. АДБ әрбір транштарды өтем мерзімі 7 жылдық траншты заемдер ұсынуды жоспарлайды:

- Бірінші транш – \$150M 2010 жылы,
- екінші транш – \$150M 2011 жылы,
- үшінші транш – \$200M.

Жобаны іске асыру келесі мүмкіндіктерді береді:

- ШОБ үшін ұзақ мерзімді қаражаттар тарту,
 - ШОБ несиелендіру көлемін ұлғайту,
 - салық түсімдерін ұлғайту,
 - жаңа жұмыс орындарын құру.
- ЕДБ-де Азия Даму Банкі қаражаттарын шартты оналастыру арқылы ШОБ қаржыландыру бойынша жобаны іске асыру келесі қосымша пайда береді:

- ШОБ субъектілерінің көп мөлшерін қамту,
- ШОБ дамыту есебінен халық табысын ұлғайтуға ықпал ету,
- Халықтың жұмыспен қамтылуын арттыру, қосымша жұмыс орындарын құру,
- Нарықта бәсекелестіктің дамуына ықпал ету.

Аймақтық тілікте ШОБ қаржыландыру олардың мүмкіндігін ұлғайтуға және банк ресурстары қолжетімді болатын кәсіпкерлер деңгейін қалыптастыруға мүмкіндік береді, сондай-ақ клиенттер базасын кеңейтуге, жаңа инвестициялар дамуы мен тарту үшін қажетті басшылық процессін және басқару жүйелерін жетілдіруге мүмкіндік береді.

Бірінші транш қаражаттарын беру кезінде АДБ Қорға ақысыз негізде \$650 мың сомасында техникалық көмек көрсетеді. Техникалық көмек келесі компоненттерден тұрады:

³ 1 АҚШ долларына 146,0 теңге бағамы бойынша.

Программа разработана в целях содействия качественному развитию МСБ Казахстана, в том числе:

- обеспечения доступности финансирования всем субъектам МСБ, обладающим потенциалом развития,
- содействия диверсификации экономики, повышение конкурентоспособности МСБ.

Задачи проекта:

- увеличение доступности и оперативности предоставления кредитных ресурсов субъектам МСБ путем привлечения организационно-технических возможностей БВУ;
- привлечение средств Международного финансового института для развития МСБ.

Сумма привлекаемого Фондом займа составляет \$500M (в тенговом эквиваленте³ сумма займа составит 73 млрд тенге). АБР планирует предоставлять заем траншами с 7-летним сроком погашения каждого транша:

- первый транш – \$150M в 2010 году,
- второй транш – \$150M в 2011 году,
- третий транш – \$200M.

Реализация проекта позволит:

- привлечь долгосрочные средства для МСБ,
- увеличить объем кредитования МСБ,
- увеличить налоговые поступления,
- создать новые рабочие места.

Реализация проекта по финансированию МСБ через обусловленное размещение средств Азиатского банка развития в БВУ даст следующие дополнительные выгоды:

- охват большего количества субъектов МСБ,
- воздействие на увеличение доходов населения за счет развития МСБ,
- повышение самозанятости населения, создание дополнительных рабочих мест,
- стимулирование развития конкуренции на рынке.

Финансирование МСБ в региональном разрезе позволит увеличить их возможности и сформировать тот уровень предпринимателей, которым станут доступны ресурсы банков, а также позволит расширить базу клиентов, усовершенствовать процесс руководства и систем управления, необходимых для роста и привлечения новых инвестиций.

³ По курсу 146,0 тенге за 1 доллар США.

The program is developed in order to facilitate quality development of SMEs in Kazakhstan, including:

- Ensuring the accessibility of financing to all SMEs enterprises, having development potential
- Facilitation to economic diversification, enhancing the competitiveness of SMEs

The project tasks:

- To increase accessibility and prompt provision of the credit resources to SMEs enterprises through attraction of organization-technical capacities of STB
- To attract funds of International financial institute for the development of SMEs.

The sum of loan, attracted by the Fund, is \$500M (in KZT equivalent³ this sum is 73 billion Tenge). ADB is planning to provide the loan by tranches with a 7-year payback period for each tranche:

- First tranche – \$150 M in 2010
- Second tranche – \$150 M in 2011
- Third tranche – \$200 M

The project implementation will allow to:

- Attract long-term funds for SMEs
- Increase the lending volume for SMEs
- Increase tax revenues
- Create new jobs

The implementation of the project on SMEs financing through conditional placement of funds from the Asian Development Bank in STB will give the following additional benefits:

- The coverage of a large number of SMEs enterprises
- The impact on an increase of the population's revenues thanks to SMEs development
- Higher self-employment of the population, creation of additional jobs
- Stimulation of competition development in the market

The financing of SMEs in the regional segment will allow to increase their capacities and form a new level of entrepreneurs that will have access to banks' resources as well as to expand the customer base, develop the process of management and management systems, necessary for growth, and attract new investment.

³ At the exchange rate of 146KZT per \$1.

1. Қор тәуекелін жұмсарту, корпоративті мәдениетті, тәуекел-менеджментін жетілдіру процедурасын жақсарту, халықарлық стандарттарды енгізу және т.б. арқылы Қорды күшейту.

2. ШОБ субъектілерінің бизнесті ары қарай дамыту үшін несиелі қаражаттарын алуға ШОБ субъектілерінің қолжетімділік мүмкіндігін ұлғайту.

3. Қордың өнім желісін ұлғайту, жаңа қаржылық құралдарды жасау және іске қосу, нарықта ойыншылар санын ұлғайту (ШОБ бөлігінде).

4. АДБ мен Қор арасында өзара қатынастарды қалыптастыру, болашақта төртінші траншты (жоспарлы түрде бағдарламаның қосылуынан кейін 4-жыл) ұсыну үшін алғышарттар жасайтын, жемісті қызметтестік жасау.

АДБ Қазақстанды өзінің ары қарай дамуы үшін негізгі ел деп санайды және «Даму» қорымен қызметтестік етуге мүдделі, соның ішінде АДБ әлеуметтік функциясы – әлемдік экономикалық дағдарыстың жағымсыз әлеуметтік салдарын нивелирлеуге көмектесуді ескереді.

АДБ үшін талқыланатын жоба аясында «Даму» қорымен жұмыс жасаудың артықшылықтары:

- Қорға ұсынылатын заем қаражаттары бойынша мемлекеттік кепілдіктің болуы;
- Қорда бақылау мен мониторингпен қоса, ЕДБ-мен шарттыорналастыру бойынша жолға қойылған жұмыс технологияларының болуы;
- Қорда маңызды әлеуметтік функциялардың болуы және мультипликациялық әлеуметтік-экономикалық әсер алуды мақсат қояы.

«Даму» қоры АДБ-мен қызметтестіктің кез-келген нұсқасына – несиелендіру және кепілдік беру бөлігінде, сондай-ақ ШОБ техникалық қайтақаржыландыруды ұйымдастыру, шетелдік мамандар мен кеңесшілерді тарту саласында да қызметтестік етуге мүдделі және дайын.

Жобаның қазіргі жағдайы:

1. АДБ-нің Қорға заем берудің міндетті шарты Қазақстан Республикасы Үкіметінің мемлекеттік кепілдік беруі. Қазіргі уақытта Қор Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасымен белгіленген мемлекеттік кепілдік алу бойынша шараларды жүргізуде.
2. АДБ жүргізген, екінші деңгейлі банктердің қайта инвестициялау (Due Diligence) нәтижелері негізінде Жоба бойынша Қор әріптестері ретінде 3 банк іріктелген.
3. Қор мен АДБ арасында өзара түсіністік туралы Меморандум бекітілген.

При выдаче средств первого транша АБР предоставит Фонду техническую помощь в сумме \$650 тыс. на безвозмездной основе. Техническая помощь будет включать следующие компоненты:

1. Смягчение риска для Фонда, усиление Фонда путем улучшения корпоративной культуры, процедуры совершенствования риск-менеджмента, внедрения международных стандартов и пр.
2. Увеличение возможности доступа субъектов МСБ к получению кредитных средств для дальнейшего развития бизнеса.
3. Увеличение продуктовой линейки Фонда, разработка и запуск новых финансовых инструментов, увеличение количества игроков на рынке (в части МСБ).
4. Построение взаимоотношений между АБР и Фондом, плодотворное сотрудничество, создающее предпосылки для предоставления в дальнейшем четвертого транша (ориентировочно на 4-й год запуска Программы).

АБР считает Казахстан ключевой страной для своего дальнейшего развития и заинтересован в сотрудничестве с Фондом «Даму», в том числе особенно учитывая социальную функцию АБР – помочь нивелировать негативные социальные последствия мирового экономического кризиса.

Для АБР очевидными плюсами работы с Фондом «Даму» в рамках обсуждаемого проекта являются:

- наличие государственной гарантии по предоставляемым Фонду средствам займов;
- наличие у Фонда отлаженных технологий работы по обусловленному размещению с БВУ, включая контроль и мониторинг;
- наличие у Фонда важных социальных функций и его нацеленность на получение мультипликативного социально-экономического эффекта.

Фонд «Даму» заинтересован и готов к любым вариантам сотрудничества с АБР – как в части кредитования или выпуска гарантий, так и в сфере организации технического перевооружения МСБ, привлечения зарубежных специалистов и консультантов.

Текущее состояние проекта:

1. Обязательным условием АБР для предоставления займа Фонду является предоставление государственной гарантии Правительства Республики Казахстан. В настоящее время Фонд проводит установленные действующим законодательством Республики Казахстан мероприятия по получению государственной гарантии.

During the transfer of the first tranche ADB will offer technical assistance to the Fund in the amount of \$650 thousand free of charge. Technical aid will include the following components:

1. Reduction of risk for the Fund, strengthening the Fund through improvement of corporate culture, procedures of risk management development, launch of international standards etc
2. Increase of opportunities for SMEs enterprises to access credit resources for the further development of business
3. Expansion of the product line of the Fund, development and launch of new financial instruments, increase of the number of market players (in part of SMEs)
4. Building relations between ADB and the Fund, fruitful cooperation, creating conditions for offering the fourth tranche in the future (expectedly, 4th year following the launch of the program)

ADB views Kazakhstan as a key country for its further development and it is interested to cooperate with the Damu Fund, including and, specifically, considering the social function of ADB – to help ease the negative social impact of the world economic recession.

Under the discussed project the clear benefits for ADB from collaboration with the Damu Fund are as follows:

- Availability of state assurance on loans, offered to the Fund
- The Fund has developed technology on working with conditional placement with STB, including control and monitoring
- The Fund bears important social functions and it is targeted to produce a multiplier socio-economic effect

The Damu Fund is interested and ready for any types of cooperation with ADB – both in the field of lending or issuing the guarantee and in the area of organization of technical re-equipment of SMEs, attraction of foreign experts and consultants.

Current state of the project:

1. The mandatory ADB condition for offering the loan to the Fund is the state assurance from the government of the Republic of Kazakhstan. At the moment, the Fund is working on getting the state guarantee under the current legislation of the Republic of Kazakhstan.

4. Азиялық Даму банкі. «Даму» Қоры мен ҚР Қаржы министрлігімен Қаржыландыру туралы Үлгілік келісім мен Кепілдік туралы келісім бекітілді. Сонымен қатар «Даму» Қоры мен АДБ Заем туралы Келісім бекітілген.
5. 29.09.2010ж. АДБ Директорларының кеңесі «Даму» Қорына заем ұсынуды мақұлдады.

4.3. ШОБ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕМЕС ҚОЛДАУ ҚҰРАЛДАРЫ

Шағын және орта бизнесті қаржылық емес қолдаудың төменде келтірілген барлық бағдарламалары бірін бірі толықтырады, және олар кешенді түрде іске асырылған жағдайда мультипликативтік нәтижеге қол жеткізіледі.

4.3.1. Қашықтан қызметтер көрсетуге арналған бизнес-портал

Шағын, орта бизнес субъектілері үшін және кәсіпкерлік бастамасы бар тұрғындарға арналған ақпараттық-талдау, кеңестемелік қызметтерді қашықтан көрсету құралдарын енгізу үшін жаңа бизнес-портал әзірлеп, оны Интернет жүйесінде іске қосу көзделеді.

Бизнес-порталды жасау Қазақстан халқының әл-ауқатын жақсарту, өз ісінді қалай бастауға және бұрыннан жұмыс істейтін бизнесті қалай дамытуға болатыны туралы бүкіл қажетті әрі өзекті ақпаратты біріктіру жолымен кәсіпкерлік бастаманы ынталандыру мақсатын көздейді. Бизнес-портал бизнес саласындағы ақпараттық сұратудың жай ғана әуесқойлықтан бастап кәсіби көмек беруге дейінгі кез келген деңгейін қанағаттандыра алатын ең үздік ақпараттық ресурстарды біріктіретін болады. Бизнес-порталда шағын және орта бизнес субъектілеріне де, сондай-ақ Қазақстанда өз бизнесін ашқысы келетін тұрғындарға да арналған барлық қажетті ақпарат, оқу курстары мен материалдар болады.

Бизнес-порталдың барлық мазмұны заңнамадағы өзгерістерді есепке ала отырып, тұрақты негізде жаңартылып отырылады.

Аталған порталда өз бизнесінді құру және оны дамытудың түрлі бағыттары бойынша арнайы әзірленген курстар (соның ішінде видеокурстар) жұмыс режимінде қатынау үшін орналастырылады.

Сонымен қатар бизнес-порталда кәсіпкерлердің жұмысты бір жүйеге келтіріп, шығындарды азайтуына көмектесетін іс-тәжірибелік құралдарды орналастыру жоспарланып отыр:

2. На основании результатов преинвестиционного исследования (Due Diligence) банков второго уровня, проведенного АБР, были отобраны 3 банка в качестве партнеров Фонда по Проекту.
3. Между Фондом и АБР заключен Меморандум о взаимопонимании.
4. Азиатским банком развития, Фондом «Даму» и Министерством финансов РК утверждены Рамочное соглашение о финансировании и Соглашение о гарантии. Кроме того, Фондом «Даму» и АБР согласовано Соглашение о займе.
5. 29.09.2010 года Совет директоров АБР одобрил предоставление займа Фонду «Даму».

4.3. НЕФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ МСБ

Все приведенные ниже программы нефинансовой поддержки МСБ дополняют друг друга, и при их комплексной реализации будет получен мультипликативный эффект.

4.3.1. Бизнес-портал для дистанционного оказания услуг

Внедрение дистанционных инструментов оказания информационно-аналитических и консультационных услуг для субъектов малого, среднего бизнеса и населения с предпринимательской инициативой предполагает разработку и введение в действие нового бизнес-портала в сети Интернет.

Создание бизнес-портала преследует цель: улучшить благосостояние населения Казахстана, стимулировать предпринимательскую инициативу путем интеграции всей необходимой и актуальной информации о том, как начать свое дело и как развивать уже действующий бизнес. Бизнес-портал будет интегрировать лучшие информационные ресурсы, способные удовлетворить любой уровень информационного запроса в сфере бизнеса – от простого любопытства до профессиональной помощи. Бизнес-портал будет содержать всю необходимую информацию, учебные курсы и материалы как для субъектов малого и среднего бизнеса, так и для населения, желающего открыть собственный бизнес в Казахстане. Все содержание бизнес-портала будет актуализироваться на постоянной основе, с учетом изменений в законодательстве.

На данном портале будут размещены для доступа в рабочем режиме специально разработанные курсы (в том числе видеокурсы) по созданию собственного бизнеса и различным направлениям его развития.

2. Based on the results of the pre-investment research (Due Diligence) of second-tier banks, conducted by ADB, 3 banks were selected as the Fund partners on the project.
3. The Fund and ADB signed the Memorandum of understanding.
4. Asian Development Bank, the Damu Fund and RK Finance Ministry approved the Framework agreement on financing and the Agreement on assurance. Damu Fund and ADB approved the loan Agreement.
5. On 29.09.2010 the ADB Board of Directors approved the provision of the loan to the Damu Fund.

4.3. NON-FINANCIAL SUPPORT OF SMEs

All the below programs of non-financial support of SMEs complement each other and, if implemented at the same time, a considerable multiplier effect can be achieved.

4.3.1. Business portal for remote provision of services

Implementation of remote instruments for provision of information, analytical and consulting services to small and medium businesses and entrepreneurship-minded individuals calls for design and introduction into operation of an Internet business portal.

This business portal aims to improve the well-being of Kazakhstan's population, stimulating the entrepreneurial activities through integration of all necessary and topical information as to how to start a new business and how to develop one in operation. The business portal will integrate the best information resources capable to satisfy anyone who is seeking information in the area of business, from mere curiosity to professional aid. The business portal will contain all required information, training courses and materials both for small businesses and medium businesses and for individuals who wish to organize their own business in Kazakhstan. All contents of the business portal will be updated regularly taking into accounts changes in the law.

Special training courses (including video courses) on how to start up a business and various ways to develop it will be posted on the portal with access in real time.

- үлгілік бизнес-жоспарлар және бизнес-жоспарларды дайындау бойынша әдістемелік ұсыныстамалар,
- басқарушылық есеп жүргізу деректерін бір жүйеге келтіруге, басқарушылық есептілікті қалыптастыруға және қаржылық болжамдарды құрастыруға арналған Microsoft Excel пішіміндегі үлгіқалыптар,
- кәсіпкерлердің аса қысқа мерзімдерде және барынша аз шығын шығара отырып, өзінің компаниясының Интернет-сайтын құрастырып, іске қосуына мүмкіндік беретін веб-сайттар құрастырушысы.

Аталған жобаны іске асыру үшін Қор тиісті веб-сайтты жасау мен қолдау бойынша орындаушы-компанияны іріктейді, ол тек меншікті бизнесі бар адамдар үшін ғана емес, сондай-ақ өзінің қаржылық әл-ауқатын жақсарту туралы енді ғана ойлана бастаған адамдар үшін де сенімді көмекшіге айналуы мүмкін.

Жобаның қазіргі жағдайы:

1. 2009 жылғы маусымда «Даму» Қорының жаңа веб-торабы іске қосылды⁴. Веб-сайттың мазмұнын біртіндеп толықтыру жүзеге асырылуда.
2. Веб-сайтқа қолдау жасау, ақпаратты дер кезінде жаңарту/толықтыру және түскен сауалдарға жауап беру үшін жауапкершілік көтеретін Қордың қызметкерлері айқындалды.
3. Болашақта жаңа бизнес-портал құру жоспарланып отыр.

4.3.2. «Даму» Қорының геоақпараттық жүйесі

«Даму» Қорының бизнес-порталын Қазақстанның экономикалық үрдістерінің Геоақпараттық талдау жүйесіне (бұдан әрі – ГАЖ) қатынайтын портал ретінде пайдалану топшыланады. Аталған ресурс «Даму» Қорының қызметі туралы, сондай-ақ шағын және орта кәсіпкерлікті, микроқаржы секторын дамыту, республикалық және аймақтық деңгейлердегі макро- және микро- экономикалық үрдістер туралы барлық өзекті стратегиялық әрі талдаушылық ақпарат берудің интербелсенді жүйесі болып табылады.

ГАЖ «Даму» Қорының тапсырмасы бойынша, деректерді көрнекі түрде қарау негізінде басқарушылық шешімдер қабылдауға пәрменді қолдау көрсету үшін әзірленді. Аталған жүйені қалыптастыру және одан әрі қарай жетілдіру сатылап жүзеге асырылады:

1-ші саты (аяқталды): сыртқы ортаны талдаудың қосалқы жүйесі (Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкінің, Қазақстан Республикасының Статистика

⁴ Интернет желісіндегі сайт адресі: <http://www.damu.kz/>

Кроме того, на бизнес-портале планируется разместить практические инструменты, которые помогут предпринимателям систематизировать работу и снизить издержки:

- типовые бизнес-планы и методические рекомендации по подготовке бизнес-планов,
- шаблоны в формате Microsoft Excel для систематизации данных управленческого учета, формирования управленческой отчетности и построения финансовых прогнозов,
- конструктор сайтов, который позволит предпринимателям в кратчайшие сроки и с минимальными издержками сформировать и запустить в эксплуатацию Интернет-сайт своей компании.

Для реализации данного проекта Фондом будет отобрана компания-исполнитель по созданию и поддержке соответствующего сайта, который может стать надежным помощником не только для собственников бизнеса, но и тех, кто только задумывается об улучшении своего финансового благополучия.

Текущее состояние проекта:

1. В июне 2009 года запущен в эксплуатацию новый сайт Фонда «Даму»⁴.
2. Определены сотрудники Фонда, ответственные за поддержку сайта, своевременное обновление / пополнение информации и ответы на поступающие запросы.
3. Планируется создание нового бизнес-портала.

4.3.2. Геоинформационная система Фонда «Даму»

Геоинформационная система Фонда «Даму» является интерактивной системой предоставления всей актуальной статистической и аналитической информации о деятельности Фонда «Даму», а также о развитии малого и среднего предпринимательства, микрофинансового сектора, макро- и микроэкономических процессах республиканского и регионального уровня.

ГИС была разработана по заданию Фонда «Даму» для эффективной поддержки принятия управленческих решений на основе визуализации данных. Формирование и дальнейшее совершенствование данной системы осуществляется поэтапно:

1 этап (завершен): подсистема анализа внешней среды (на основе данных Национального банка Республики Казахстан, Агентства Республики Казахстан

It is planned to place at the business-portal practical instruments, which will help entrepreneurs to streamline their operations and reduce costs:

- Standard business-plans and methodical recommendations on preparing business-plans,
- Excel templates for management accounting data, management reporting and financial forecasts,
- Website designer, which will allow entrepreneurs within the shortest time possible and at a minimum cost to make and launch the company's web site on the Internet,

To implement this project, the Fund will select a company-contractor to create and maintain this web site. This subdivision is seen to become a reliable partner not only for owners of business, but those who wish to improve their financial condition as well.

Current state of the project:

1. A new web site of Damu Fund was launched in June of 2009⁴.
2. Employees of Damu Fund responsible for supporting the web site, timely updating/adding information and answering questions were selected.
3. In the future it is planned to create a new web business portal.

4.3.2. Damu Fund's geoinformation system

The Damu Fund's geoinformation system is an interactive system of provision of all current statistical information on Damu Fund's activities and development of small and medium businesses, the microfinance sector, macro- and microeconomic processes at the republican and regional levels.

The design of the GIS was commissioned by Damu Fund in order to provide efficient support of managerial decisions based on data visualization. Creation and further development of this system involves several phases:

Phase 1 (completed): Sub-system of analysis of external environment (based on data of the National Bank of the Republic of Kazakhstan (NBRK), Republic of Kazakhstan Statistics Agency (RKAS), and the Agency of the Republic of Kazakhstan for Regulation and Supervision of the Financial Market and Financial Organizations (ARKRSFMFO).

⁴ Web site address in Internet: <http://www.fund-damu.kz/>

⁴ Адрес сайта в сети Интернет: <http://www.damu.kz/>

«Даму» Қорымен іске асырылатын «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасы тек білім **негіздерін** береді. Қазақстанда іске асырылатын басқа білім беру бастамалары (мысалы, USAID бағдарламалары) одан гөрі білікті аудиторияға арналған. Дәл осы себептен ЖОО мен консультациялық компаниялар «Бизнес-Кеңесшіні» қалайды, себебі осы бағдарламаны іске асыру олардың клиенттерінің аудиториясын кеңейтеді.

Күтілетін мультипликативті әсердің тағы бір маңызды құрамы – ЖОО ұстаздарының білімдері мен «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасын іске асыру кезіндегі тәжірибесін студенттік аудиториясына жеткізу. Бүгінгі көптеген студенттер – бұл инновациялардың жоғары потенциалына ие болашақ кәсіпкерлер.

Реализуемая Фондом «Даму» программа «Бизнес-Советник» дает только **основы** знаний. Другие реализуемые в Казахстане образовательные инициативы (например, программы USAID) рассчитаны на более продвинутую аудиторию. Именно поэтому и вузы, и консультационные компании поддерживают «Бизнес-Советник», так как реализация данной программы существенно расширяет аудиторию их клиентов.

Другая важная составляющая ожидаемого мультипликативного эффекта – доведение преподавателями вузов знаний и накопленного при реализации программы «Бизнес-Советник» опыта до студенческой аудитории. Ведь многие сегодняшние студенты – это будущие предприниматели с высоким потенциалом инноваций.

The Business Advisor Program, conducted by the Damu Fund, gives only **basic** knowledge. The rest of the educational initiatives, implemented in Kazakhstan (for example, USAID programs) target at the more educated segment. This is the reason why both universities and consulting companies support the Business-Advisor Program since its implementation substantially expands their customers' base.

Another important component of the expected multiplier effect is when the university professors deliver the knowledge and experience, accumulated during the implementation of Business Advisor Program, to the students. Many today's students are future entrepreneurs with high innovation potential.

жөніндегі агенттігінің және Қазақстан Республикасының Қаржы нарығы мен қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау жөніндегі агенттігі деректерінің негізінде).

2-ші саты (аяқталды): ішкі ортаны талдаудың қосалқы жүйесі – Қор іске асыратын барлық қаржылық бағдарламалар бойынша, банктердің, аймақтардың, қаржыландыру мақсаттарының және т.с.с. бөлінісіндегі біріктірілген және жеке ақпарат.

3-ші саты (аяқталды): 2010 жылдың наурыз айында ГАЖ-дың бір бөлігі сыртқы пайдаланушылар⁵ (кәсіпкерлер, қоғамдық және мемлекеттік ұйымдар, БАҚ, кеңестемелік және талдау компаниялары) үшін ашық етілді, деп жариялаған кезде құқық иеленуші – «Даму» Қорына сілтеме жасалды. Бұл орайда басты шешім барлық қажетті ақпаратты бір дерек көзінде – ГАЖ-да шоғырландыру болып табылады. Жүйеде барлық мүдделі тұлғалардың барынша ыңғайлы түрде қатынауын қамтамасыз ету үшін Web-интерфейс болады. Интербелсенді ақпараттық талдау қорының деректері бастапқы дерек көздерінен (ҚРҰБ, ҚРСТ, ҚҚА, ЕДБ және т.б.) алынған ақпаратты тоғыстыру жолымен дәйекті түрде жаңартылып отырады.

4-ші саты (жұмыс барысында): ШОБ қызметінің көрсеткіштерін жекелеген кәсіпорындар деңгейінде (өндіріс, түсім, несиелік берешек, инвестициялар және т.с.с. көлемдері) қадағалаудың қосалқы жүйесі, аймақтық-салалық шолуларды дайындау мүмкіндігі болуға тиіс. Аталған қосалқы жүйенің мақсаты – ШОБ секторына нүктелік-секторлық (аймақтық, салалық және т.б.) ықпал етуге бағдарланған басқарушылық шешімдерді қабылдауға қолдау көрсету.

22.06.2010 жылы Қор БАҚ өкілдерін шақырып және Қор қызметкерлерінің республикалық телеарналарда сөз сөйлеп, Геоақпараттық жүйенің тұсау кесер рәсімі бойынша баспасөз-конференциясын өткізді.

Жобаның қазіргі жағдайы:

1. «Бизнестің жол картасы-2020» аясындағы бағдарламалармен қоса, Қордың жалпы республикалық қаржылық бағдарламалары жүйесіне біріктіру бойынша жұмыстар жүргізілуде.
2. 4-кезең бойынша техникалық міндеттерді әзірлеу жүргізілуде.

4.3.3. «Бизнес-Кеңесші» оқыту бағдарламасы

«Бизнес-Кеңесші» Бағдарламасын іске асырудың бірінші тәжірибесі осындай текті алғашқы шараның тәжірибелік тиімділігін, сондай-ақ оқытудың көкейтестілігін көрсетті, бұл экспресс-курсын бағалау жөніндегі зерттеу нәтижелерімен растала-

⁵ Интернет желісіндегі сайт адресі: <http://gis.damu.kz/>.

по статистике и Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций).

2 этап (завершен): подсистема анализа внутренней среды – консолидированная и индивидуальная информация по всем реализуемым Фондом финансовым программам, в разрезе банков, регионов, целей финансирования и проч.

3 этап (завершен): в марте 2010 года часть ГИС была сделана открытой для внешних пользователей⁵ (предприниматели, общественные и государственные организации, СМИ, консалтинговые и аналитические компании), со ссылкой на правообладателя – Фонд «Даму» при публикации. При этом ключевым решением является концентрация всей необходимой информации в одном источнике – ГИС. Система имеет Web-интерфейс для обеспечения максимально комфортного доступа всех заинтересованных лиц. Данные интерактивной информационно-аналитической базы данных обновляются на ежемесячной основе путем свода информации первичных источников (НБРК, АРКС, АФН, БВУ, др.)

4 этап (в работе): подсистема мониторинга показателей деятельности МСБ на уровне отдельных предприятий (объемы производства, выручки, ссудной задолженности, инвестиций и проч.), с возможностью подготовки регионально-отраслевых обзоров. Цель данной подсистемы – поддержка принятия управленческих решений, ориентированных на точечное секторальное (региональное, отраслевое и др.) воздействие на сектор МСБ.

22.06.2010 года Фонд провел пресс-конференцию по презентации Геоинформационной системы с приглашением СМИ и выступлениями работников Фонда на республиканских телеканалах.

Текущее состояние проекта:

1. Ведется работа по интеграции в систему всех общереспубликанских финансовых программ Фонда, включая программы в рамках «Дорожной карты бизнеса-2020».
2. Идет выработка технических заданий по 4-му этапу.

4.3.3. Программа бизнес-обучения «Бизнес-Советник»

Первый опыт реализации Программы «Бизнес-Советник» показал практическую эффективность первого мероприятия такого рода, а также актуальность обучения, что подтверждается результатами исследования по оценке экспресс-курса.

Phase 2 (completed): Sub-system of analysis of the external environment – consolidated and individual information on all financial programs implemented by the Fund, with a breakdown by banks, regions, purposes of financing and others.

Phase 3 (completed): In March of 2010 the part of the GIS has been made opened to external users⁵ (entrepreneurs, non-government organizations and state-run organizations, mass media, consulting and analytical companies), with reference to Damu Fund as the copyright holder to be made when publishing it. The key decision here is the concentration of all necessary information in one source, the GIS. The system has its own Web-interface to ensure the maximum ease of access for all interested parties. The data of the interactive information and analytical database are updated monthly by means of reviewing and summarizing information from the primary sources (NBRK, RKAS, ARKRSFMFO, STBs and others).

Phase 4 (in progress): Sub-system of monitoring of the SME's performance indicators at an enterprise level (output volume, profit, outstanding loans, investments and other), for further preparation of reports by regions and by sectors of the economy. The purpose of this sub-system is to support managerial decision-making oriented at spotting the sectoral effect (effect on the region, effect on the sector of economy and others) on the SME sector.

On 22.06.2010 the Fund held a press-conference, presenting the geoinformation system, and invited mass media. The Fund workers gave a speech on national television channels.

Current state of the project:

1. The work on integration in the system of all the Fund's national programs, including the programs under the Business Roadmap–2020, is in progress.
2. The preparation of terms of reference for the 4th phase is in progress.

4.3.3. Business Adviser training program

First experience of Business-Advisor program showed the practical efficiency of the first event of this type, as well as the importance of training that was proved by the results of the research, evaluating the express-course. One in ten of the current entrepreneurs said that he learned to plan working time and he gained self-confidence (11%). After taking the course 6% of entrepreneurs gained better

⁵ Web site address in Internet: <http://www.fund-damu.kz/http://gis.damu.kz/>

⁵ Адрес сайта в сети Интернет: <http://gis.damu.kz/>

ды. Әрекет етуші кәсіпкерлер арасынан әрбір оныншы кәсіпкер өз жұмыс уақытын жоспарлауды үйренгенін, оның өз күштеріне деген сенімділігінің артқанын (11%), ал Жедел курстан өткен кәсіпкерлердің 6% бухгалтерлік есепті түсіне бастағанын, 5% еңбекті ұйымдастыру және қызметкерлермен жұмыс жасау әдісін өзгерткенін, 4% өз бизнесін кеңейткенін айтты. Потенциалды кәсіпкерлердің арасынан 3% өз бизнесін алынған білімдер арқасында ашқанын, ал 55% өз меншікті ісін ашу жөніндегі жоспарлары курстарда оқығаннан кейін айқынырақ болғанын айтты. Сауалнамаға жауап бергендердің басым көпшілігі (96%) «Кәсіпкерліктің жедел курсы» семинарларында оқуды жалғастыруды қалайтынын білдірді. Мұндай жағдай барлық зерттелген аймақтарға тән.

Тыңдаушылар сауалнамасының нәтижелері мен жедел курсының тиімділігін бағалау «Бизнес-Кеңесші» Бағдарламасын одан әрі жалғастыруға толық негіз береді. Оқу бұрынғыдай тегін ұсынылады және қысқа мерзімді оқу курстарын ұйымдастырудан және ақпараттық-білім беру материалдарын таратудан тұрады. Қор лектор-жаттықтырушыларды одан ары оқыту және олардың кәсіби деңгейін арттыру бойынша жұмыстар жүргізеді. «Бизнес-Кеңесші» Бағдарламасы аясында дайындалған лекторлар алдын ала оқыған соң, Кәсіпкерлікті қолдау орталығының кеңесші-жаттықтырушылары ретінде тартылады.

Сонымен қатар, Бағдарламаны іске асыру бойынша шығындарды төмендету және халық пен кәсіпкерлерді барынша көп қамты үшін негізгі басымдылық «Даму» Қорының сайтында бейне курстар, ақпараттық және білім беру материалдарын әзірлеу және жариялаумен қоса, қашықтықтан оқытуға беріледі.

«Бизнес-Кеңесші» бағдарламасын іске асыру елеулі мультипликациялық әсер алуға және кәсіпкерлікті қолдаудың қаржылық емес құралдардың кешенін дамытуға арналған тірек нүктесі қызметін атқарады.

Бағдарламаны іске асыру нәтижесінде келесілер үшін қажетті алғышарттар құрылады: (1) ШОБ арналған кеңесші-жаттықтырушылардың желісін дамыту және (2) Қызметтері кешенді сипатқа ие болатын, аймақтардағы Кәсіпкерлікті қаржылық емес қолдау орталықтарының тиімді желісін құру.

Жобаның қазіргі жағдайы:

1. Оқыту 2 кезеңмен жүргізілді. 19 674 адам білім алды.
2. «Кәсіпкерліктің жедел курсы» оқу-әдістемелік оқулықтың жаңартылған нұсқасы дайындалуда.
3. «Кәсіпкерліктің жедел курсы» оқытушы бейне курсы әзірленуде.

Из числа действующих предпринимателей каждый десятый отметил, что научился планировать свое рабочее время, у него появилась уверенность в собственных силах (11%); 6% предпринимателей после прохождения экспресс-курса стали лучше разбираться в бухгалтерском учете; 5% отметили, что изменили подход к организации труда и персоналу; 4% стали расширять собственный бизнес. Из числа потенциальных предпринимателей 3% открыли свой бизнес благодаря полученным знаниям; 55% заявили, что их планы по открытию собственного дела после курсов стали более конкретными. Подавляющее большинство респондентов (96%) хотели бы продолжить обучение на семинарах «Экспресс-курс предпринимательства». Такая ситуация характерна для всех обследованных регионов.

Результаты опросов слушателей и оценка эффективности экспресс-курса дают основание для дальнейшего продолжения Программы «Бизнес-Советник». Обучение будет по-прежнему предоставляться на бесплатной основе и включать организацию краткосрочных учебных курсов и распространение информационно-обучающего материала. Фонд будет проводить работу по дальнейшему обучению лекторов-тренеров и повышению их профессионального уровня. Подготовленные в рамках Программы «Бизнес-Советник» лекторы после предварительного обучения будут привлекаться в качестве консультантов-тренеров Центров поддержки предпринимательства.

Кроме того, в целях снижения издержек по реализации Программы и большего охвата населения и предпринимателей, акцент будет сделан на дистанционное обучение, включая разработку и размещение на сайте Фонда «Даму» видеокурсов, информационных и обучающих материалов.

Ожидается, что реализация программы «Бизнес-Советник» позволит получить существенный мультипликативный эффект и послужит опорной точкой для развития комплекса нефинансовых инструментов поддержки предпринимательства.

В результате реализации Программы будут созданы необходимые предпосылки: (1) для развития сети консультантов-тренеров для МСБ и (2) создания эффективной сети Центров нефинансовой поддержки предпринимательства в регионах, услуги которых будут носить комплексный характер.

Текущее состояние проекта:

1. Обучение проведено в два этапа. Обучено 19 674 человека.
2. Готовится обновленная версия учебно-методического пособия «Экспресс-курс предпринимательства».
3. Разрабатывается обучающий видеокурс «Экспресс-курс предпринимательства».

knowledge of financial accounting. 5% said that they changed their approach to organization of labor and personnel. 4% started expanding their business. Among potential entrepreneurs 3% opened their business thanks to gained knowledge, 55% said that at the end of the course they had a clearer plan on starting their own business. The vast majority of respondents (96%) wished to continue education at “Express-course on entrepreneurship” seminars. This situation is natural for all surveyed regions.

The survey results and evaluation of the express-course efficiency build grounds for further continuation of the Business-Advisor program. The training will be still offered free of charge and will include the organization of short-term training courses and dissemination of information and academic materials. The Fund will work on further training of trainers and enhancing their qualification level. After preliminary training, the trainers, prepared under the Business-Advisor program, will be employed as consultant-trainers in the entrepreneurship support centers. In order to decrease the program implementation costs and reach a larger coverage of the population and entrepreneurs, the focus will be put on distance learning, including the development and placement of video courses, information and training materials at the Damu Fund website.

Expectedly, the Business-Advisor program implementation will allow producing a significant multiplier effect and will serve as a starting point for the development of a number of non-financial instruments for the support of entrepreneurship.

As a result of the program implementation the Fund will create necessary conditions for: (1) Development of consultant-trainers network for SMEs and (2) Establishment of an effective network of non-financial support centers for entrepreneurship in the regions that will provide full-scale service.

Current state of the project:

1. The training was conducted in two phases. 19,674 people were trained.
2. The updated version of “Express-course on entrepreneurship” study guide is being prepared.
3. “Express-course on entrepreneurship” video course is being developed.

4.3.4. «ШОБ жолсілтегіші деген кітап жазамыз» Интернет-жобасы

Жобаның мақсаты Интернет-торапта кәсіпкерлердің нақты сұраныстарын қанағаттандыратын оқу құралын (электрондық кітап) дайындау мен орналастыру болып табылады.

Оны іске асыру үшін «Даму» Қорының Интернет-торабында тиісті тарауды құру жоспарланып отыр. Осының екінші бір шешімі аталған жобаны бөлек веб-сайтқа шығару болуы мүмкін. Кері байланыс құралы ретінде Қордың (немесе жобаның) веб-сайтында интернет-форум ұйымдастыру топшыланып отыр.

Оқу құралы бойынша жұмыс істеу үшін Қордың қызметкерлерінен және «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасы бойынша тренинг-оқытуды өткізген ЖОО оқытушыларынан тұратын жұмыс тобы құрылады. Электрондық кітаптың мазмұны олардың қолында бар іс-тәжірибенің, соның ішінде және әсіресе – «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасын іске асыру кезінде жинақталған тәжірибенің және бейіндік пәндер бойынша іргелі дайындықтың негізінде қалыптастырылмақ. Жекелеген жағдайларда басқа ұйымдардың мамандары тартылуы мүмкін.

Жобаның өзіне тән ерекшелігі ретінде кітап бойынша жұмыстың оқырмандар қауымымен кері байланыс режимінде ұйымдастырылуын атауға болады табылады. Болашақ оқу құралының тараулары веб-сайтта кезек-кезек орналастырылады деп топшыланды. Әрбір келесі тарау орналастырылатын сәтке қарай барлық алдыңғы тараулар жеткілікті мөлшерде оқырман-респонденттердің сынынан өтеді де, Қор кері байланыс арналары арқылы олардың ескертулері мен ұсыныстарын алады. Аталған шешім оқу құралы бойынша жұмысты икемді түрде, кәсіпкерлік ортамен тұрақты байланыс режимінде жүргізуге мүмкіндік береді де, экономикалық жағынан белсенді тұрғындардың нақты сұраныстарының «толқынына бейімделуді» қамтамасыз етеді.

Электрондық кітаптың тарауларына қосымша материал (тіркемелер) ретінде оқырмандардың билігіне жұмыс тобы Microsoft Excel пішімінде әзірлеген үлгіқалыптар беріледі, оларды оқу мақсаттарында да, сондай-ақ жұмыста да пайдалануға болады.

Жобаның қазіргі жағдайы:

1. Аталмыш жоба Құрылатын бизнес-порталының тұжырымдамасына енгізілген.
2. «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасы тыңдаушыларының сұрақтары талданады.

4.3.4. Интернет-проект «Пишем книгу – Путеводитель по МСБ»

Целью проекта является подготовка и размещение на Интернет-сайте учебного пособия (электронной книги), удовлетворяющего реальным запросам предпринимателей.

Для его реализации планируется создание соответствующего раздела на бизнес-портале Фонда «Даму». В качестве инструмента обратной связи предполагается организация интернет-форума на бизнес-портале Фонда.

Для работы над учебным пособием будет создана рабочая группа из сотрудников Фонда и преподавателей вузов, проводивших тренинг-обучение по программе «Бизнес-Советник». Содержание электронной книги будет формироваться на основе имеющегося у них практического опыта, в том числе и особенно – полученного при реализации программы «Бизнес-Советник» и фундаментальной подготовки по профильным дисциплинам. В отдельных случаях возможно привлечение сторонних специалистов.

Отличительной особенностью проекта является организация работы над книгой в режиме обратной связи с читательской аудиторией. Предполагается, что главы будущего учебного пособия будут размещаться на сайте поочередно. К моменту размещения каждой последующей главы, все предыдущие главы будут протестированы достаточным количеством читателей-респондентов, и Фонд получит их замечания и предложения по каналам обратной связи. Данное решение позволит вести работу над пособием гибко, в режиме постоянного контакта с предпринимательской средой, и обеспечит «настройку на волну» реальных запросов экономически активного населения.

В качестве дополнительного материала (приложений) к главам электронной книги в распоряжение читателей будут предоставлены разработанные рабочей группой шаблоны в формате Microsoft Excel, которые могут быть использованы в учебных целях и в работе.

Текущее состояние проекта:

1. Данный проект включен в Концепцию создаваемого бизнес-портала.
2. Анализируются вопросы слушателей программы «Бизнес-Советник».

4.3.5. Создание Call-центра Фонда «Даму»

Создание Call-центра предоставит предпринимателям, клиентам Фонда и потенциальным заемщикам эффективный инструмент интерактивных взаимодействий с профильными сотрудниками Фонда «Даму».

4.3.4. Internet Project “Writing the book: Guide to SMEs”

The goal of the project is to develop and place on the Internet website training materials (e-book), meeting the current day needs of the entrepreneurs.

To implement this, the Fund is planning to create a relevant section on the Damu Fund’s web site. The alternative option can be creation of a separate website for this. As an instrument of feedback, it is proposed to organize an Internet-forum on the Fund’s web business portal.

To develop training materials, we are intending to create a working group, involving the Fund’s employees and the tutorial staff of higher education institutions that conducted the training on the Business-Adviser Program. The e-book content will be formed, based on practical experience, including the one gained in the implementation of the Business-Adviser Program, and fundamental training in related disciplines. In some cases, the Fund can outsource specialists.

The distinctive feature of the project is organization of work on the e-book in a form of communications with target readers and through feedback. It suggested that the chapters of the future training material will be placed on the web site one after another. It is planned that by the time every new chapter is posted on the web site, all previous chapters will be tested by a sufficient number of readers and the Fund will receive their feedback. This solution will allow proceeding on the e-book preparation in a flexible manner, through continuous contacts with entrepreneurial circles that will provide the Fund to “tune” to the current day needs of the economically active population.

As a supplementary material (appendices) to the e-book chapters, the working group will develop templates in Excel format, to be provided to readers, which are going to be used both for training and work.

Current state of the project:

1. This project is included in the Concept of a newly developed business portal.
2. Questions asked by the Business Adviser Program audience are being analyzed.

4.3.5. Creation of the Damu Fund’s Call-Center

The Call-Center creation will serve as an efficient instrument of interactive communication between entrepreneurs, customers and potential borrowers of the Fund and the Fund’s relevant personnel.

4.3.5. «Даму» Қорының Call-орталығын құру

Call-орталықтың құрылуы кәсіпкерлерге, Қордың клиенттеріне және әлеуетті қарызгерлерге «Даму» Қорының бейіндік қызметкерлерімен интербелсенді әрекеттесудің пәрменді құралын береді.

Бұл орайда клиенттер Қор кеңсесіне келмей ақ керекті ақпаратқа қол жеткізе алады. Қазақстанның кез келген аймағынан соғылатын қоңырау тегін болуға тиіс.

Call-орталықтың кәсіпкерлік үшін басты артықшылығы төмендегілер болмақ:

- адресілік,
- жоғары жұмыс қарқыны,
- транзакциялық шығындардың болмауы.

«Даму» Қорының Call-орталығы клиенттерге салықтық заңнама, банктік, несиелік операциялар бойынша кеңестеме, өз ісінді қалай бастау керек екені, несиені қалай алу керек екені және т.с.с. туралы ақпарат беретін болады.

Call-орталықты өндіру кәсіпкерлерге атаулы көмек беру және шағымдар мен ұсыныстар бойынша шұғыл әрекет ету есебінен Қор жұмысының тиімділігін айтарлықтай жоғарылатады.

Call-центр арыздардың, шағымдардың, жиі қойылатын сұрақтардың статистикасын жүргізіп, тиісті анықтамалықтар (электрондық түрде де, баспаға басылған түрде де) дайындайды деп топшыланады.

Call-орталықты «Нұр Отан» партиясының өкілдігімен бірлесіп сыбайлас жемқорлықтың нышандарына және шенеуніктер тарапынан кәсіпкерлерге көрсетілетін қысымға қарсы күрес бойынша жедел телефон желісі ретінде пайдалануға болады.

Текущее состояние проекта:

1. Разработана концепция проекта.
2. Ведется работа по отбору компании-исполнителя по данному проекту.

4.3.6. ШОБ субъектілеріне арналған баспасөздік БАҚ құру

Кез келген бизнестің аса маңызды құраластарының бірі шұғыл, кәсіби, өзекті әрі сапалы ақпараттың негізінде шешімдер қабылдауға мүмкіндік беретін дамыған ақпараттық орта болып табылады.

ШОБ субъектілеріне арналған мамандандырылған журнал қажетті ақпарат орталықтандырылған түрде орналастырылатын дәл осындай ақпараттық орта бола алар еді. Журнал сегменттелген аудиториямен – ШОБ субъектілерімен арадағы аса маңызды коммуникациялық арналардың бірі бола алады. Мемлекеттік қолдау болған жағдайда осы басылым ерекше өзекті сипатқа ие болар еді.

При этом у клиентов отпадает необходимость личного посещения офиса Фонда. Звонок из любого региона Казахстана должен быть бесплатным.

Основными преимуществами Call-центра для предпринимательства будут являться:

- адресность,
- высокая оперативность,
- отсутствие транзакционных издержек.

Call-центр Фонда «Даму» будет давать клиентам консультации по налоговому законодательству, банковским, кредитным операциям, информацию о том, как начать свое дело, как получить кредит и т. п.

Внедрение Call-центра значительно повысит эффективность работы Фонда за счет оказания адресной помощи предпринимателям и оперативного реагирования на жалобы и предложения.

Предполагается, что Call-центр будет вести статистику обращений, жалоб, регулярно задаваемых вопросов, формировать базу данных с ответами на часто задаваемые вопросы, готовить на ее основе соответствующие справочники (как в электронном, так и в печатном виде).

Call-центр можно использовать совместно с представительством партии «Нур Отан» как горячую линию по борьбе с проявлениями коррупции и давлением со стороны чиновников на предпринимателей.

Текущее состояние проекта:

1. Разработана концепция проекта.
2. Ведется работа по отбору компании-исполнителя по данному проекту.

4.3.6. Выпуск печатных СМИ для субъектов МСБ

Одной из важнейших составляющих успеха любого бизнеса является развитая информационная среда, позволяющая принимать решения на основе оперативной, актуальной, профессиональной и качественной информации.

Специализированный журнал для субъектов МСБ является именно такой информационной средой, где была бы централизовано размещена необходимая информация. Журнал может стать одним из важнейших коммуникационных каналов с сегментированной аудиторией – субъектами МСБ. Особую актуальность данное издание могло бы получить при государственной поддержке.

Важная составляющая данной идеи состоит в том, что журнал должен функционировать как независимое СМИ. Однако при этом у Фонда должно быть ог-

At the same time, customers will not need to visit the Fund's office in person. A call from any region of Kazakhstan will have to be free.

The main advantages of the Call-Centre for the entrepreneurship will be:

- Targeting
- High efficiency interaction
- No transaction costs
- The Damu Fund's Call-Center will provide consulting on the tax law issues and banking and lending operations, as well as information on how to start up a business and what to do to extend a loan, etc.

The launching of the Call-Center will increase considerably the efficiency of the Fund's operation due to the provision of help to entrepreneurs and quickly responding to complaints and proposals.

It is expected that the Call-Centre will maintain statistics of appeals, complaints, and regularly frequently asked questions, form database with answers to frequently asked questions, and on its basis make relevant reference books both in an electronic and hard copy form.

The Fund jointly with the representative office of PDP Nur Otan can use the Call-Center as a hot line to combat corruption and pressure on entrepreneurs on the part of public officials.

Current state of the project:

1. The project concept is developed.
2. The selection of contractor-company on this project is in progress.

4.3.6. Issuing of periodicals for the SMEs

One of the most important components of success in any business is information accessibility, allowing making decisions on the basis of prompt, updated, professional and high-quality information.

A specialized magazine for SMEs is the point of access, where the necessary information would be placed. The magazine could become an important communication channel with specialized readership – SMEs. With state support, this publication could get special up to date information.

An important component of this idea is that the magazine has to operate as an independent mass media. However, the Fund has to have the limited veto right in order to reduce the risk of publication of untrue information.

Осы идеяның аса маңызды құрамдасы – журнал тәуелсіз БАҚ ретінде жұмыс істеуі тиіс. Алайда, бұл орайда шындыққа сай келмейтін ақпараттың жариялану қатерін азайту үшін Қордың шектеусіз вето құқығы болуға тиіс.

«Мой Бизнес. Казахстан» Журналы 2009 жылдың қараша айынан бастап жарияланады. Бұл қазақстандық басылым республика мен шетелдің бизнес-ресурстарын тиімді бағалау және жариялауға арналған. Әрбір номерден оқырмандар дағдарысқа қарсы жаңа технологияларды қолдану және бизнес-процесстерді басқару мәселелеріне қатысты маңызды ақпараттар алады. Басылым беттерінде мотивация және әрекеттік әдістер, қаржы әлемінде қарекет ету тактикасы және экономиканың бүгінгі тынысын бағалау бойынша эксклюзивті мақалалар жарияланады.

Журналдың мазмұндық бөлігі оқырмандар аудиториясы – ШОБ субъектілерінің мұқтаждарына түгелдей сай келуге тиіс, яғни:

- Көкейтесті және қамту бойынша кең ауқымды.
- Проблематиканы қамтиды және ұсыныстар жасайды.
- Сараптау және пайдалы кеңестер бөлімдерінен тұрады.
- Заңнамадағы, соның ішінде салық заңнамасындағы тұжырымдамалық өзгерістермен таныстырады.
- Бизнесі дамытуға арналған мүмкіндіктерді, соның ішінде ұлттық және шетелдік тәжірибе сипаттамасынан тұрады.
- Шағын және орта бизнестің көкейкесті мәселелері мен проблемаларын талқылауға мүмкіндік береді.

Басылымның мазмұндық бөлімін кеңейтіп, келесі айдарлармен толықтыру ұсынылады:

- **Заң айдары** – сарапшының сұрақ-жауаптары. Бұл айдарда ШОБ өкілдері немесе ықтимал кәсіпкерлерді мазалап жүрген, заңи сипаттағы сұрақтар түсіндіріледі.
- **Басқарушыларға кеңестер** – маманның монологы немесе сұрақ пен жауап түріндегі редакциялық материал. Маркетинг, менеджмент, қызметкерлермен жұмыс, бизнес-процесстерді құру жөніндегі тәжірибелік кеңестер.
- **Нарықтарға инвестициялық шолу** – инвесторларға арналған ақпарат, нарық күйінің талдауы, нарықтың ең мықты ойыншыларының қызметі, «бос орындар» және басқалар.
- **Бизнесті қолдау** – гранттар, мемлекеттік қолдау бағдарламалары, халықаралық қорлар және ШОБ-ке қолдау көрсетуші ҰЕҰ туралы мақалалар.
- **Инвестор іздеймін** – инвестициялық әріптесті іздеу. Хабарландыру түрінде немесе редакциялық материал түрінде жариялануы мүмкін. Бұл айдар кейіннен коммерциялық айдарға айналуы мүмкін.

раниченное право вето для снижения рисков публикации информации, не соответствующей действительности.

Журнал «Мой Бизнес. Казахстан» издается с ноября 2009 года. Это казахстанское издание – по эффективной оценке и освещению бизнес-ресурсов республики и зарубежья. В каждом номере читатели получают ценную информацию по вопросам использования новых антикризисных технологий и управления бизнес-процессами. На страницах издания публикуются эксклюзивные материалы по мотивации и действенным способам, тактике вращения в мире финансов и оценке сегодняшней ситуации в экономике.

Содержательная часть журнала соответствует потребностям читательской аудитории – субъектов МСБ, т. е.:

- Актуальна и обширна по охвату.
- Содержит проблематику и дает рекомендации.
- Включает разделы аналитики и практических советов.
- Знакомит с концептуальными изменениями в законодательстве, в том числе налоговом.
- Содержит описание возможностей для развития бизнеса, в том числе национальную и зарубежную практику.
- Предоставляет возможность обсуждения актуальных вопросов и проблем малого и среднего бизнеса.

Предлагается расширить содержательную часть издания и дополнить ее следующими рубриками:

- **Юридическая рубрика** – вопросы-ответы эксперта. В данной рубрике будут разъясняться вопросы юридического характера, возникающие у представителей МСБ или у потенциальных предпринимателей.
- **Советы управленцам** – редакционный материал в виде монолога специалиста или вопросов и ответов. Практические советы по маркетингу, менеджменту, работе с персоналом, построению бизнес-процессов.
- **Инвестиционный обзор рынков** – информация для инвесторов, анализ емкости рынка, деятельности наиболее сильных игроков рынка, «пустых ниш» и пр.
- **Поддержка бизнеса** – информация о грантах, программах господдержки, статьи о международных фондах и НПО, оказывающих поддержку МСБ.
- **Ищу инвестора** – поиск инвестиционного партнера. Может быть осуществлена в форме объявления либо полноценного редакционного материала. Данная рубрика может быть впоследствии коммерческой.
- **Инновации** – материалы о казахстанских компаниях, применивших в своей деятельности инновационные инструменты и бизнес-схемы.

“My Business: Kazakhstan” magazine has been published since November 2009. This is a Kazakhstani edition on effective evaluation and coverage of business-resources in the republic and abroad. In every issue the readers access valuable information on the issues of using new anti-recession technologies and management of business-processes. The pages of each edition publish exclusive materials on motivation and effective methods, operation tactics in the finance world and evaluation of today’s situation in the economy.

The content of the magazine meets the demands of the readership, the SMEs, i.e.:

- It is topical and covers all aspects
 - Contains the description of problems and related recommendations.
 - Includes sections on analytics and practical advice
 - Familiarizes with conceptual changes in the law, including tax laws.
 - Contains the description of opportunities for development of business, including local and foreign practice
 - Provides the opportunity for discussing topical questions and problems of SMEs
- It is proposed to expand the content of each edition and add the following sections:
- **Legal column** – questions-answers, involving an expert. This column will explain questions on legal issues, the SMEs representatives or potential entrepreneurs might have
 - **Advise to managers** – the editorial material in the form of monologue of an expert or Q&A. Practical advise on marketing, management, personnel administration, building business-processes
 - **Investment review of the markets** – information for investors, analysis of market size, operations of the strongest market players, “uncovered segments” etc
 - **Business support** – information on grants, state support programs, articles on international funds and NGO, assisting SMEs
 - **Looking for an investor** – the search for an investment partner. It may be presented in the form of announcement or comprehensive editorial material. Later on, this column may become a commercial one
 - **Innovations** – materials about Kazakhstani companies, which applied innovative instruments and business-schemes in their operations

- **Иновациялар** – өз қызметінде инновациялық құралдар мен бизнес-схемаларын қолданған, қазақстандық компаниялар туралы материалдар. Жоба өзін өзі ақтайды және өтімді болады деп күтіледі. Алайда, тәжірибе көрсеткендей, өз қызметінің бастапқы кезеңінде басылым Қор тарапынан қаржылық қолдауды қажет етеді.

Жобаның қазіргі жағдайы:

1. Журналдың бірінші номері 5 мың данамен 2009 жылы желтоқсан айында шығарылды.
2. 01.10.2010 жағдай бойынша журналдың 10 номері жарық көрді.

4.3.7. Қазақстандағы ШОБ бойынша Талдау кітабын шығару

«Даму» Қоры Елбасы үшін шағын және орта бизнес секторы бойынша дәйекті есептемелерді (АҚШ-та, Польшада және басқа елдердегі сияқты) әзірлеу қажеттігі туралы мәселені бірнеше дүркін көтерген болатын. Аталған мәселе бойынша бұрындары USAID ұйымымен жұмыс жүргізілген болатын, алайда түпкі нәтиже алынған жоқ еді. Түптің түбінде Қор Қазақстандағы ШОБ бойынша жыл сайынғы Талдау кітабын өзі дербес шығару туралы шешім қабылдады.

Кейіннен аталған басылым жыл сайынғы негізде шығарылып, Қазақстанның шағын және орта бизнесінің өзіндік бір «Инвестициялық төлқұжаты» болады деп топшыланып отыр.

Талдау кітабын әзірлеуге авторлардың кең ауқымын, соның ішінде ғылыми ортадан, орталық мемлекеттік органдардан, жергілікті атқарушы билік органдарынан сарапшыларды тарту жоспарлануда.

Талдау кітабы мазмұнының елеулі қырлары төмендегілер болады:

- Әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштердің ағымдық күйі мен серпінін макроэкономикалық ауқымда, сондай-ақ аймақтық және салалық бөліністерде кешенді талдау.
- Қазақстанның әрбір аймағының ШОБ секторына шолу.
- Қазақстанның барлық аудандарындағы шағын және орта бизнес субъектілерінің қатарынан 10 мыңнан астам респонденттер қамтылатын маркетингтік зерттеудің өзекті нәтижелері.
- ШОБ субъектілеріне мемлекеттік деңгейде, сондай-ақ аймақтық деңгейде көрсетілетін қаржылық және қаржылық емес қолдаудың бұрыннан бар инфрақұрылымы бойынша өзекті ақпарат.

Кітаптың ақпараттық негізін «Даму» Қорының Геоақпараттық жүйесінің деректері, «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасының шеңберінде жүргізілуі жоспарланып

Предполагается, что проект должен быть самоокупаемым и рентабельным. Однако практика показала, что на первых этапах своей деятельности издание нуждается в финансовой поддержке со стороны Фонда.

Текущее состояние проекта:

1. Первый номер журнала тиражом 5 000 экземпляров выпущен в декабре 2009 года.
2. По состоянию на 01.10.2010 года выпущено уже десять номеров журнала.

4.3.7. Выпуск Аналитической книги по МСБ в Казахстане

Фонд «Даму» неоднократно поднимал вопрос о необходимости разработки регулярных отчетов по сектору малого и среднего бизнеса для главы государства (подобно тому, как это имеет место в США, Польше и других странах). По данному направлению ранее проводилась работа с USAID, однако конечного результата получено не было. В конечном итоге Фонд принял решение о самостоятельном выпуске ежегодной Аналитической книги по МСБ Казахстана.

Предполагается, что далее данное издание будет выпускаться на ежегодной основе и являться своего рода «Инвестиционным паспортом» сектора МСБ Казахстана.

К разработке Аналитической книги планируется привлечение широкого круга авторов, включая авторитетных экспертов из научной среды, центральных государственных органов, местных исполнительных органов власти.

Существенными аспектами содержания Аналитической книги будут являться:

- Комплексный анализ текущего состояния и динамики социально-экономических показателей в макроэкономическом масштабе, а также в региональных и отраслевых разрезах.
- Обзор сектора МСБ каждого региона Казахстана.
- Актуальные результаты маркетингового исследования с охватом более 10 тыс. респондентов – субъектов малого и среднего бизнеса из всех районов Казахстана.
- Актуальная информация по существующей инфраструктуре финансовой и нефинансовой поддержки субъектов МСБ, оказываемой как на государственном, так и региональном уровнях.

Информационную основу книги составят данные Геоинформационной системы Фонда «Даму», результаты маркетингового исследования, проведение которого планируется в рамках программы «Бизнес-Советник», аналитические материалы.

It is expected that the project must be break-even or be profitable. However, experience demonstrates that at the initial phases of operations the edition needs the financial support from the Fund.

Current state of the project:

1. The first issue of the magazine with a circulation of 5,000 items came out in December of 2009.
2. As 01.10.2010 10 issues of the magazine have been published.

4.3.7. Issue of an analytical book on SMEs in Kazakhstan

Damu Fund has raised this question several times as to the necessity of regular reporting on the small and medium business sector to the head of the state (similar to the practice they have in the USA, Poland and other countries). This work was done earlier together with the USAID; however, no final result was produced. Following this, the Fund has made a decision to independently issue an Analytical Book on SMEs in Kazakhstan.

It is expected that in future this publication will be issued on a yearly basis and be a sort of “investment passport” of the SME’s sector in Kazakhstan.

The Fund is planning to engage many authors, including reputable experts from scientific circles, central state agencies, and local executive bodies into the development of the Analytical Book.

The material aspects of the Analytical Book content will be:

- Comprehensive analysis of the current condition and current socio-economic macro indicators by regions and sectors of the economy.
- Review of the SME sector in every region in Kazakhstan.
- Topical results of marketing research covering more than 10,000 respondents – the SMEs in all districts in Kazakhstan.
- Up-to-date information on existing infrastructure of financial and non-financial support of the SMEs, rendered at both state and regional levels.

The data of the Damu Fund’s Geoinformation System, the results of marketing research planned within the framework of the Business Adviser Program, and analytical materials, will be the information basis of the book.

отырған маркетингтік маркетингтік зерттеудің нәтижелері, талдау материалдары құрайтын болады.

Жобаның қазіргі жағдайы:

1. 2010 жылдың наурыз айында «Қазақстанда және оның аймақтарында шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың жағдайы туралы есеп» кітабының бірінші шығарылымы 2 000 данамен басылды.
2. Кітап Қоғам қызметтестік ететін барлық мемлекеттік органдар, қоғамдық ұйымдар арасында таратылды.
3. Кітап Қазақстанның жетекші ЖОО кітапханаларына берілді.
4. Қор сайтында орналастыру үшін тоқсан сайын жаңартылатын, сараптамалық кітаптың электронды нұсқасын жасау бойынша жұмыстар басталды.
5. Сараптамалық кітаптың екінші шығарылымын әзірлеу бойынша жұмыстар жүргізілуде.

4.3.8. Қазақстанның шағын бизнесінің Дөңгелек үстелдері мен Форумдарын өткізу

«Бизнес-Кеңесші» бағдарламасын іске асыру бойынша іс-шараларды жүзеге асыру тәжірибесі «Даму» Қорының Қазақстанның барлық аймақтарындағы бизнес-қоғам мен билік өкілдерімен жеке байланыстарының орасан зор маңызын көрсетті.

Әсіресе шалғайдағы және ауылдық аймақтармен бағытты жұмысты жолға қоюдың маңызы зор. Қазақстанда 170 мың шаруа (фермер) қожалығы жұмыс істейді, оларда 400 мыңнан астам адам жұмыспен қамтылған. Қазақстандағы ауыл тұрғындарының саны – 7,4 млн немесе ел халқының 47%-ы.

Қордың жұмыс тәжірибесіне басшылықтың аймақтарға дәйекті түрде іссапарға шығып, бизнестің, қоғамның, билік органдары мен БАҚ өкілдерінің қатысуымен «Дөңгелек үстелдер» ұйымдастырып тұруын ендірген қажет болып көрінеді. Қор Дөңгелек үстелдерді әр аудан орталығында өткізуді жоспарлап отыр. Осыдан кейін шағын бизнестің бірінші жылдық Форумын өткізген жөн, оны «Бизнес-Кеңесші» Бағдарламасын іске асыру қорытындысына, сондай-ақ ШОБ субъектілерін қолдаудың жаңа әдістерін іздестіруге бағыштауға болады.

Қазақстанның шағын бизнесі Форумдарын Қордың қамқорлығымен одан әрі де өткізіп отыру бизнес пен мемлекет арасындағы да, сондай-ақ ШОБ субъектілерінің арасындағы да байланысты күшейтудің пәрменді құралына айналдыруға болады.

Текущее состояние проекта:

1. В марте 2010 года издан первый выпуск книги «Отчет о состоянии развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане и его регионах» тиражом 2 000 экземпляров.
2. Книга распространена среди всех государственных органов, общественных организаций, с которыми сотрудничает Фонд.
3. Книга передана в библиотеки ведущих вузов Казахстана.
4. Начата работа по созданию электронной версии аналитической книги с ежеквартальным обновлением для размещения на сайте Фонда.
5. Ведется работа по разработке второго выпуска Аналитической книги.

4.3.8. Проведение Круглых столов и Форумов малого бизнеса Казахстана

Практика реализации мероприятий по реализации программы «Бизнес-Советник» показала огромную важность личных контактов Фонда «Даму» с представителями бизнеса, общества и власти во всех регионах Казахстана. Особенно важно выстроить адресную работу с удаленными и сельскими регионами. В Казахстане работает 170 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, в которых занято более 400 тыс. работников. Количество сельских жителей в Казахстане – 7,4 млн, или 47% населения страны.

Представляется необходимым внедрение в рабочую практику Фонда регулярных командировок руководства в регионы и организации «Круглых столов» с участием представителей бизнеса, общества, власти и представителей СМИ. Фонд планирует проведение Круглых столов в каждом районном центре. После этого целесообразно проведение первого ежегодного Форума малого бизнеса, который может быть посвящен итогам реализации Программы «Бизнес-Советник», а также поиску новых и методов поддержки субъектов МСБ.

Дальнейшее проведение ежегодных Форумов малого бизнеса Казахстана под эгидой Фонда может стать эффективным инструментом повышения коммуникативности как между бизнесом и государством, так и между субъектами МСБ.

Важно отметить, что помимо всего прочего, **данная группа мероприятий – это работа на повышение прозрачности работы Фонда «Даму».**

4.3.9. Программа «Даму-Көмек»

Программа «Даму-Көмек» нацелена на оказание поддержки предпринимателям и населению с ограниченными возможностями путем повышения степени

Current state of the project:

1. The first issue of the book on “Report on condition of small and medium entrepreneurship development in Kazakhstan and its regions” was published in March of 2010 with 2,000 copies.
2. The book is distributed among all governmental bodies, public organizations, cooperating with Damu.
3. The books were delivered to the libraries of leading universities in Kazakhstan.
4. The Fund started the work on creation of an electronic version of the analytical book with quarterly updates for placement at the Fund website.
5. The second issue of the Analytical book is being prepared.

4.3.8. Round tables and forums on small business in Kazakhstan

Experience of implementation of the Business Adviser Program showed a great importance of Damu Fund’s contacts with the representatives of businesses, society and state agencies in all regions of Kazakhstan. It is especially important to build contacts with remote and rural areas. 170 thousand farmers operate in Kazakhstan, employing over 400,000 workers. The rural population in Kazakhstan accounts for 7.4 million people, or 47% of the total population.

It appears to be necessary to introduce regular business management trips to the regions and organize round tables involving representatives of businesses, society, authorities and mass media. The Fund is planning to conduct round tables in every district center. After this, it is seen expedient to conduct the first annual Forum on Small Business, which can be devoted this time to the results of implementation of the Business-Adviser Program, and a search for new methods of support for SMEs.

Annual Small Business Forums conducted by the Fund can become an efficient instrument to increase communication between businesses and the state and between the SMEs.

It is important to notice that in addition to the above, **this group of events is designed to increase the transparency of the Damu Fund’s operation.**

4.3.9. Damu Komek Program

The Damu Komek Program is centered on the provision of support to entrepreneurs and population with disabilities through increasing the awareness of

Басқасын былай қойғанда, **аталған іс-шаралар тобының «Даму» Қоры жұмысының айқындығын арттыруға бағытталған жұмыс** екенін атап өтудің маңызы зор.

4.3.9. «Даму-Көмек» Бағдарламасы

«Даму-Көмек» бағдарламасы мүмкіндіктері шектеулі кәсіпкерлер мен тұрғындардың түйінді мәселелері және оларға қажетті ресурстар (қаржылық көмек, мүлік, кеңестемелік қолдау, басқа қызметтер) туралы хабардарлық дәрежесін арттыру жолымен оларға қолдау көрсетуді көздейді.

«Даму-Көмек» Бағдарламасы мүмкіндіктері шектеулі адамдарды материалдық әл-ауқат пен кәсіби жағынан дамудың негізі ретінде кәсіпкерлік қызметті жүргізуге ынталандыратын жағдайлар жасауға мүмкіндік береді, сондай-ақ қашықтан бизнес-оқыту арқылы, жұмыс істеп жүрген мүгедек кәсіпкерлердің біліктілік деңгейін жоғарылатуға жәрдем береді.

Қашықтан бизнес-оқыту Қордың корпоративтік веб-сайтында «Бизнес-Кеңесші» Бағдарламасының шеңберінде өз бизнесіңді құру және оны дамытудың түрлі бағыттары бойынша арнайы әзірленген оқу курстарын (соның ішінде сурдо аудармасы бар видео курстар) орналастыру жолымен іске асырылмақ. Сонымен қатар мүгедек кәсіпкерлер «Бизнес-Кеңесші» Бағдарламасының шеңберіндегі кәсіпкерлік негіздері бойынша экспресс-курстың тыңдаушыларының қатарына кіргізіледі.

«Даму» Қоры қаржыландыру бермейді, бірақ мүмкіндіктері шектеулі кәсіпкерлердің және әлеуетті демеушілер мен несиегерлердің арасындағы байланыстырушы буын ретінде әрекет етеді.

Бұл үшін байланыстық деректер мен басқа ақпаратты алмасуға арналған хабарландыру тақтасы – электрондық алаңқай түріндегі арнайы вэб-сайт құрылды. Осы сияқты жобаларды іске асыру тәжірибесі әдетте көмек бергісі келетіндердің көмек алғысы келетіндерден әлдеқайда көп болатынын көрсетеді.

Бағдарламаны іске асыру кезінде Қор Әкімдіктердің кәсіпкерлік департаменттерімен, мүгедектер қоғамдарымен тығыз ынтымақтасатын болады себебі олар мүгедектердің еңбегін пайдаланатын жергілікті кәсіпорындардың бәрін біледі. Солардың көмегімен веб-сайттың сауал тарауы қалыптастырылады, және Әкімдіктер де аталған ақпараттық ресурсты пайдалануға мүмкіндік алады.

Жобаның қазіргі жағдайы:

1. 21.12.2009 ж. www.damu-komek.kz сайты іске қосылды. Сайттың мазмұн жағын толықтырылуы жүзеге асырылуда.

информированности об их проблемах и необходимых им ресурсах (финансовая помощь, имущество, консультационная поддержка, другие услуги).

Программа «Даму-Көмек» позволит создать условия, стимулирующие людей с ограниченными возможностями к ведению предпринимательской деятельности, как основы материального благополучия и профессионального роста, а также окажет содействие в повышении уровня квалификации действующих инвалидов-предпринимателей посредством дистанционного бизнес-обучения.

Дистанционное бизнес-обучение будет реализовано путем размещения на корпоративном сайте Фонда специально разработанных в рамках Программы «Бизнес-Советник» учебных курсов (в том числе видеокурса с сурдопереводом) по созданию собственного бизнеса и различным направлениям его развития. Кроме того, инвалиды-предприниматели будут включены в число слушателей экспресс-курса по основам предпринимательства по Программе «Бизнес-Советник».

Фонд «Даму» не будет предоставлять финансирование, но выступит связующим звеном между предпринимателями с ограниченными возможностями и потенциальными спонсорами и кредиторами.

Для этого в декабре 2009 года создан специальный сайт в виде доски объявлений – электронной площадки для обмена контактами и иной информацией. Практика реализации подобных проектов свидетельствует о том, что, как правило, желающих предоставить помощь гораздо больше, чем желающих ее получить.

При реализации Программы Фонд будет тесно сотрудничать с общественными организациями инвалидов, департаментами предпринимательства акиматов, которые знают все местные предприятия, использующие труд инвалидов. С их помощью будет формироваться запросный раздел сайта, и акиматы также получат возможность использования данного информационного ресурса.

Текущее состояние проекта:

1. 21.12.2009 года запущен сайт www.damu-komek.kz. Осуществляется контентное наполнение сайта.
2. 175 инвалидов-предпринимателей приняли участие в Программе «Бизнес-Советник».
3. 25.05.2010 года проведена официальная презентация программы «Даму-Көмек». По состоянию на 01.10.2010 года 34 инвалидам-предпринимателям оказана спонсорская помощь в виде оборудования, необходимого для ведения бизнеса. Также 20 инвалидов-предпринимателей получили консультационную помощь по вопросам ведения бизнеса.

the problems they have and the resources needed to tackle the problem (financial aid, property, consulting, and other services).

The Damu Komek Program will allow creating conditions that will stimulate the people with disabilities to run entrepreneurial activities as a basis of well-being and professional growth, as well as contributing to increasing the level of qualification of disabled entrepreneurs through long-distance business training.

Long-distance business training is to be provided through placing on the Damu Fund's corporate website of special training courses developed under the Business Adviser Program, (including a video course, accompanied by sign language) on the setting up of a business and the various directions of its development. Also, disabled entrepreneurs will be included into the group of express course trainees on the fundamentals of the Business Adviser Program.

For this, in December of 2009 a special web site has been launched in the form of a bulletin board, an electronic site for exchange of contact details and other information. As experience of such projects shows, as a rule, those who wish to provide help are greater in number than those who wish to get help.

With the implementation of the Program, the Fund will be cooperating closely with public associations of persons with disabilities, entrepreneurship departments of Akimats, which are aware of all local enterprises employing the disabled. With their help, the inquiries section of the website will be developed, and the Akimats will be given a chance to use this information resource.

Current state of the project:

1. www.damu-komek.kz website was launched on 21.12.2009. At the moment the website content is being prepared.
2. 175 disabled entrepreneurs participated in the Business-Advisor program.
3. The official presentation of the Damu Komek program was held on 25.05.2010. As of 01.10.2010 34 disabled entrepreneurs were provided with sponsorship aid in the form of equipment, necessary for running business. About 20 disabled entrepreneurs were provided with consulting support on the issues of running business.

2. 175 мүгедек-кәсіпкерлер «Бизнес-Кеңесші» Бағдарламасына қатысты.
3. 25.05.2010 жылы «Даму-Көмек» бағдарламасының ресми тұсаукесері өткізілді. 01.10.2010 жылғы жағдай бойынша 34 мүгедек-кәсіпкерлерге бизнесті жүргізу үшін қажетті жабдық түріндегі демеушілік көмек көрсетілді. Сонымен қатар 20 мүгедек-кәсіпкер бизнесті жүргізу мәселесі бойынша консультациялық кеңес алды.

4.3.10. «Вместе / Бір болайық!» телевизиялық бағдарламасы

«Вместе»/«Бір болайық!» деп аталатын телебағдарлама мүмкіндіктері шектеулі кәсіпкерлермен олардың проблемаларын талқылауға арналған.

«Даму» Қоры тарапынан қаржыландырылатын жеке коммерциялық жоба ретінде жоспарлануда.

Телехабардың басты идеясы – мүмкіндіктері шектеулі кәсіпкерлердің дарыны мен мүмкіндіктерін коммерциялық, кәсіпкерлік арнаға бұруға жәрдемдесу. Сонымен қатар ол адрестік демеушілік көмекті жандандыруға жәрдемдеседі деп күтілуде.

Аталмыш тележобаның өнідрісі мен көрсетілімін тұрақты негізде жалғастыру жоспарлануда.

Текущее состояние проекта:

1. Определен Исполнитель по телепроекту – ТОО «Компания Новый Киноформат».
2. 24.06.2010 года на телеканале «Хабар» началась трансляция цикла телевизионных передач «Вместе», «Бір болайық!».
3. Получены положительные отклики от всех бизнес-организаций.

4.3.11. «Бизнес Стори» (жұмыс атауы) телевизиялық жобасы

Қор жоспарында «Бизнес стори» реалити-шоу атты жаңа бірегей тележобасын құру бар. Жоба мақсаты: ісін жаңадан бастаған бизнесмендерді қолдау, сондай-ақ кәсіпкерлік идеясын материалды сәттілік негізі ретінде насихаттау. Кез-келген тілек білдіруші өзінің бизнес идеясы туралы жұртшылыққа айтып, қатысуға өтініш бере алады. Байқау финалына 10 ең үздік бірегей идеялар мен олардың авторлары шығады, олар бас жүлде үшін күреседі. Барлығы үш жеңімпаз анықталады.

4.3.10. Телевизионная передача «Вместе / Бір болайық!»

Телепрограмма, получившая название «Вместе», «Бір болайық!» предназначена для обсуждения проблем предпринимателей с ограниченными возможностями.

Планируется как отдельный коммерческий проект, который может быть профинансирован со стороны Фонда «Даму».

Основная идея телепередачи – содействовать переводу талантов и возможности предпринимателей с ограниченными возможностями в коммерческое, предпринимательское русло. Кроме того, она должна содействовать активизации адресной спонсорской помощи.

Предполагается продолжить производство и размещение данного телепроекта на постоянной основе.

Текущее состояние проекта:

1. Определен Исполнитель по телепроекту – ТОО «Компания Новый Киноформат».
2. 24.06.2010 года на телеканале «Хабар» началась трансляция цикла телевизионных передач «Вместе»/«Бір болайық!».
3. Получены положительные отклики от всех бизнес-организаций.

4.3.11. Телевизионный проект «Бизнес стори» (рабочее название)

В планах Фонда – создание нового оригинального телепроекта – реалити-шоу «Кредит стори». Цель проекта: поддержать начинающих бизнесменов, а также популяризировать саму идею предпринимательства как основу материального благополучия. Любой желающий может подать заявку на участие, рассказав публично о своей бизнес-идее. В финал конкурса выйдут 10 самых оригинальных идей и их авторы, которые будут бороться за желанный приз. Всего будет объявлено три победителя.

4.4. СОДЕЙСТВИЕ ТЕХНИЧЕСКОМУ ПЕРЕВООРУЖЕНИЮ МАЛОГО БИЗНЕСА**4.4.1. Программа финансирования лизинговых сделок СМСП**

Цель программы: обеспечение возможности расширения и модернизации основных средств МСБ в приоритетных отраслях экономики путем льготного финансирования лизинговых сделок.

4.3.10. Together / Бір болайық! TV Program

The plans are that a TV program Together / Бір болайық! For discussing the problems of entrepreneurs with disabilities will be created as a separate commercial project, which can be financed by Damu Fund.

The core idea of the television program is to promote channeling disabled entrepreneurs' talents and skills in a commercial direction. Moreover, this TV program should boost targeted sponsored assistance.

It is expected to continue production and placement of this TV project on a permanent basis.

Current state of the project:

1. Kompaniya Novyi Kinoformat LLP is selected as the contractor on this TV project.
2. The broadcast of cycle of TV programs («Together»/«Бір болайық!») was launched on Khabar TV channel on 24.06.2010.
3. The Fund received positive comments from all business entities.

4.3.11. Business story TV project (tentative title)

The Fund is planning to bring a new unique TV project – “Credit story” reality show. The purpose of the project is to support new businessmen as well as to popularize the idea of entrepreneurship as the basis for material wealth. Any person may apply for participation, publicly sharing his business-idea. The contest finalists will include the 10 most unique ideas and their authors that will compete for the prize. Overall, there will be 3 winners.

4.4. FACILITATION TO TECHNICAL RE-EQUIPMENT OF SMALL BUSINESS**4.4.1. SMBE leasing deals financing program**

The goal of the program is to set the stage for expansion and modernization of fixed assets of SMBEs in the priority sectors of economy through soft financing of leasing transactions.

4.4. ШАҒЫН БИЗНЕСТІҢ ТЕХНИКАЛЫҚ ҚАЙТА ЖАРАҚТАНУЫНА ЖАҒДАЙ ЖАСАУ

4.4.1. ШОКС лизингтік мәмілелерін қаржыландыру бағдарламасы

Бағдарламаның мақсаты: Лизингтік мәмілелерді жеңілдікпен қаржыландыру жолымен экономиканың басымдықты салаларындағы ШОБ негізгі қаражатын кеңейту мен жаңалау мүмкіндігін қамтамасыз ету.

Іске асыру тетігі

1. Қор лизингтік компанияларға қойылатын талаптарды және лизингтік мәмілелерді қаржыландырудың басым салаларын, сондай-ақ ШОКС қаржыландыру шарттары мен лизинг затына қойылатын талаптарды айқындайды.

2. Қор бағдарламаға қатысатын ЕДБ мен лизингтік компаниялардың тізбесін және олар бойынша орналастыру лимиттерін айқындайды.

3. Қор ЕДБ мен лизингтік компаниялардың қаражатын бас компаниялардың (ЕДБ, қаржы-өнеркәсіптік холдинглер) кепілдігі және (немесе) Қазақстан Республикасының заңнамасымен көзделген міндеттемелерді орындау қамтамасыздығының басқа түрлері бойынша лизингтік мәмілелерді одан әрі қаржыландыру үшін орналастырады.

4. Лизингтік компаниялар Қордың алдында қаражаттың игерілуі туралы есеп береді.

5. Қор лизингтік компаниялардың лизингтік мәмілелер бойынша ШОКС қаржыландыруын игеруін, мақсатына сай пайдалануын және қаржыландыру шарттарын орындауын қадағалайды.

Қаржыландыру көздері

Осындай бағдарлама бойынша ШОКС қаржыландыру көздері жалғыз акционердің (Тұрақтандыру бағдарламаларынан қайтарылған қаражаттың есебінен) және оның еншілес/тәуелсіз компанияларының қаражаты болуы мүмкін.

Жобаның қазіргі жағдайы:

1. ҚР Үкіметінің 09.10.2009 жылғы «Өңдеу өнеркәсібі саласындағы кәсіпкерлік субъектілерін қолдаудың және жылжымайтын мүлік нарығындағы проблемаларды шешудің кейбір мәселелері туралы» № 1553 Қаулысына сәйкес, «Стресттік активтер қоры» АҚ өңдеу өнеркәсібі саласында жұмыс істейтін ШОК субъектілерінің лизингтік мәмілелерін қаржыландыру үшін ЕДБ мен лизингтік компанияларда қаражатты кейіннен орналастыру үшін «Даму» Қорына 2 млрд теңге бөледі.
2. Бағдарламаның қатысушылары ретінде Қор келесі лизинг компанияларын анықтады: «Лизинг Групп» АҚ, «Темірлизинг» АҚ және «BTA Orix Leasing» АҚ.

Механизм реализации

1. Фонд определяет требования к лизинговым компаниям и приоритетные отрасли финансирования лизинговых сделок, а также условия финансирования СМСП и требования к предмету лизинга.

2. Фонд определяет перечень БВУ и лизинговых компаний для участия в программе и лимиты размещения по ним.

3. Фонд размещает средства в БВУ и лизинговых компаниях для дальнейшего финансирования лизинговых сделок под гарантию материнских компаний (банки, финансово-промышленные холдинги) и/или под иные виды обеспечения исполнения обязательств, предусмотренные законодательством Республики Казахстан.

4. БВУ и лизинговые компании отчитываются перед Фондом об освоении средств.

5. Фонд осуществляет мониторинг освоения, целевого использования и соблюдения лизинговыми компаниями условий финансирования СМСП по лизинговым сделкам.

Источником финансирования СМСП по такой программе могут являться средства Фонда, средства единственного акционера (за счет возвратных средств от Стабилизационных программ), и его дочерних/зависимых компаний.

Текущее состояние проекта:

1. Согласно Постановлению Правительства РК от 09.10.2009 г. № 1553 «О некоторых вопросах поддержки субъектов предпринимательства в сфере обрабатывающей промышленности и решения проблем на рынке недвижимости», АО «Фонд стрессовых активов» выделил Фонду 2 млрд тенге для последующего размещения средств в БВУ и лизинговых компаниях для финансирования лизинговых сделок СМСП, занятых в сфере обрабатывающей промышленности.
2. В качестве участников Программы Фондом определены следующие лизинговые компании: АО «Лизинг Групп», АО «Темірлизинг» и АО «BTA Orix Leasing».
3. В качестве обеспечения исполнения обязательств лизинговых компаний перед Фондом приняты гарантии банков второго уровня и предметы лизинга.
4. Фондом заключены Соглашения о предоставлении кредитной линии со следующими лизинговыми компаниями:
 - АО «Лизинг Групп» на сумму 805,0 млн тенге,
 - АО «Темірлизинг» на сумму 479,8 млн тенге,
 - АО «СК Лизинг» на сумму 400,0 млн тенге.

Mechanism of implementation

1. The Fund sets requirements to leasing companies and determines priority areas of financing of leasing transactions, the terms of financing of SMBEs and the requirements to the subject of leasing.

2. The Fund makes up the list of STBs and leasing companies to be engaged in the program, and the limits of disbursement to them.

3. The Fund disburses to STBs and leasing companies for further financing of leasing transactions against the guarantees of parent companies (STBs and financial and industrial holding companies) and/or against other types of ensuring the fulfillment of obligations that are provided for by the laws of the Republic of Kazakhstan.

4. STBs and leasing companies report to the Fund on the utilization of funds.

5. The Fund monitors utilization of funds, use of disbursed funds in line with the intended purpose, and the leasing companies' compliance with the terms of financing of SMBE on leasing transactions.

Sources of financing

The source of financing of SMBEs under this program can be funds of the sole shareholder (funds to be repaid under the Stabilization Programs) and its subsidiaries/associated companies.

Current state of the project:

1. Under Resolution #1553 of the Kazakhstan's Government of October 9, 2009 on Certain Issues Related to Support of Businesses Engaged in the Processing Industry, and Solution of Real Estate Market Problems, JSC Distressed Assets Fund disburses KZT2 billion to Damu Fund for further disbursement to STBs and leasing companies for financing leasing transactions of processing SMBEs.
 1. As program participants the Fund selected the following leasing companies: JSC Leasing Group, JSC Temirleasing and JSC BTA Orix Leasing.
 2. As the guarantee of covering the liabilities of leasing companies before the Fund, the Fund accepted the assurance from second-tier banks and leasing subjects.
 3. The Fund signed the Agreement on offering the credit line with the following leasing companies:
 - JSC Leasing Group – 805.0 million Tenge
 - JSC Temirleasing – 479.8 million Tenge
 - JSC SK Leasing – 400.0 million Tenge

SES (Senior Experten Service) – бұл неміс экономикасының халықаралық ынтымақтастық жөніндегі қызметі, ол қоғамдық негізде жұмыс істейді. Оның жұмысының мақсаты экономикалық ынтымақтастыққа жәрдемдесу болып табылады. Қызмет тәуелсіз және бейкоммерциялық ұйым болып табылады. Қызметке РФГ үкіметі, ірі өнеркәсіптік одақтар және жеке демеушілер қаржылық қолдау көрсетеді. 1983 жылдан бері SES әлемнің 152 елінде 14000 жобаны іске асырды.

Осындай қызметтерді Нидерландтың PUM (Netherlands Senior Experts) қызметі көрсетеді, оның әлемнің 70 елінде 30-жылдық жұмыс тәжірибесі бар, және ол жылына 2000 жобаны орындайды. PUM қызметін Нидерланд үкіметі және жұмыс берушілердің VNO-NCW ұйымы қаржыландырады.

SES (Senior Experten Service) – это служба немецкой экономики по международному сотрудничеству, работающая на общественных началах. Целью ее работы является содействие экономическому сотрудничеству. Служба является независимой и некоммерческой организацией. Финансовую поддержку службе оказывают правительство ФРГ, крупные промышленные союзы и частные спонсоры. С 1983 года SES реализовала более 14'000 проектов в 152 странах мира.

Аналогичные услуги оказывает Нидерландская служба PUM (Netherlands Senior Experts), имеющая 30-летний опыт работы в 70 странах мира и выполняющая около 2'000 проектов в год. Деятельность PUM финансируется правительством Нидерландов и организацией работодателей VNO-NCW.

SES (Senior Experten Service), the German economy service on international cooperation, working on a voluntary basis. The goal of its operations is to facilitate the economic partnership. The Service is an independent and non-profit organization. The Service receives financial assistance from the German government, large industrial unions and private sponsors. Since 1,983 SES has implemented over 14,000 projects in 152 countries of the world.

Netherlands Senior Experts (PUM) that has 30 years of experience in 70 countries of the world, implementing about 2,000 projects per year, provides the similar service. The government of Netherlands and VNO-NCW employers' organization fund its operations PUM.

3. Қор алдында лизинг компанияларының міндеттемелерін орындауды қамтамасыз ету ретінде екінші деңгейлі банктерден кепілдемелер мен лизинг нысандары қабылданды.

4. Қор келесі лизингтік компаниялармен несиелік желісін ұсыну туралы Келісімдер бекітті:

- «Лизинг Групп» АҚ-мен 805,0 млн теңге сомасына;
- «Темірлизинг» АҚ-мен 479,8 млн теңге сомасына;
- «СК Лизинг» АҚ-мен 400,0 млн теңге сомасына.

Бағдарлама бойынша несиелік тәуекелдерін азайту мақсатында, Қор «Стресс активтерінің қоры» АҚ несиелік қаражаттарын лизингтік компанияларға транштармен орналастырады. Осылайша 01.09.2010 жылғы жағдай бойынша Қор «Лизинг Групп» АҚ-на 375,0 млн теңге (1 және 2 транштар) сомасына және «Темірлизинг» АҚ-на 479,8 млн теңге (1, 2 және 3 транштар) сомасына қаражаттар орналастырды.

Осы Бағдарламаның табысты іске асырылуы жағдайында, Қор жұмысты екі бағытта топтастыруды жоспарлап отыр:

- Жаңа артықшылықты салаларды анықтай отырып, лизинг компанияларында қаражаттарды шартты орналастыру бағдарламасын ары қарай іске асыру (Қордың меншікті қаражаттары есебінен);
- Қор арқылы тікелей экономиканың артықшылықты салаларында айналысатын ШОКС лизингтік мәмілелерін қаржыландыру бойынша Бағдарламаны жасақтау.

4.4.2. «Аға Сарапшылар» бағдарламасы бойынша қызметтестік

«Даму» Қоры Неміс Инвестициялар мен Даму Қоғамымен, Машина мен жабдық жасайтын германиялық кәсіпорындардың бірлестігімен (VDMA), сондай-ақ Корея Республикасының Шағын және орта бизнес корпорациясымен (ШОБК) ынтымақтаса отырып, ШОБ субъектілеріне Германиядан және Оңтүстік Кореядан жоғары сапалы технологиялық жабдықты Қордың кепілді қамтамасыздығы бойынша сатып алу кезінде «Аға сарапшылар» (SES) қызметінің білікті қолдауын алуға мүмкіндік беруді жоспарлап отыр.

Аға сарапшылар – өз ісінің кәсіпқой мамандары, олар тегін негізде тек жабдықтың жұмысын жолға қойып, қызметкерлерді онда жұмыс істеуге үйретуге ғана емес, сондай-ақ бизнес жүргізу, тиімді бизнес-үрдістерді әзірлеу, сондай-ақ тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді ілгерілету бойынша тәжірибесін бөлісуге де дайын. SES қызметі 50 түрлі сала бойынша нақты техникалық, экономикалық немесе ұйымдастырушылық мәселелерді шешу жөніндегі мамандардың қызметтерін

В целях уменьшения кредитных рисков по Программе Фонд размещает кредитные средства АО «Фонд стрессовых активов» в лизинговых компаниях траншами. Так, по состоянию на 01.09.2010 года Фондом размещены средства в АО «Лизинг Групп» в сумме 375,0 млн тенге (1-й и 2-й транши) и АО «Темір-лизинг» в сумме 479,8 млн тенге (1-й, 2-й и 3-й транши).

В случае успешной реализации данной Программы Фонд предполагает сконцентрировать работу по двум направлениям:

- дальнейшая реализация программы обусловленного размещения средств в лизинговых компаниях (за счет собственных средств Фонда) с определением новых приоритетных отраслей;
- разработка Программы по финансированию лизинговых сделок СМСП, занятых в приоритетных отраслях экономики напрямую через Фонд.

4.4.2. Сотрудничество по программам «Старших Экспертов»

Фонд «Даму» в сотрудничестве с Немецким Обществом Инвестиций и Развития, Объединения германских предприятий машиностроения и оборудования (VDMA), а также Корпорацией малого и среднего бизнеса (КМСБ) Республики Корея планирует предоставить субъектам МСБ возможность получить квалифицированную поддержку службы «Старших экспертов» (SES) при приобретении высококачественного технологического оборудования из Германии и Южной Кореи под гарантийное обеспечение Фонда.

Старшие эксперты – это профессионалы своего дела, готовые на бесплатной основе не только наладить работу оборудования и обучить персонал работе на нем, но также поделиться опытом по ведению бизнеса, разработке эффективных бизнес-процессов, а также продвижению товаров и услуг. Служба SES организует предоставление услуг специалистов по решению конкретных технических, экономических или организационных проблем более чем в 50 различных отраслях – от электротехники, машиностроения, химии, сельского хозяйства до пекарей, мясников и столяров. SES позволяет квалифицированно решить проблемы обучения и повышения квалификации персонала, оказать помощь в совершенствовании качества продукции, вводу новых стандартов, разработке новых управленческих и маркетинговых концепций.

Нидерландская служба PUM, в отличие от SES, ориентирована не только на производственный сектор, но также на сферу услуг и торговли.

In order to reduce the credit risks on the program, the Fund places credit resources of JSC Distressed Assets Fund in the leasing companies by tranches. Thus, as of 01.09.2010 the Fund placed the money into JSC Leasing Group in the amount of 375.0 million Tenge (1 and 2 tranches) and JSC Temirleasing in the amount of 479.8 million Tenge (1, 2 and 3 tranches).

In the case of successful implementation of this program the Fund is planning to focus on two directions:

- Further implementation of the program of conditional placement of funds in the leasing companies (by own funds of the Fund) with a definition of new priority sectors.
- Development of Program on financing the leasing deals of SMBE, operating in the priority fields of the economy directly through the Fund.

4.4.2. Cooperation on the Senior Experten Programs

Damu Fund in cooperation with the German Society for Investment and Development (DEG), Verband Deutscher Maschinen und Anlagenbau – German Engineering Federation (VDMA) and the Republic of Korea Small and Medium Business Corporation (SMBC), is planning to provide possibilities to the SMEs to get the professional support of Senior Experten Service in purchasing of high quality process equipment from Germany against the guarantee of the Fund.

Senior experts are skilled professionals, who are ready to adjust equipment and train personnel to work with certain equipment for free, as well as to share experience on how to run the business, develop efficient business processes, and promote goods and services. SES has a team of experts that provide services in solving particular technical, economic and organizational problems in more than 50 various sectors of the economy ranging from electronics, machine building, chemistry, agriculture to bakeries, butcher's shops and joineries. SES allows solving at a qualified level the problems related to training of personnel and increasing the level of their skills, rendering assistance in improving the quality of products, introducing new standards, and developing new managerial and marketing concepts.

Unlike SES, PUM (Dutch service) targets not only at the production sector, but also services and trade.

Қазақстанның шағын және орта бизнестегі франчайзингтің үлесіне небары 3% келеді. Алайда, Қазақстанның Франчайзинг агенттігінің деректері бойынша, 2003–2007 жылдардағы кезеңде Қазақстандағы франчайзинглік жүйелердің саны 2,5 есеге артқан. Осы кезең ішінде франчайзингтің орташа жылдық айналымы үш еседен астам өсіп, \$500 млн жетті.

Қазіргі сәтке қарай Қазақстанда 300-ден астам франчайзинглік жүйе және 1000-нан астам франчайзи орны жұмыс істейді. Бұл орайда шетелдік франшизалар саны басым; ұлттық франшизалардың саны жиырмадан аспайды. Франчайзингтің ел ішіндегі көшу жағдайлары өте аз.

На долю франчайзинга в казахстанском малом и среднем бизнесе приходится всего 3%. Однако, по данным Агентства франчайзинга Казахстана, за период 2003–2007 количество франчайзинговых систем в Казахстане увеличилось в 2,5 раза. Среднегодовой оборот франчайзинга за этот период вырос в более чем три раза и достиг \$500M.

На сегодняшний день в Казахстане действуют более 300 франчайзинговых систем и более 1000 точек франчайзи. При этом превалирует иностранные франшизы; число национальных франшиз не превышает двадцати. Случаев внутривострановой миграции франчайзинга очень мало.

Franchising takes up only 3% of small and medium business in Kazakhstan. However, according to the Franchising Agency of Kazakhstan, in 2003–2007 the number of franchising systems in Kazakhstan increased by 2.5 times. The average annual turnover of franchising in this period increased by over 3 times and reached \$500 million.

Today, there are over 300 franchising systems and over 1,000 franchisees in Kazakhstan. At the same time, we observe the dominance of foreign franchises: The number of national franchises does not exceed 20. There are very few cases of franchise migration within the country.

көрсетеді: электротехника, машина жасау, химия, ауыл шаруашылығы саласынан бастап наубайшылар, қасапшылар мен балташы-ұсталар мамандығына дейін. SES қызметкерлерді оқыту мен біліктілігін жоғарылату бойынша мәселелерді шешуге, өнімнің сапасын жетілдіруде, жаңа стандарттарды енгізуде, жаңа басқарушылық және маркетингтік маркетингтік тұжырымдамаларды әзірлеуде көмек көрсетуге мүмкіндік береді.

Нидерландық PUM қызметі SES-тен ерекшелігі тек өндірістік секторға ғана емес, сонымен қатар қызметтер мен сауда саласына бағытталған.

Корея Республикасының ШОБК-мен халықаралық қызметестіктің арнайы – өнеркәсіптік координаторлармен алмасу бағдарламасы әзірленді. Аталмыш бағдарлама іскерлік бастамаларды дамыту мен ақпаратпен алмасу мақсатында, әртүрлі елдердегі шетелдік ұйымдармен қызметтестікте жүзеге асырылады.

Шетелдік сарапшылармен қызметтестікті іске асыру шағын кәсіпкерлердің тек бизнес негіздерін игеруіне ғана емес, сонымен қатар ірі әрі тәжірибелі компаниялардың тәжірибесі мен сарапшылық білімінің көмегімен білікті мамандарға айналуына да мүмкіндік береді.

Жобаға халықаралық кеңесшілердің қатысуы жобаны қаржыландырушы банктер мен кепілдемелік қорлар үшін тәуекелді төмендетудің елеулі факторы болып табылатыны да маңызды жағдай.

4.5. ФРАНЧАЙЗИНГТІ ДАМУ

Қазақстанның еңбекке жарамды тұрғындарын кәсіпкерлік саласына тартудың барынша пәрменді құралдарының бірі франчайзинг бола алады.

Дүниежүзілік іс-тәжірибеге сәйкес, франчайзинг франчайзер (ноу-хау мен бренд құқығын иеленуші) мен оператор-компанияның (франчайзи) арасында шарттық қарым-қатынас орнатылуын көздейді, соңғысы франчайзердің сауда белгісін, технологиясын, маркетингтік мүмкіндіктерін, жеткізілім жүйесін және басқа да бейматериалдық активтерін пайдалана отырып, оның стандарттары бойынша істі ұйымдастырып, жүргізеді. Франчайзингтің салалық құрылымы әдетте тұтынушылық сұранысқа сай келеді: жылдам тамақтану тораптары, мейрамханалар, қонақүйлер, автомобильдерге техникалық қызмет көрсету бекеттері, парфюмерлік желілер, сұлулық салондары, іскерлік қызметтер көрсету және нарықтың басқа да бөліктері.

КМСБ Республики Кореи разработана специальная программа международно-го сотрудничества – обмен промышленными координаторами. Данная программа осуществляется в сотрудничестве с зарубежными организациями в различных странах с целью развития деловых инициатив и обмена информацией.

Реализация сотрудничества с зарубежными экспертами позволит малым предпринимателям не только овладеть азами бизнеса, но и стать квалифицированными специалистами с помощью опыта и экспертных знаний крупных и опытных компаний.

Немаловажным является то обстоятельство, что участие в проекте международных консультантов является значимым фактором снижения риска для финансирующих проект банков и гарантийных фондов.

4.5. РАЗВИТИЕ ФРАНЧАЙЗИНГА

Одним из наиболее эффективных инструментов вовлечения трудоспособного населения Казахстана в сферу предпринимательства может стать франчайзинг.

В соответствии с мировой практикой, франчайзинг предполагает установление договорных отношений между франчайзером (правообладатель ноу-хау и бренда) и компанией-оператором (франчайзи), который организует и ведет дело по стандартам франчайзера, используя его торговую марку, технологии, маркетинговые возможности, систему поставок и другие нематериальные активы. Отраслевая структура франчайзинга, как правило, соответствует потребительскому спросу: сети быстрого питания, рестораны, гостиницы, станции техобслуживания автомобилей, парфюмерные сети, салоны красоты, деловые услуги и другие сегменты рынка.

Согласно исследованию Franchise Business Outlook 2009, проведенному PricewaterhouseCoopers⁶ для Международной Ассоциации франчайзинга, объем продаж франчайзинговых компаний превышает \$835 млрд.

PricewaterhouseCoopers прогнозирует, что в 2009 году количество предприятий, работающих по системе франчайзинга, уменьшится на 1,2% и достигнет отметки 855 тысяч. Оборот франчайзинговых компаний, вероятно, уменьшится на 0,5% (\$4,2 млрд), а количество рабочих мест – на 2,1% (около 200 тыс. сотрудников). Несмотря на общую негативную динамику, ожидается увеличение количества ресто-

The Republic of Korea SMBC designed a special program of international partnership – the exchange of industrial coordinators. This program is implemented in cooperation with foreign organizations in various countries with the purpose of developing business initiatives and exchange of information.

With cooperation with foreign experts implemented, small entrepreneurs will master the fundamentals of the business and become skilled specialists due to the experience and expertise of large and experienced companies.

The important point is with involvement of international consultants in the project is the significant risk reduction factor for banks and guarantee funds, financing the project.

4.5. THE DEVELOPMENT OF FRANCHISING

Franchising may become one of the most effective instruments of involving the working-age population of Kazakhstan into entrepreneurship.

According to international practice, franchising assumes the establishment of contract relations between the franchiser (the right holder of know-how and brand) and operating company (the franchisee) that organizes and runs a business, based on the franchiser's standards and using its trademark, technologies, marketing capacities, supply system and other intangible assets. As a rule, the industrial structure of franchising meets consumer demand: Fast food chains, restaurants, hotels, car service centers, perfume chains, beauty saloons, business services, and other market segments.

According to Franchise Business Outlook 2009 research, conducted by PricewaterhouseCoopers⁶ for the International Franchising Association, the sales volume of franchising companies exceeds \$835 billion.

PwC forecasts that in 2009 the number of enterprises, run by the franchising system, will decrease by 1.2% and reach 855,000. The turnover of franchising companies, perhaps, will shrink by 0.5% (\$4.2 billion) while the number of jobs will decrease by 2.1% (about 200,000 employees). Despite this generally negative trend,

⁶ Source: Franchise Times, February 2009, <http://www.franchisetimes.com/>.

⁶ Источник информации: Franchise Times, Февраль 2009 г., <http://www.franchisetimes.com/>.

Біз Қазақстандағы бизнес-ахуалды барынша қолайлы ету үшін барлық күш-қуатымызды шоғырландыруға тиіспіз. Мемлекет келешегі мол бизнес-идеялар мен жобаларды, әсіресе **инновациялық саладағы** және жоғары технологиялар саласындағы жобаларды қолдаудың лайықты жүйесін құруға тиіс.

Н. Ә. Назарбаев
(Қазақстан кәсіпкерлерінің конгресінде сөйлеген сөзінен,
Астана қаласы, 2005 жылғы 28 қазан)

Мы должны сосредоточить свои усилия на том, чтобы сделать бизнес-климат в Казахстане максимально благоприятным. Государство должно создать адекватную систему поддержки реализации перспективных бизнес-идей и проектов, **особенно в инновационной сфере** и сфере высоких технологий.

Н. А. Назарбаев
(Из выступления на Конгрессе предпринимателей Казахстана, г. Астана, 28 октября 2005)

We need to concentrate our efforts to create the best conditions for a business environment in Kazakhstan. The state has to establish an adequate support system for the support of promising business ideas and projects implementation, **especially in the area of innovation** and high technologies.

N. A. Nazarbayev
(From presentation at the Entrepreneurs' Congress of Kazakhstan,
Astana, October 28, 2005).

Халықаралық Франчайзинг Қауымдастығы үшін PricewaterhouseCoopers⁶ компаниясы өткізген Franchise Business Outlook 2009 зерттеуіне сәйкес, франчайзингтік компаниялардың сатылым көлемі \$835 млрд асады.

PricewaterhouseCoopers 2009 жылы франчайзинг жүйесі бойынша жұмыс істейтін кәсіпорындардың саны 1,2%-ға азайып, 855 мыңға жетеді деген болжам жасайды. Франчайзингтік компаниялардың айналымы 0,5%-ға (\$4,2 млрд), ал жұмыс орындарының саны 2,1%-ға (шамамен 200 мың қызметкер) азаюы ықтимал. Жалпы даму серпінінің теріс мәнді болғанына қарамастан, мейрамханалар (1,3%-ға) мен жылдам қызмет көрсету тораптарының (1,5%-ға) саны артады деп күтілуде. Ең көп төмендеуі жылжымайтын мүлік бойынша қызметтер көрсету (2,1%-ға) және бизнеске қызмет көрсету (2,8%-ға) сегментінде күтілуде.

Алайда бизнесті ұйымдастырудың франчайзингтік жүйесі дағдарыстық құбылыстардың ықпалына ұшырау дәрежесі барынша төмен. Сонымен қатар **франчайзинг экономиканы дағдарысқа қарсы дамытудың пәрменді құралы болып табылады**. Бөлшек сауда айналымының төмендегеніне қарамастан, жұмыссыздықтың өсуі франшизалардың сатылымын жандандырады.

Бизнесті ұйымдастырудың франчайзингтік жүйесін Қазақстанда шағын және орта бизнесті дамытудың қазіргі сатысында ерекше тартымды ететін бірқатар ерекшеліктері бар:

(1) Табысты бизнесті көбейтіп тарату. Кәсіпкер өзінің бизнесін «нөлден» емес, бастапқыдағы «байқап көру мен қате жіберу әдісі бойынша» даму сатысынан өтіп кетіп, сыннан өткен салаларда бастауға мүмкіндік алады. Франчайзи дайын тұрған «қорапшадағы» бизнес-шешімді сатып алады, оған жолға қойылған әрі тиімді бизнес-технологиялар, кепілді жеткізілім жүйесі, дайын маркетингтік тұжырымдама және қызметкерлерді бастапқы оқыту дәрістері кіреді.

(2) Бизнес-тәуекелдерді пәрменді түрде азайту. Франчайзинг бизнесті ұйымдастырудың ең сенімді жүйелерінің бірі болып табылады, бұл жүйедегі банкроттық нормасы едәуір төмен.

(3) «Біліктілік» шегінің аса жоғары болмауы. Франшизаның болуы тіпті бизнестің тиісті саласында арнайы білімі мен жұмыс тәжірибесі болмаса да, жұмыс істеуге мүмкіндік береді. Сол арқылы шағын бизнестің ең басты проблемасы – кәсіпкерлердің қажетті экономикалық және құқықтық білімі болмауының мәселесі шешіледі.

⁶ Ақпарат көзі: Franchise Times, Ақпан 2009 ж., <http://www.franchisetimes.com/>.

ранов (на 1,3%) и сетей быстрого обслуживания (на 1,5%). Наибольшее снижение ожидается в сегменте услуг по недвижимости (на 2,1%) и услуг бизнесу (на 2,8%).

Однако именно франчайзинговая система организации бизнеса в наименьшей степени подвержена влиянию кризисных явлений. Более того, **франчайзинг является эффективным инструментом антикризисного развития экономики.** Несмотря на снижение розничного оборота, рост безработицы обычно активизирует продажу франшиз.

Франчайзинговая система организации бизнеса обладает рядом особенностей, делающих ее особенно привлекательной на данном этапе развития МСБ в Казахстане:

(1) Тиражирование успешного бизнеса. Предприниматель получает возможность начать свой бизнес не с нуля, а в уже апробированной нише, избежав стадии развития методом проб и ошибок на старте. Франчайзи покупает уже готовое «коробочное» бизнес-решение, включающее в себя отлаженные и эффективные бизнес-технологии, гарантированную систему поставок, готовую маркетинговую концепцию и первоначальное обучение персонала.

(2) Эффективное снижение бизнес-рисков. Франчайзинг является одной из самых надежных систем организации бизнеса, норма банкротства в этой системе достаточно низка.

(3) Невысокий «квалификационный» порог. Наличие франшизы позволяет работать даже при отсутствии специальных знаний и опыта работы в соответствующей сфере бизнеса. Тем самым решается главная проблема малого бизнеса – отсутствие у предпринимателей необходимых экономических и юридических знаний.

(4) Приемлемая цена «входного билета». Стоимость франшизы в отраслях, нацеленных на удовлетворение потребительского спроса, может составлять от \$50 тыс. и менее до \$300 тыс.⁷

При этом развитие франчайзинга решает широкий комплекс задач по выводу экономики из кризиса и ее оздоровлению:

- В страну де-факто импортируются современные технологии и лучший мировой опыт ведения бизнеса.
- Создаются предпосылки, и формируется бизнес-среда для дальнейшего развития инновационных и технологичных предприятий малого бизнеса.

the analysts expected a growth of restaurants by 1.3% and fast service chains by 1.5%. The biggest decline is forecasted in real estate services by 2.1% and business services (2.8%).

On the other hand, the franchising system of business organization is least exposed to the crisis impact. **Moreover, franchising is an effective instrument of anti-recession economic development.** Despite lower retail turnover, the growth of unemployment usually drives franchise sales.

The franchise system of business organization has a number of peculiarities, making it especially attractive at this phase of small and medium entrepreneurship development in Kazakhstan:

(1) Replication of successful business. An entrepreneur gets a chance to start business not “from the scratch”, but in the time-tested segment, avoiding the development phase through “cut and try method” at the initial period. The franchisee purchases a ready “packaged” business solution, including developed and effective business technologies, guaranteed supply system, prepared marketing concept and initial training of personnel.

(2) Effective business risk reduction. Franchising is one of the most reliable business organization systems; the bankruptcy rate in this system is quite low.

(3) Low “qualification” bar. The franchise allows operating even without special knowledge or work experience in the appropriate sector of business. Therefore, the main problem of a small business is being solved here – lack of necessary economic and legal knowledge among the entrepreneurs.

(4) Acceptable price of “the admission ticket”. The cost of a franchise in industries aimed to meet consumer demand may vary from less than \$50 thousand to \$300 thousand or more.⁷

At the same time, the development of franchising resolves a broad set of tasks on anti-recession measures and economic recovery:

- Modern technologies and best international practices of business administration are in fact imported to the republic.
- Preconditions are being established and business environment is being created for further development of innovative and technological small business enterprises.

⁷ Согласно данным Международной Ассоциации франчайзинга (IFA), средний размер инвестиций в франшизу в мире составляет \$350-400 тыс.

⁷ According to the International Franchising Association (IFA), the global average size of investment in the franchising is \$350–400 thousand.

АҚШ-тың Сауда-Өнеркәсіптік Палатасының статистикасына сәйкес соңғы бес жылда ашылған франчайзингтік кәсіпорындардың 97% одан ары да табысты жұмысын жалғастырған.

Ал, франчайзингтік емес кәсіпорындардың 62% осы уақыт ішінде жабылып қалған.

Согласно статистике Торгово-Промышленной Палаты США, 97% франчайзинговых предприятий, открытых за последние 5 лет, продолжали успешно работать и в дальнейшем.

При этом 62% нефранчайзинговых предприятий за этот же период закрылись.

According to the US Chamber of Commerce and Industry statistics, 97% of the franchise enterprises, launched in the last five years, continued successful operations while 62% of non-franchise enterprises were shut down in the same period.

(4) «Кіру билетінің» қолайлы бағасы. Тұтынушылық сұранысты қанағаттандыруға бағытталған салалардағы франшизаның құны \$50 мыңнан кем болуы және \$300 мыңға дейін жетуі мүмкін.⁷

Бұл орайда франчайзингті дамыту экономиканы дағдарыстан шығарып, оны сауықтыру бойынша міндеттердің кең ауқымын шешеді:

Елге іс жүзінде қазіргі заманғы озық технологиялар және бизнес жүргізудің әлемдегі ең үздік тәжірибесі әкелінеді.

- Шағын бизнестің инновациялық және технологиялы кәсіпорындарын одан әрі дамыту үшін алғышарттар жасалып, бизнес-орта қалыптастырылады.
- Шағын және ірі бизнестің тиімді түрде өзара әрекеттесуі мен ынтымақтасуы үшін алғышарттар жасалады.
- Шағын бизнестің айқындығы арта түседі.
- Аймақтық тұрғыдан қамту кеңейеді.
- Халықты жұмыспен қамту мәселесі ішінара шешіледі.
- Халықтың және бизнестің қолы жете алатын тауарлар мен қызметтердің сапасы жақсарады.

Франчайзингтің қосымша артықшылығы қолайлы тәуекелдер мен салыстырмалы түрде шағын қаржылық салымдар кезінде ауқымды аумақтарды қамту мүмкіндігі болып табылады.

Қазіргі кезде франчайзингтік қатынастар Қазақстанда мүлде дерлік ынталандырылмай, көбінесе фрагментарлық сипат алып отыр. Халық қоныстануының жеткіліксіз тығыздығы және сатып өткізу нарықтарының шектеулігі, сондай-ақ дағдарыстың себебінен тұтынушылық сұраныстың кемуі франчайзингтің белсенді дамуын қиындатады.

Қазақстанда франчайзингті дамытудың негізгі қиындықтарына төмендегілерді жатқызуға болады:

1. Ірі бизнес пен шағын кәсіпкерліктің арасында байланыстың болмауы. Ірі компаниялар франчайзинг жүйесін емес, аймақтық дамудың филиалдық түрін артық көреді.
2. Бизнесті ұйымдастырудың осы схемасының артықшылықтары туралы шағын бизнестің хабардарлығының жеткіліксіздігі.
3. Шағын бизнестің айқын еместігі, ал франчайзингтің негізінде қаржылық есептілік пен роялтиді есептеу ережелерінің айқындығы жатады.
4. Мемлекеттік жеңілдіктердің, банктік несиелердің және басқа да қаржыландыру көздерінің болмауы.

⁷ Халықаралық Франчайзинг Қауымдастығының (IFA) деректеріне сәйкес франшизаға құйылатын инвестициялардың әлемдегі орташа мөлшері \$350–400 мыңды құрайды.

- Создаются предпосылки для эффективного взаимодействия и сотрудничества малого и крупного бизнеса.
 - Повышается прозрачность малого бизнеса.
 - Расширяется региональный охват.
 - Частично решается проблема занятости населения.
 - Повышается качество доступных товаров и услуг для населения и бизнеса.
- Дополнительным преимуществом франчайзинга является возможность охвата большого количества регионов при относительно небольших финансовых вложениях и приемлемых рисках.

В настоящее время франчайзинговые отношения в Казахстане практически не стимулируются и носят преимущественно фрагментарный характер. Недостаточная плотность населения и ограниченность рынков сбыта, а также вызванное кризисом сжатие потребительского спроса, затрудняют активное развитие франчайзинга.

К основным проблемам развития франчайзинга в Казахстане можно отнести:

1. Отсутствие связи между крупным бизнесом и малым предпринимательством. Крупные компании предпочитают филиальную форму регионального развития, но не франчайзинговую систему.
2. Недостаточную информированность малого бизнеса о преимуществах данной схемы организации бизнеса.
3. Непрозрачность малого бизнеса, при том что в основе франчайзинга заложен принцип прозрачности финансовой отчетности и правил расчета роялти.
4. Отсутствие государственных льгот, банковских кредитов и других источников финансирования.

Фонд «Даму» может занять соответствующую нишу и обеспечить стимулирование развития данного сектора экономики, в том числе путем обусловленного размещения средств в БВУ для кредитования предпринимателей на покупку франшиз и/или пополнение оборотных средств.

Текущее состояние проекта:

1. 09.06.2010 года Ассоциацией франчайзинга Республики Казахстан совместно с Фондом «Даму» проведен III Международный форум «Франчайзинг в Казахстане-2010».
2. Фонд «Даму» совместно с независимой консалтинговой компанией прорабатывает вопрос создания франшиз по примерам успешного бизнеса в сельских регионах для дальнейшего распространения опыта по всему Казахстану.

- We see preconditions for effective interaction and cooperation between small and large businesses.
- Enhanced transparency of small business.
- Broader regional coverage.
- The problem of the population's employment is being partially resolved.
- The quality of accessible goods and service for the population and business is improved.

The additional advantage of franchising is the possibility of covering a big number of regions with a relatively non-significant investment and acceptable level of risk.

Today, franchising relations in Kazakhstan are in fact not stimulated and are mainly fragmentary. Insufficient population density and limited marketing outlets as well as lower consumer demand resulting from the recession hinder active development of franchising.

The following could be referred to as major problems of franchising development in Kazakhstan:

1. No link between large businesses and small entrepreneurship. Large companies prefer the branch form of regional development, but not the franchising system.
2. Insufficient awareness of small businesses about advantages of this form of business organization.
3. Lack of transparency in small business, considering the fact that the nature of franchising reflects the transparency principle for financial reporting and royalty calculation rules.
4. Lack of public privileges, bank loans, and other sources of funding.

The Damu Fund may occupy an appropriate niche and ensure the stimulated development of this sector of the economy, including the conditional placement of funds via STBs for lending to entrepreneurs for the purchase of a franchise and/or working capital financing.

Current state of the project:

1. On 09.06.2010 in cooperation with the Damu Fund the franchising Association of the Republic of Kazakhstan held III International forum on "Franchising in Kazakhstan-2010".
2. Together with an independent consulting company the Damu Fund is working on the establishment of franchises, based on the example of successful business in rural regions in order to further spread this practice throughout Kazakhstan.

Бизнес еліміздің дамуының локомотиві болуға тиіс. Бұл үшін сіздерге басынан бастап индустриялық саясат пен салалық дамудың басты жоспарларын қалыптастыру үрдісіне белсенді кірісу керек. Бүгін сіз бен біздердің бірлесіп индустрияландыру бағдарламасының күн тәртібін қалай қалыптастыратынымыз сіздердің бизнестің келешегін ғана емес, біздің экономиканың бес-он жылдан кейінгі бейнесін де айқындайды. **Біз сіздерден жаңа бастамалар мен идеяларды күтеміз.**

Н. Ә. Назарбаев

(Аймақаралық инвестициялық форумда сөйлеген сөзінен,
Өскемен қаласы, 2009 жылғы 19 маусым)

Бизнес должен быть локомотивом развития страны. Для этого вам нужно с самого начала активно включиться в процесс формирования индустриальной политики и отраслевых мастер-планов развития. То, как мы сегодня совместно с вами сформируем повестку программы индустриализации, определит не только перспективы вашего бизнеса, но и облик нашей экономики через пять-десять лет. **Мы ждем новых инициатив и идей от вас.**

Н. А. Назарбаев

(Из выступления на Межрегиональном инвестиционном форуме,
г. Усть-Каменогорск, 19 июня 2009)

Business must be the locomotive of national development. In order to make it real from the very beginning you need to be actively involved in the process of developing the industrial policy and cross-sector development master plans. The way we prepare the industrialization program agenda today will define not only the future of your business, but also the character of our economy in five-ten years. **We are looking forward to seeing new initiatives and ideas from you.**

N. A. Nazarbayev

(From the presentation at Interregional investment forum,
Ust-Kamenogorsk, June 19, 2009.)

«Даму» қоры экономиканың осы секторынан өзіне тиісті орнын алып, соның ішінде кәсіпкерлерді франшиз сатып алу және (немесе) айналымдық қаражатты толықтыру мақсатында несиелендіру үшін екінші деңгейлі банктерде қаражатты орналастыру жолымен оның дамуына жағдай жасалынуын қамтамасыз ете алады.

Жобаның қазіргі жағдайы:

1. 09.06.2010 ж. Қазақстан Республикасының Франчайзинг Ассоциациясы «Даму» Қорымен бірлесіп «Қазақстандағы Франчайзинг–2010» III Халықаралық форумын өткізді.
2. «Даму» Қоры тәуелсіз консалтинг компаниясымен Қазақстанда ары қарай тәжірибені тарату үшін ауыл аймақтарында табысты бизнес мысалдары бойынша франшизалар жасау мәселесін әзірлеуде.

4.6. ШОБ ӨНІМІНЕ СҰРАНЫСТЫ ҢНТАЛАНДЫРУ

4.6.1. Ұлттық компаниялар мен мемлекеттік ұйымдардың сатып алуындағы ШОБ үлесінің өсуін ынталандыру

ШОБ қолдау бағдарламаларын іске асыру тәжірибесі тауар өндіруші-кәсіпкерлерге кешенді, соның ішінде өнімді сату каналдарын реттеу арқылы қолдау көрсетудің қажеттігін көрсетті. Кәсіпкерлердің негізгі проблемаларының бірі өнімді сатуды ұйымдастыруда тәжірибенің болмауы. Айналым капиталының болмауы ШОБ субъектілерінің ұлттық компаниялар мен мемлекеттік ұйымдар сатылымына қатысуын қиындатады немесе мүлдем мүмкіндік бермейді. Елімізде ұлттық компаниялар мен мемлекеттік органдар үшін қажетті бірқатар жабдықтар, жарақтар, материалдар мен басқа да тауарлар өндірісі жеткілікті дамымаған немесе мүлдем жоқ. Оның үстіне «Самұрық-Қазына» ҰҰҚ АҚ компаниясының 2010 жылға сатып алу жоспары шамамен 3 трлн теңгені құрады.

Осыған байланысты ұлттық компания тапсырыстарын ШОБ-пен қоса, отандық тауар өндірушілерге бағыттау үшін, шаралар кешенін іске асыру қажеттілігі туындайды. Бұл мемлекет тарапынан қомақты инвестициялар салуды талап етпейтін және өндіруші мен тапсырыс беруші арасындағы жоғары деңгейлі кооперациялы жаңа қажетті өндірістер құруға мүмкіндік береді.

«Самұрық-Қазына» ҰҰҚ АҚ басшылығымен келісім бойынша, «Даму» Қоры ұлттық компаниялар сатылымдарына қатысуға ШОБ субъектілерінің қолжетімділігін кеңейту бойынша шараларды іске асыруды жоспарлауда. Кәсіпкерлерге ұлттық

4.6. СТИМУЛИРОВАНИЕ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ МСБ

4.6.1. Стимулирование роста доли МСБ в закупках национальных компаний и госорганизаций

Опыт реализации программ поддержки МСБ показывает необходимость оказания предпринимателям-товаропроизводителям комплексной поддержки, в том числе через налаживание каналов сбыта продукции. Одной из основных проблем предпринимателей является отсутствие опыта в организации сбыта продукции. Отсутствие оборотного капитала затрудняет или делает невозможным участие субъектов МСБ в закупках национальных компаний и государственных организаций. В стране недостаточно развито или полностью отсутствует производство ряда необходимых для нужд национальных компаний и государственных органов оборудования, комплектующих, материалов и прочих товаров. Вместе с тем план закупок компаний АО ФНБ «Самрук-Қазына» на 2010 год составил около 3 трлн тенге.

В связи с этим возникает необходимость реализации комплекса мер с тем, чтобы перенаправить заказы национальных компаний на отечественных товаропроизводителей, включая МСБ. Это позволит создать в стране новые востребованные производства с высокой степенью кооперации между производителями и заказчиками и не требующие больших инвестиций со стороны государства.

По согласованию с руководством АО ФНБ «Самрук-Қазына» Фонд «Даму» планирует реализацию мер по расширению доступа субъектов МСБ к участию в закупках национальных компаний. Предпринимателям будет оказано содействие в участии в закупках национальных компаний и налаживании их взаимодействия через филиальную сеть Фонда «Даму».

Таким образом будет стимулироваться закуп товаров, услуг у отечественных производителей компаниями национального холдинга АО ФНБ «Самрук-Қазына», а в перспективе – и другими государственными организациями. Это обеспечит рост выпуска продукции субъектами МСБ и их экономический вклад в ВВП страны.

4.6.2. Экономическая интеграция МСБ с крупным бизнесом

В результате проводимой государством политики поддержки и развития предпринимательства, малый и средний бизнес в настоящее время представляет эффективно развивающийся сектор экономики, во многом обеспечивающий успешное решение социально-политических и финансово-экономических задач.

В рамках системной целенаправленной работы по развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства были реализованы шесть государственных

4.6. STIMULATING DEMAND FOR SMES OUTPUT

4.6.1. Stimulating the growth of the SMEs share in the purchases of national companies and state-owned organizations.

The experience of the SMEs support program implementation proves the necessity to provide entrepreneurs (producers of goods) with comprehensive assistance, including the development of sales channels. One of the main problems, the entrepreneurs face, is the lack of experience in organization of sales of goods. The lack of working capital makes it difficult or impossible for SMEs enterprises to participate in the purchases of national companies and government-owned organizations. The production of certain types of equipment, parts, materials and other goods (demanded by national companies and state bodies), is either not developed or totally absent in the republic. At the same time, the purchase plan of JSC NWF Samruk-Kazyna companies for 2010 reached about 3 trillion Tenge.

In this concern, it is necessary to implement a number of measures in order to redirect the orders of national companies to domestic producers of goods, including SMEs. This will allow to establish a new demand for plants in the republic with a high level of cooperation between the producers and customers, that do not demand a big investment from the government.

Under the agreement with the management of JSC NWF Samruk-Kazyna, the Damu Fund is planning to implement measures on expansion of access for SMEs enterprises to participation in the purchases of national companies. The entrepreneurs will be assisted in participation in the purchases of national companies and developing an interaction through the Damu Fund branches.

Therefore, this will stimulate the purchase of goods and services from the domestic producers by the companies of JSC NWF Samruk-Kazyna holding company and, in the future, by other state organizations. This will also ensure the growth of SMEs-produced output and their economic contribution in national GDP.

4.6.2. Economic integration of SMEs with large businesses

Following the policy of support and development of entrepreneurship pursued by the state, small and medium business are now representing an effectively developing sector of the economy that provides successful solving of sociopolitical and financial and economical tasks.

«...аймақтың ірі кәсіпорындарымен жұмысты үйлестіру үшін олардың айналасында шағын және орта кәсіпорындардың желісін құру қажет».

Н. Ә. Назарбаев

(Аймақаралық инвестициялық форумда сөйлеген сөзінен,
Өскемен қаласы, 2009 жылғы 19 маусым)

«...координировать работу с крупными предприятиями региона, необходимо выстраивать вокруг них сеть малых и средних предприятий».

Н. А. Назарбаев

(Из выступления на Межрегиональном инвестиционном форуме,
г. Усть-Каменогорск, 19 июня 2009)

"...coordinate our work with large regional enterprises; it is also necessary to build the chain of small and medium enterprises around them".

N. A. Nazarbayev

(From the presentation at Interregional investment forum,
Ust-Kamenogorsk, June 19, 2009)

2006 жылы Оңтүстік Кореяда «**Ірі компаниялар мен шағын және орта бизнес кәсіпорындарының өзара пайдалы ынтымақтастығын дамытуды жеделдету жөніндегі шаралар туралы**» заң қабылданды.

Аталған заңның қабылдануы шағын және орта бизнестің ынтымақтастығының шектерін кеңейтті, жеткізілетін тауарлардың өзіндік құнының біртіндеп төмендеуіне әкелді.

компаниялар сатылымына қатысуға және «Даму» Қорының филиал желісі арқылы өзара әрекеттесуді жолға қоюға жағдай жасалады.

Осылайша, «Самұрық-Қазына» ҰАҚ АҚ ұлттық холдинг компанияларының, ал болашақта – басқа да мемлекеттік ұйымдардың отандық өндірушілерден тауарлар, қызметтер сатып алуына жағдай жасалады. Бұл ШОБ субъектілерінің өнім шығаруының өсімін және еліміздің ІЖӨ экономикалық үлес қосуды қамтамасыз етеді.

4.6.2. ШОБ ірі бизнеспен экономикалық интеграциясына ықпалдасу

Мемлекет жүргізіп отырған кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту саясатының нәтижесінде қазіргі сәтте шағын және орта бизнес әлеуметтік-экономикалық және қаржылық-экономикалық міндеттердің табысты шешілуін көп жағынан қамтамасыз ететін, экономиканың пәрменді дамып келе жатқан секторы болып табылады.

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту мен қолдау бойынша жүйелі әрі мақсатты көздеген жұмыстың шеңберінде алты мемлекеттік бағдарлама іске асырылды. Соның нәтижесінде Қазақстан экономиканы тұрақтандыру құралы ретінде шағын және орта бизнесті қолдаудан ұлттық экономиканың жұмыс істеуінің аса маңызды факторларының бірі ретіндегі ШОБ секторының тұрақты дамуын қамтамасыз етуге көшу жолында елеулі табыстарға жетті.

Кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту бойынша іске асырылған шаралардың қисынды жалғасы шағын және орта бизнестің ірі бизнеспен экономикалық интеграциялану тетігін жасау болып табылады. Сондықтан мемлекет тарапынан шағын және ірі шаруашылық құрылымдардың ынтымақтастығын ұйымдастыру мен қолдау жөніндегі іс-шаралар өткізілуге тиіс.

Отандық экономикадағы ірі өнеркәсіп орындарының көпшілігі осы уақытқа дейін толық, бірақ бірден бір ғана технологиялық циклды сақтап келеді. Оның нәтижесі өндіріс және шикізат, материалдар мен ішінара дайын өнімдер түріндегі бастапқы өнімді одан әрі экспортқа шығару болып табылады. Экономиканың шикізаттық бағытынан арылу үшін шикізатты өңдейтін шағын және орта кәсіпорындарға түпкі

В 2006 году в Южной Корее был принят закон «**О мерах по ускорению развития взаимовыгодного сотрудничества крупных компаний и предприятий малого и среднего бизнеса**».

Принятие данного закона расширило границы сотрудничества малого и крупного бизнеса, привело к постепенному снижению себестоимости поставляемых товаров.

In 2006 South Korea adopted the Law on Measures for Accelerated Development of **Mutually Beneficial Cooperation Between Large Companies and Small and Medium Enterprises**.

The adoption of this law expanded the cooperation boundaries between small and large business that resulted in a gradual decrease of cost of goods supplied.

ных программ. В результате Казахстан добился существенных успехов на пути перехода от поддержки малого и среднего бизнеса как средства стабилизации экономики к обеспечению устойчивого развития сектора МСБ как одного из важнейших факторов функционирования национальной экономики.

Логическим продолжением реализованных мер по поддержке и развитию предпринимательства является создание механизма экономической интеграции МСБ с крупным бизнесом. Поэтому со стороны государства должны проводиться мероприятия по организации и поддержке сотрудничества малых и крупных хозяйственных структур.

Большинство крупных промышленных предприятий в отечественной экономике до настоящего времени сохраняют практически полный, но единственный технологический цикл. Результатом является производство и дальнейший экспорт первичной продукции в виде сырья, материалов и полуфабрикатов. Для преодоления сырьевой направленности экономики необходимо создать условия для развития сети малых и средних предприятий по переработке сырья путем оказания им помощи в приобретении оборудования и машин для производства конечной продукции.

Построение эффективного механизма экономической интеграции малого и среднего бизнеса с крупным бизнесом позволит создать благоприятные условия для развития предпринимательства в республике, будет способствовать диверсификации экономики Казахстана, повышению конкурентоспособности предприятий, а также окажет содействие в постепенной трансформации экономики в русло индустриализации и ускоренного инновационного развития.

В целях практической реализации ключевых положений выступления Президента Республики Казахстан Н. А. Назарбаева на Межрегиональном инвестиционном форуме 19 июня 2009 г. в г. Усть-Каменогорске, целесообразно:

1. Организовать производство продукции высокого передела субъектами малого и среднего бизнеса вокруг крупных предприятий в рамках го-

Systemic efforts to develop and support small and medium businesses resulted in six governmental programs. As a result, Kazakhstan has attained considerable success in transferring the support of small and medium business as a means of economic stabilization to ensuring the sustainable development of the SME as one of the important factors of functioning of the national economy.

A logical continuation of the implemented measures to support and develop entrepreneurship is the creation of a mechanism of economic integration of small and medium businesses with large business. Thus, the state has to implement measures on organization and support of cooperation between small and medium business and large ones.

A majority of large industrial enterprises in the domestic economy had been maintaining a virtually complete process cycle, but it remains the only one. As a result, primary products in the form of raw materials, materials, and semi-finished goods are produced and exported. To overcome the focus of the domestic economy on raw materials, conditions need to be created for the development of a small and medium enterprises network, which will engage in raw material processing. We see this through provision of help to them on obtaining necessary equipment and machinery for production of the final product.

Building of an efficient mechanism of economic integration of small and medium businesses will allow creating favorable conditions for the development of entrepreneurship in the republic, and will add to the diversification of the Kazakhstan economy, increase competitiveness of enterprises and promote gradual transformation of the economy into the path of industrialization and accelerated innovative development.

With the purpose of practical implementation of key theses of the President of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev's speech at the Inter-Regional Investment Forum in Ust-Kamenogorsk on June 19, 2009, it is seen expedient to:

ШОБ жапсарлас кәсіпорындарының бизнесін тек борыштық қаржыландыру шарттарында құру мүмкін емес. Борыштық міндеттемелер бойынша дефолттардың алдын алу мақсатында құрылатын кәсіпорындардың капиталына тең дәрежеде қатысу қажет.

Нельзя строить бизнес смежных предприятий МСБ на условиях только долгового финансирования. В целях предупреждения дефолтов по долговым обязательствам необходимо паритетное участие в капитале создаваемых предприятий.

One cannot build a business of neighboring SME based on debt financing only. In order to prevent the default on debt liabilities we need parity-based participation in the capital of established enterprises.

«Даму» Қоры қазақстан кәсіпкерлерімен жоғары сапалы еуропалық жабдықтарды сатып алу бойынша мәмілелерді DEG неміс даму банкімен қаржыландыруды ұйымдастыру жөнінде GTZ герман қауымдастығы арқылы келіссөздер жүргізуде.

өнімді шығару үшін қажетті жабдық пен машиналарды сатып алуға көмектесу жолымен сондай кәсіпорындар желісінің дамуы үшін жағдай жасау қажет.

Шағын және орта бизнестің ірі бизнеспен экономикалық интеграциялануының пәрменді тетігін жасау Республикада кәсіпкерліктің дамуы үшін қолайлы жағдайлар жасауға мүмкіндік береді, Қазақстан экономикасының әртараптандырылуына, кәсіпорындардың бәсекеге қабілетінің артуына ықпалдасатын болады, сондай-ақ экономиканы индустрияландыру мен жеделдетілген инновациялық даму арнасына біртіндеп өткізуге жәрдемдеседі.

Қазақстан Республикасының Президенті Н. Ә. Назарбаевтың 2009 жылғы 19 маусымда Өскемен қаласындағы Аймақаралық инвестициялық форумда сөйлеген сөзінің басты қағидаттарын іс жүзіне асыру мақсатында төмендегі істерді атқарған жөн:

1. Мемлекет пен жеке кәсіпкерлік серіктестігінің шеңберінде, ірі кәсіпорындардың маңында шағын және орта бизнес субъектілерінің қайта үлестірілімдігі жоғары өнімдерді шығаруын ұйымдастыру. Қайта үлестірілімдігі жоғары өнімдерді шығару мен сатып өткізу қосымша құны төмен бірінші үлестірілімдігі бар өнімдерді өндіру немесе сатып өткізу көлемдерін арттыру есебінен экономиканың кеңінен өсуіне қарама қарсы, оның қарқынды өсуінің және әртараптандырылуының негізі болып табылады.

2. ШОБ субъектілері болып табылатын кәсіпорындардың қатысуымен кластерлер құру жолы арқылы қосалқы өндірісті аутсорсингке шығара отырып, ірі кәсіпорындар қызметінің қосалқы бизнес-үрдістерін оңтайландыру бойынша іс-шараларды жүзеге асыру. Кластерлік әдіс тұтастай алғанда өндірістік тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді, себебі ірі кәсіпорындардың қосалқы өндірісі ШОБ субъектілері үшін олардың негізгі бизнесіне, ал оны жаңарту және одан әрі жетілдіру – олардың басты міндетіне айналады.

Аталған міндеттерді іске асыру үшін төмендегілер қажет:

- Кәсіпорынның маңында үлестірілімділігі жоғары өнімдер өндірісін ұйымдастыруға ірі кәсіпорындардың ат салысуы.

Фонд «Даму» ведет переговоры через германское сообщество GTZ об организации финансирования немецким банком развития DEG сделок по приобретению высококачественного европейского оборудования казахстанскими предпринимателями.

The Damu Fund is carrying on negotiations via German society GTZ over the organization of financing by German development bank DEG of transactions on the purchase of high-quality European equipment by the Kazakhstani entrepreneurs.

сударственно-частного партнерства. Производство и реализация продукции высокого передела является основой интенсивного роста и диверсификации экономики, в противовес ее экстенсивному росту за счет увеличения объемов добычи или реализации продукции первого передела с низкой добавленной стоимостью.

2. Осуществить мероприятия по оптимизации вспомогательных бизнес-процессов деятельности крупных предприятий с выводом в аутсорсинг вспомогательного производства путем создания кластеров с участием предприятий – субъектов МСБ. Кластерный подход позволит повысить эффективность производства в целом, так как вспомогательное производство крупных предприятий станет для субъектов МСБ их основным бизнесом, а его модернизация и дальнейшее совершенствование – их основной задачей.

Для реализации данных задач необходимо:

- Участие крупных предприятий в организации производства продукции высокого передела вокруг предприятия.
- Содействие Фонда развития предпринимательства «Даму» в приобретении субъектами МСБ необходимого оборудования на льготных условиях, а также предоставлении дальнейшего финансирования в рамках программ Фонда.

Крупным предприятиям необходимо организовать производство продукции высокого передела вокруг предприятия посредством:

- содействия в создании и организации производства (в т. ч. рассмотрение возможности участия субъекта МСБ в уставном капитале предприятия на этапе его становления);
- предоставления льготных условий обслуживания.

Фонд окажет содействие в приобретении субъектами МСБ необходимого оборудования посредством:

- организации финансирования импортных сделок по приобретению современного производственного оборудования за счет ресурсов иностранных финансовых институтов под гарантию Фонда;

1. Organize outsourcing of higher value-added production to small and medium businesses around large enterprises as a part of public private partnership. The production and selling of high value added products is the basis for intensive growth and diversification in contrast to extensive growth due to increasing production or sale of low value-added products.

2. Take efforts to streamline auxiliary business processes of large enterprises and outsource auxiliary production through creation of clusters involving SMEs. The cluster approach will allow increasing the efficiency of production as a whole, since the auxiliary production of large enterprises will become major business for SMEs, with modernization and further improvements in production to become their major task.

To implement these tasks, it is necessary for:

- Large enterprises to participate in organization of outsourcing of higher value added production.
- Damu Entrepreneurship Development Fund to provide assistance to SMEs in purchasing required equipment at reduced prices, as well as provide further financing within the framework of the Fund's programs.

Large enterprises have to organize higher value-added production through outsourcing by means of the following:

- Promoting creation and organization of production, including consideration of SME's possible participation in the authorized capital of the enterprise while setting it up.
- Provision of preferential terms of service.

Fund will assist SMEs in purchasing required equipment through:

- Organization of financing of imports of up-to-date production equipment at the expense of resources of foreign financial institutions against the guarantee of Fund;

- «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры ШОБ субъектілерінің қажетті жабдықтарын жеңілдікпен сатып алуына, сондай-ақ Қор бағдарламаларының шеңберінде кейіннен қаржыландыру беруіне жәрдемдесуі.

Кәсіпорынның маңында үлестірілімділігі жоғары өнімдер өндірісін ірі кәсіпорындар төмендегілер арқылы ұйымдастыруы қажет:

- өндірісті құру мен ұйымдастыруда жәрдемдесу (соның ішінде ШОБ субъектісі қалыптасып келе жатқан кезеңде кәсіпорынның жарғылық капиталына оның қатысу мүмкіндігін қарастыру);
- қызметтер көрсетуде жеңілдікті жағдайлар жасау.

Қор ШОБ субъектілерінің қажетті жабдықты сатып алуына төмендегі арқылы жәрдем жасайды:

- Даму Қорының кепілдігі бойынша шетелдік қаржы институттарының ресурстары есебінен қазіргі заманға лайық өндіріс жабдығын сатып алу бойынша импорттық мәмілелерді қаржыландыруды ұйымдастыру;
- «Даму» Қорының бағдарламаларының шеңберінде одан әрі қаржы бөлу, сондай-ақ қажетінше қаржылық емес қолдау көрсету.

Бұл орайда таяудағы ең басты міндет ірі кәсіпорындардың ШОБ субъектілері мен экономикалық интеграциялану технологияларын істе сынау мақсатында **1–2 ірі кәсіпорында пилоттық жобалардың шағын мөлшерін іске асыру.**

Тәсім 12, 13

4.7. БИЗНЕС-МАҢАЙДЫ ИНСТИТУЦИОНАЛДЫҚ ЖАҒЫНАН ДАМУ

4.7.1. Кәсіпкерлікті қолдау орталықтарын құру

Еліміздегі барлық кәсіпкерлікке қаржылай емес қолдау көрсететін инфрақұрылымдардың субъектілері (бизнес-орталықтар, технопарк, бизнес-инкубатор, бизнес-қауымдастықтар және т.б.) коммерциялық негізде жұмыс істейді. Негізінен олар жекелеген қызмет түрлерін ғана ұсынады, бірегей стандарт қалыптаспаған және көрсетілетін қызмет сапасы да әрқилы. Оның үстіне қызмет төлемақысы кәсіпкерлер мен өз ісін ашуға ынталы тұрғындардың көпшілігі үшін қол жетімді емес.

«Бизнес-Кеңесші» Бағдарламасының шеңберінде жүргізілген оқытушы семинарлардың тыңдаушыларының айтуынша, жедел-курстан соң олардың кәсіпкерлік қызмет туралы жаңа білім алу құлшынысы мен қажеттілігі артқан, көптеген сұрақтар туындаған. Осы сауалнамаға жүгінсек, әрбір оныншы респондент кәсіпкерліктің жедел-курсында жұмыс жасаған кәсіпкерлермен байланысты ұстап тұрады. Осылайша, кәсіпкерлер мен халықтың ақпараттық-кеңес

- предоставления дальнейшего финансирования в рамках программ Фонда «Даму», а также оказания необходимой нефинансовой поддержки.

При этом главной ближайшей задачей является **реализация небольшого числа пилотных проектов на 1–2 крупных предприятиях** в целях отработки технологий их экономической интеграции с субъектами МСБ. *Схема 12, 13*

4.7. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ОКРУЖЕНИЯ

4.7.1. Создание Центров поддержки предпринимательства

Все существующие в стране субъекты инфраструктуры нефинансовой поддержки предпринимательства (бизнес-центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, бизнес-ассоциации и пр.) предоставляют услуги на коммерческой основе. Данные услуги носят фрагментарный характер, их стандарты не унифицированы, и качество сильно варьируется. При этом они недоступны по стоимости большинству предпринимателей и населению с предпринимательской инициативой.

По словам слушателей обучающих семинаров в рамках Программы «Бизнес-Советник», после экспресс-курса у них появилось еще большее количество вопросов, желание и потребность узнавать что-то новое о предпринимательской деятельности. Согласно данным опросов каждый десятый респондент поддерживает связь с преподавателями, которые работали на экспресс-курсе предпринимательства. Таким образом, наблюдается высокая потребность предпринимателей и населения в информационно-консультационных услугах и дальнейшем обучении. Подобные услуги могут предоставить Центры поддержки предпринимательства (далее – ЦПП). Из опрошенных в ходе маркетингового исследования более 10 000 потенциальных, начинающих и действующих предпринимателей 94,5% респондентов считают, что ЦПП очень нужны, а их услуги в высокой степени будут востребованы.

Реализация Программы «Бизнес-Советник» создает предпосылки для внедрения эффективной модели Центров нефинансовой поддержки предпринимательства в регионах Казахстана. Эффективность такой сети будет обеспечена за счет консолидации усилий организаций поддержки предпринимательства, стандартизации предоставляемых ими услуг, а также заимствования и ретрансляции успешного зарубежного опыта в этой области. ЦПП будут создаваться на основе следующих принципов:

1. Государственно-частное партнерство.
2. Совместное финансирование проекта ЦПП участниками программы создания ЦПП и местными исполнительными органами.

- Provision of further financing in the framework of the Damu Fund's programs, as well as the provision of necessary non-financial support.

The short-term task is the **implementation of a few pilot projects at one-two large enterprises** to develop methods of their economic integration with SMEs. *Scheme 12, 13*

4.7. INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF BUSINESS ENVIRONMENT

4.7.1. The establishment of the entrepreneurship support centers

All current infrastructure facilities for non-financial support of entrepreneurship in the republic (business centers, technoparks, business-incubators, business associations etc) offer commercial services. These services are fragmentary, their standards are not unified and the quality varies greatly. At the same time they are not accessible at a price most of businessmen and population with entrepreneurial initiative can afford.

According to the attendants of the seminars under Business-Advisor program, after taking the express-course they came up with even more questions, a higher desire and need to learn new things about entrepreneurial activity. According to survey results, every tenth respondent keeps up with the trainers that conducted the express-course on entrepreneurship. Therefore, we observe a high demand by entrepreneurs and the population in information and consulting services as well as further training. Such services may be offered by entrepreneurship support centers (hereinafter, ESC). The marketing research interviewed over 10,000 potential, new and current entrepreneurs; 94.5% of respondents believe that ESC are necessary while their services will be highly demanded.

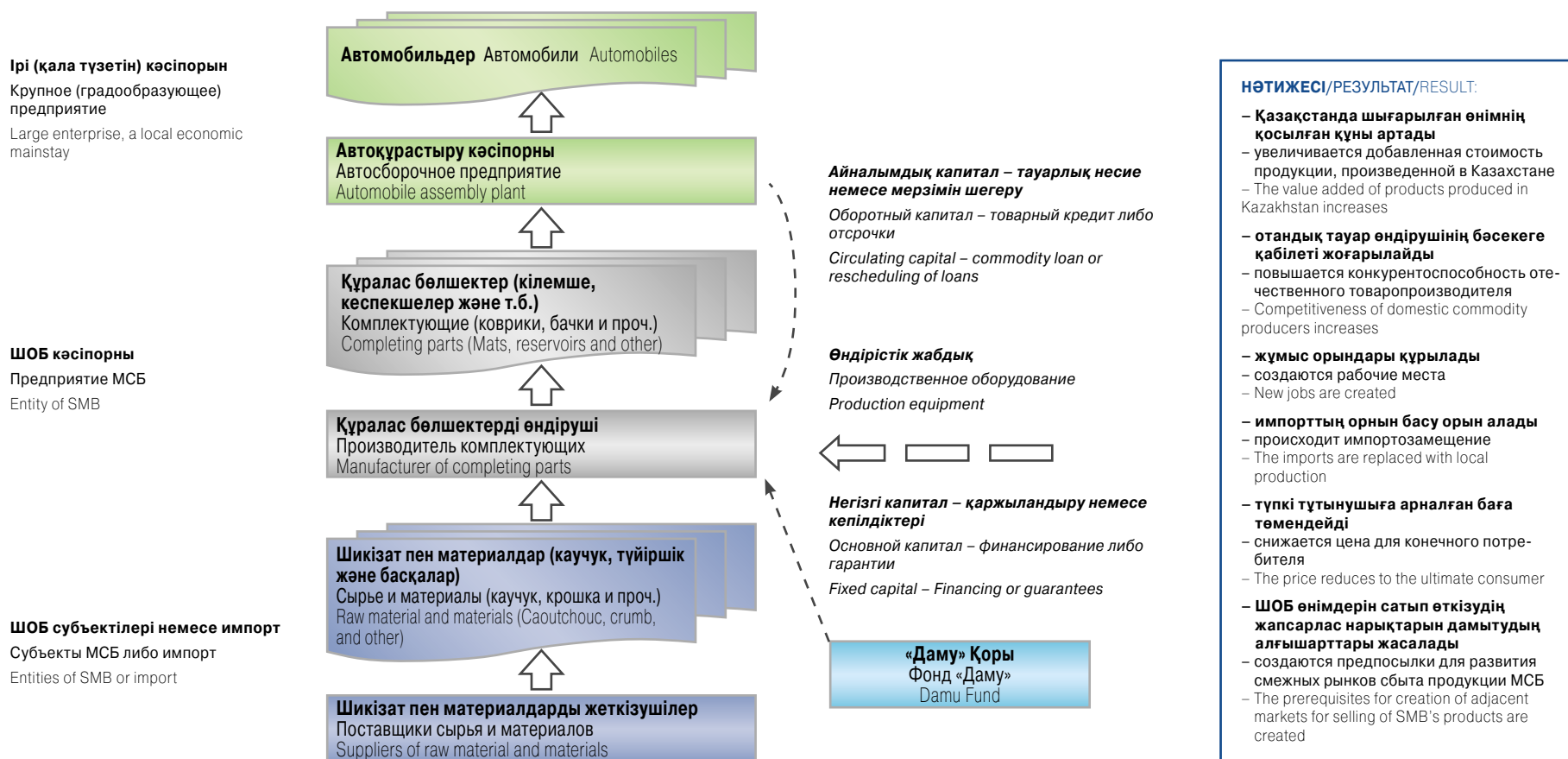
The implementation of the Business-Advisor program creates conditions for the launch of an effective model of non-financial support centers for entrepreneurship in the regions of Kazakhstan. The efficiency of this network will be ensured by consolidation of entrepreneurship supporting organizations' efforts, standardization of services, offered by them, as well as adoption and replication of foreign experience in this field. ESC will be established, based on the following principles:

1. Public-private partnership.
2. Joined financing of ESC project by the participants of the ESC establishment program and local executive authorities.

Тәсім 12. ШОБ СУБЪЕКТИЛЕРІНІҢ ҚАЙТА ЖАСАЛУЫ ЖОҒАРЫ ӨНІМДЕР ӨНДІРІСІН ІРІ КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ МАҢЫНДА ҰЙЫМДАСТЫРУЫНЫҢ МЫСАЛДАРЫ

Схема 12. ПРИМЕРЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ВЫСОКОГО ПЕРЕДЕЛА СУБЪЕКТАМИ МСБ ВОКРУГ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

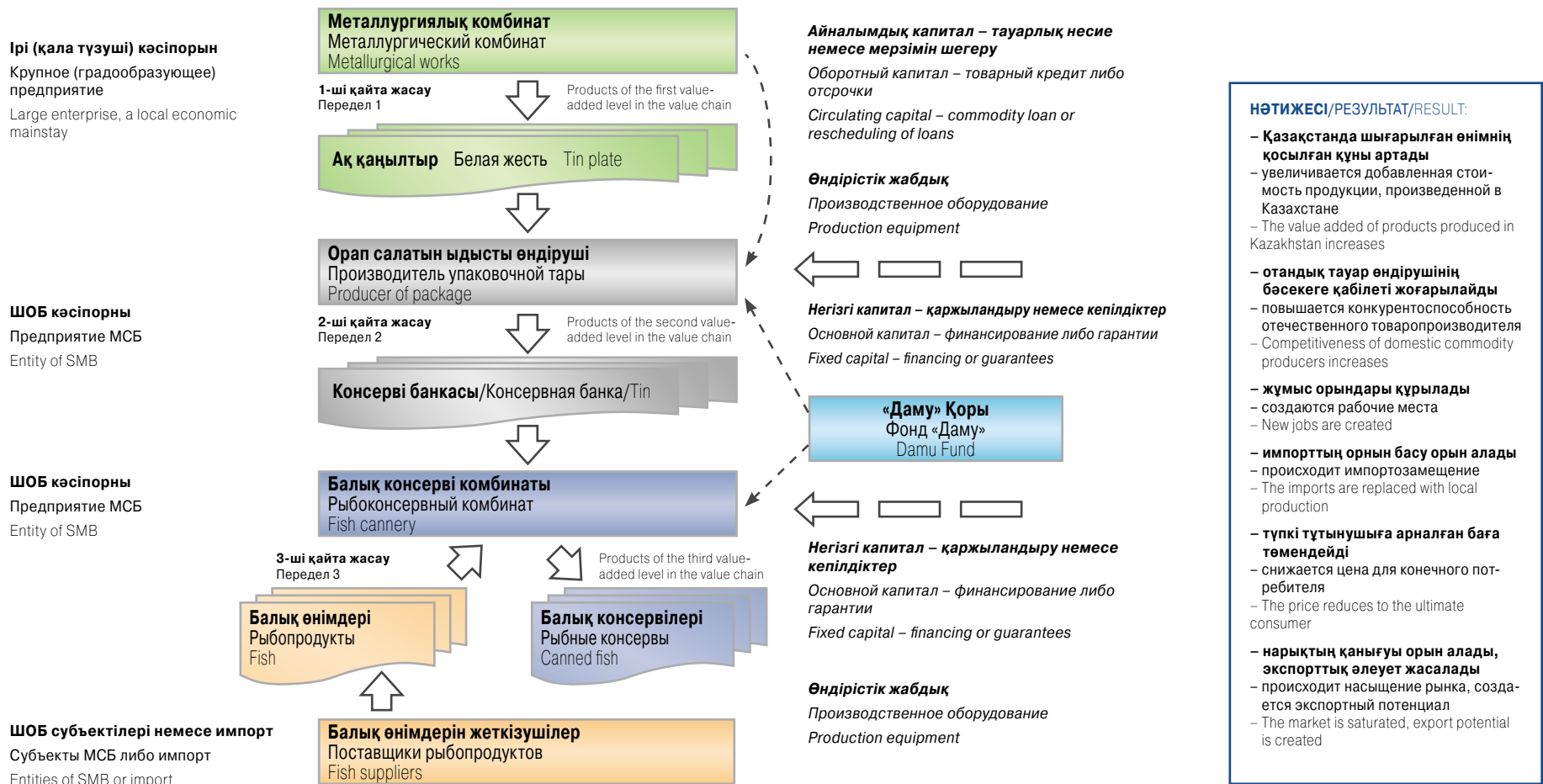
Scheme 12. EXAMPLES OF ORGANIZATION OF THE OUTPUT OF PRODUCTS OF A HIGHER VALUE-ADDED LEVEL IN THE VALUE CHAIN BY THE SMB ENTITIES AS THE OUTSOURCING BY LARGE ENTERPRISES



Тәсім 13. **IPI КӘСІПОРЫНДАР МАҢЫНДА ШОБ СУБЪЕКТИЛЕРІНІҢ ЖОҒАРҒЫ ШЕКТИ ӨНІМІНІҢ ӨНДІРІСІН ҰЙЫМДАСТЫРУ МЫСАЛДАРЫ**

Схема 13. ПРИМЕРЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ВЫСОКОГО ПЕРЕДЕЛА СУБЪЕКТАМИ МСБ ВОКРУГ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Scheme 13. EXAMPLES OF ORGANIZATION OF THE OUTPUT OF PRODUCTS OF A HIGHER VALUE-ADDED LEVEL IN THE VALUE CHAIN BY ENTITIES OF SMB AS THE OUTSOURCING BY LARGE ENTERPRISES



UNIDO БҰҰ-ның дамушы елдер мен өтпелі экономикалы елдерде тұрақты өнеркәсіптік дамытуға ықпал етуге уәкілетті арнайы бөлімшесі болып табылады.

Ұйым өз қызметін 173 елді өз қатарына біріктіріп, бүкіл әлемде жүзеге асырады. Қазақстан Республикасы 1997 жылдың маусым айында UNIDO мүшесі болды.

40 жылдан астам UNIDO үш өзара байланысты салаларда өзінің жинақтаған ғаламдық ресурстары мен тәжірибесін қолдана отырып, әлем халықтарының өмір сапасын арттыруға бағыттады:

1. Өнеркәсіптік қызмет негізінде кедейлікпен күрес. UNIDO кедейлік проблемаларынан құтылу мақсатында жұмыс орындарын құру және табысты арттыруға ықпал ететін қызметтердің кең аясын ұсынады. Бұл қызметтер өнеркәсіптік саясат мәселелері бойынша кеңес беруден ШОБ дамытуға дейін қамтиды.

2. Сауда әлеуметін құру. UNIDO бәсекелестік қабілетті қамтамасыз ету, өнеркәсіптің модернизациясы мен қайта жарақтандырылуы, халықаралық сауда стандарттарын сақтау, эксперименталды әдістер мен метрология сияқты салаларда кешенді техникалық қызмет пен нақты мәселелер бойынша кеңестер береді.

3. Энергетика және қоршаған орта. UNIDO өнеркәсіпте энерготімділігін арттыру бойынша және жандандырылатын қуат көздерін қолдануды ынталандыру бойынша қызметтерді жеткізуші болып табылады. Ол сонымен қатар дамушы елдерге олардың экономикалық және экологиялық мақсаттарына бір мезетте жету кезінде көп салалы табиғатты қорғау келісімдерін жүзеге асыруға жағдай жасайды.

беру қызметтері мен ары қарай оқытуда жоғары қажеттілігі байқалады. Мұндай қызметтерді Кәсіпкерлікті қолдау орталықтары (ары қарай – КҚО) ұсына алады. 10 000-нан астам әлеуметті, ісін жаңадан бастаған және қызмет етуші кәсіпкерлердің арасында жүргізілген маркетингтік зерттеу барысында респонденттердің 94,5%-дан астамы КҚО қажет, олардың қызметі өте үлкен сұранысқа ие болады деген пікір білдірген.

«Бизнес-Кеңесші» Бағдарламасын іске асыру Қазақстан аймақтарында Кәсіпкерлікті қаржылық емес қолдау орталықтарының тиімді моделін енгізу үшін алғышарт жасайды. Мұндай желістің пәрменділігі кәсіпкерлікті қолдау ұйымдарының күшін жұмылдыру, олардың ұсынатын қызметтерін стандарттау, сондай-ақ осы саладағы шетелдік тәжірибені алу және өзімізде қолдану арқылы қамтамасыз етіледі. КҚО келесі қағидалар негізінде құрылады:

1. Мемлекеттік-жекеше әріптестік.
 2. КҚО жобасын КҚО бағдарламасын құруға қатысушылар мен жергілікті атқарушы органдарының бірлесіп қаржыландыруы.
 3. Көрсетілетін қызметтерді бірегейлендіру.
 4. Қызметтің қолжетімділігі, коммерциялық емес бағыты.
 5. Қор тарапынан тұрақты түрде салынған ресурстардың тиімділігін бағалау.
- Кәсіпкерлікті қолдау шеңберінде КҚО келесідей қызмет түрлерін көрсетеді:
- консультациялық қызметтер: бизнесті құру және жұмыс істеп тұрған бизнесті оңтайлы жүргізу бойынша консультация, қаржылық және заңгерлік кеңес, сыртқы нарықта бизнес жүргізу мен дамыту бойынша ұсыныстар мен кеңес беру;
 - қызмет, тауар түрлерін ұсынатын және оларды тұтынушы кәсіпорындардың бірегей мәліметтер базасын қалыптастыру;
 - маркетингтік зерттеулер жүргізу;
 - жұмыс істеп жүрген кәсіпкерлер мен бизнес құруға талпынып отырған жандардың біліктілігін артыруға бағытталған оқыту курстарын, тренингтер мен семинарлар ұйымдастыру және өткізу.

Қор КҚО құруға қатысушы аймақтық өкілдік пен әріптестердің деңгейіне байланысты КҚО үш түрін дамытуға жағдай жасайды:

1) Халықаралық КҚО сараптамалық және әдістемелік базасы бар, консалтингтік қызметтер көрсету технологиясына ие халықаралық институттың қатысуымен заңды тұлға құрмай «Даму» Қорының базасында құрылады.

Осы мақсатта «Даму» қоры БҰҰ жанындағы UNIDO Халықаралық өнеркәсіптік қызметтестік орталығымен Өнеркәсіптік кәсіпкерлікті дамыту бойынша орталығын (ӨКДО) құру бойынша бірлескен жұмысты бастады.

3. Унифицированность предоставляемых услуг.
4. Доступность, некоммерческая направленность деятельности.
5. Оценка эффективности вложенных ресурсов на постоянной основе со стороны Фонда.

В рамках поддержки предпринимательства ЦПП должны оказывать следующие виды услуг:

- консультационные: консультации по созданию и оптимизации действующего бизнеса, финансовые и юридические консультации, консультации по ведению бизнеса на внешних рынках;
- формирование баз данных предприятий поставщиков и потребителей;
- маркетинговые исследования;
- организация и проведение обучающих курсов, тренингов, семинаров, направленных на повышение уровня знаний и навыков действующих и потенциальных предпринимателей.

Фонд создает условия для развития трех видов ЦПП, в зависимости от уровня региональной представленности и партнеров, участвующих в создании ЦПП:

1) Международные ЦПП создаются на базе Фонда «Даму» без образования юридического лица, при участии международного института, имеющего экспертную и методологическую базу, технологии предоставления консалтинговых услуг.

С этой целью Фонд «Даму» начал совместную работу с Центром международного промышленного сотрудничества UNIDO при ООН по созданию Центров по развитию промышленного предпринимательства (ЦРПП).

На протяжении всего 2010 года Фонд «Даму» вел переписку с UNIDO о перспективах сотрудничества в рамках реализации совместного проекта по развитию промышленного предпринимательства в Казахстане. В июле 2010 года Председатель Правления Фонда «Даму» провел переговоры с Генеральным секретарем UNIDO К. Юмкеллой в городе Астане, в ходе которых обсуждался вопрос о возможности реализации совместного проекта. Логичным итогом данных переговоров стал рабочий визит представителей Фонда в штаб-квартиру UNIDO в августе 2010 года с целью проведения переговоров по вопросу создания в Казахстане центра промышленного развития предпринимательства.

В результате переговоров представители UNIDO выразили готовность к реализации данного проекта в Казахстане. Таким образом, стороны перешли к подготовке проектной документации. В рамках дальнейшей работы по проекту была достигнута договоренность о визите представителей UNIDO в Казахстан в начале ноября 2010 года.

3. Unification of offered services.
 4. Accessibility, non-commercial vector of operations.
 5. Evaluation of efficiency of invested funds on a permanent basis by the Fund.
- Under the support of entrepreneurship ESC must provide the following types of services:

- Consulting services: Consultancy on starting and optimization of current business, financial and legal consultations, consultation on running a business in the foreign markets
- Formation of a data base of enterprises, suppliers and customers
- Marketing researches
- Organization and running educational courses, trainings, seminars, targeted at raising the level of knowledge and skills of current and potential entrepreneurs

The Fund creates conditions for the development of three types of ESC, depending on the level of regional representation and partners, involved in the establishment of ESC:

1) International ESC is created on the basis of the Damu Fund in order to establish the legal entity and with the involvement of an international institution, having an expert and methodological base of technologies for offering consulting services.

With this purpose in mind the Damu Fund started cooperation with the UNIDO Center for International Industrial Cooperation under the UN on establishment of centers for development of industrial entrepreneurship (CDIE).

Throughout 2010 the Damu Fund kept correspondence with UNIDO on areas of cooperation under the implementation of a joint project on the development of industrial entrepreneurship in Kazakhstan. In July of 2010 CEO of the Damu Fund negotiated with UNIDO Secretary General K. Yumkella in Astana, discussing the possibilities for implementation of a joint project. The logical outcome of these negotiations became the working visit of the Fund representatives to UNIDO headquarters in August of 2010 with the purpose of running negotiations on establishment of a center for development of industrial entrepreneurship in Kazakhstan.

As a result of negotiations, UNIDO representatives expressed readiness to implement this project in Kazakhstan. Therefore, the parties turned to preparation of the project documentation. Under further work on the project the parties reached agreement on the visit of UNIDO representatives to Kazakhstan at the beginning of November 2010.

UNIDO является специальным подразделением ООН, уполномоченным содействовать устойчивому промышленному развитию в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

Свою деятельность организация осуществляет во всем мире, объединяя в своих рядах 173 страны. Республика Казахстан стала членом UNIDO в июне 1997 года.

Более 40 лет деятельность UNIDO направлена на повышение качества жизни населения мира путем использования своих совокупных глобальных ресурсов и опыта в трех взаимосвязанных областях:

1. Борьба с нищетой на основе производственной деятельности. UNIDO предоставляет широкий комплекс услуг, способствующих созданию рабочих мест и повышению дохода в целях преодоления проблемы нищеты. Эти услуги варьируются от консультаций по вопросам промышленной политики до развития МСБ.

2. Создание торгового потенциала. UNIDO предлагает консультации по конкретным вопросам и комплексное техническое сотрудничество в таких областях, как обеспечение конкурентоспособности, модернизация и переоснащение промышленности, соблюдение стандартов международной торговли, экспериментальные методы и метрология.

3. Энергетика и окружающая среда. UNIDO является ведущим поставщиком услуг по повышению энергоэффективности в промышленности и поощрению использования возобновляемых источников энергии. Она также оказывает развивающимся странам содействие в осуществлении многосторонних природоохранных соглашений при одновременном достижении их экономических и экологических целей.

UNIDO is a specialized agency in the United Nations system, engaged in the promotion of the sustainable industrial development in the developing countries and countries with economies in transition.

The said organization carries out its activities throughout the world, covering 173 countries. The Republic of Kazakhstan became the member of UNIDO in June of 1997.

For more than 40 years the activities of UNIDO have been aimed at improving the quality of life of the world's poor by drawing on its combined global resources and expertise in the following three interrelated thematic areas:

1. Poverty reduction through productive activities. UNIDO's services therefore focus on encouraging the creation of decent employment and income to overcome poverty. These services are customized for developing countries and range from industrial policy advice to entrepreneurship and SME development.

2. Trade capacity-building. UNIDO is one of the largest providers of trade-related development services, offering focused and neutral advice and technical cooperation in the areas of competitiveness, industrial modernization and upgrading, compliance with international trade standards, testing methods and.

3. Energy and environment. UNIDO is a leading provider of services for improved industrial energy efficiency and the promotion of renewable sources of energy. It also assists developing countries in implementing multilateral environmental agreements and in simultaneously reaching their economic and environmental goals.

2010 жыл бойы «Даму» Қоры UNIDO-мен Қазақстанда өнеркәсіптік кәсіпкерлікті дамыту бойынша бірлескен жобаны іске асыру аясында қызметтестік перспективалары туралы қатынасхаттар жүргізді. 2010 жылдың шілде айында «Даму» Қоры Басқармасының Төрағасы UNIDO-ның Бас хатшысы К. Юмкелламен Астана қаласында келіссөздер жүргізді, оның барысында бірлескен жобаны іске асыру мүмкіндігі жөнінде мәселе талқыланды. Осы келіссөздердің қисынды түйіні Қор өкілдерінің Қазақстанда Кәсіпкерлікті өнеркәсіптік дамыту орталығын құру мәселесі бойынша келіссөздер жүргізу мақсатында 2010 жылдың тамыз айында UNIDO штаб-пәтеріне жасаған сапары болды.

Келіссөздер нәтижесінде UNIDO өкілдері Қазақстанда аталмыш жобаны іске асыруға дайын екенін білдірді. Осылайша, тараптар жобалық құжаттаманы әзірлеуге кірісті. Жоба бойынша ары қарай жұмыс жасау барысында UNIDO өкілдерінің Қазақстанға 2010 жылдың қараша айында сапары туралы келісімге қол жеткізілді.

UNIDO аймақтарды әлеуметтік-экономикалық және инновациялық дамытудың стратегиялық бағыттарын сараптамалық бағалау әдістемелерін, бағдарлы салаларды анықтау технологиясын, сарапшылар қызметтерін және т.б. көмек ұсынып, ӨҚДО жұмысына техникалық қолдау көрсетеді.

2) Аймақтық КҚО ақпараттық-консультациялық және білім беру қызметтерін ұсыну үшін әлеуметі мен мүмкіндігі бар аймақтық ұйымдар негізінде құрылады. Аймақтық КҚО құруда Қордың әріптестері жоғарғы оқу мекемелері, аймақтық және/немесе кәсіпкерлердің салалық қоғамдық бірлестіктері, консалтингтік компаниялар бола алады.

3) Аудандық КҚО. Бұл жағдайда «Даму» Қоры КҚО құруға қатысуға мүмкіндігі бар әріптестерді тартады.

Кәсіпкерлікке қаржылық емес қолдау көрсету орталықтарының тиімді модельдерін енгізу келесі міндеттердің шешімін табуға қол жеткізеді:

- Қазақстанның барлық аймақтарында кәсіпкерлерге және экономикалық белсенді халыққа консалтингтік және ақпараттық-сараптамалық қолдау бойынша қолжетімді стандартталған қызметтер кешенін көрсетуші орталықтар желісін құру.
- Бизнесті ұйымдастыру және жүргізу шарттарын жақсарту, сәйкес транзакциялық шығыстарды төмендету.
- Барлық субъектілерінің күштерін жұмылдыру және байланысты жолға қою есебінен кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымының дамуына ықпал ету.

Кәсіпкерлікті қолдау орталықтары инфрақұрылымының тірегі ретінде «Даму» қорының аймақтық филиал желісін қолдану ұсынылады.

UNIDO будет оказывать техническую поддержку в работе ЦРПП, предоставляя методологию экспертной оценки стратегических направлений социально-экономического и инновационного развития регионов, технологии выявления перспективных ниш, услуги экспертов и т. д.

2) Региональные ЦПП создаются на базе региональных организаций, имеющих возможность и потенциал для предоставления информационно-консультационных и обучающих услуг. Партнерами Фонда в создании региональных ЦПП могут выступить высшие учебные заведения, региональные и/или отраслевые общественные объединения предпринимателей, консалтинговые компании.

3) Районные ЦПП. В данном случае Фонд «Даму» привлекает партнеров, имеющих возможность участия в создании ЦПП.

Внедрение эффективной модели Центров нефинансовой поддержки предпринимательства означает решение следующих задач:

- Создание во всех регионах Казахстана сети центров, предоставляющих комплекс доступных стандартизированных услуг по консалтинговой и информационно-аналитической поддержке предпринимателям и экономически активному населению.
- Улучшение условий организации и ведения бизнеса, снижение соответствующих транзакционных издержек.
- Содействие развитию инфраструктуры поддержки предпринимательства за счет налаживания связи и консолидации усилий всех ее субъектов.

В качестве опорной инфраструктуры Центров поддержки предпринимательства предполагается использовать региональную филиальную сеть Фонда «Даму».

Текущее состояние проекта:

1. Прорабатывается вопрос с UNIDO по созданию ЦПП. Подготовлен и направлен в UNIDO Меморандум о сотрудничестве на согласование. В сентябре рабочая группа из числа сотрудников Фонда «Даму» посетила штаб-квартиру UNIDO в Вене и провела переговоры о создании Центра поддержки промышленного предпринимательства.
2. Ведется работа по созданию первого ЦПП в г. Алматы совместно с Институтом развития предпринимательства Индии (далее – ИРПИ) в г. Ахмедабаде. В апреле текущего года Казахстан с рабочим визитом посетила группа представителей ИРПИ на предмет обсуждения деталей создания ЦПП. В ИРПИ направлен на рассмотрение вопрос о разграничении финансовых

UNIDO will provide technical support to the operations of CDIE, offering the methodology of expert evaluation of strategic directions of socio-economic and innovative development of the regions, technologies for identification of promising segments, expert services and etc.

2) Regional ESC is established on the basis of regional organizations, having the opportunity and potential for offering information, consulting and training services. The partners of the Fund in creating a regional ESC may be higher education institutions, regional and/or sectoral public associations of the entrepreneurs and consulting companies.

3) District ESC. In this case the Damu Fund will attract partners, having the opportunity to participate in the establishment of ESC.

The launch of an effective model of Centers for non-financial support of the entrepreneurship means the solution of the following tasks:

- Creation of a network of centers in all the regions of Kazakhstan that will provide the package of accessible and standardized services on consulting, information and analytical support for entrepreneurs and the economically active population.
- Improvement of conditions for organization and running business, reduction of appropriate transaction costs.
- Facilitation to the development of entrepreneurship support infrastructure thanks to the development of communication and consolidation of efforts of all enterprises.

As basic infrastructure of entrepreneurship support centers it is expected to use the regional offices of the Damu Fund.

Current state of the project:

1. The Fund is working with UNIDO on establishment of ESC. The Fund prepared the Memorandum of Cooperation and directed it to UNIDO for approval. In September the working group, representing the Damu Fund, visited UNIDO headquarters in Vienna and held negotiations on establishing the Centers for development of industrial entrepreneurship.
2. The Fund is working on starting the first ESC in Almaty in cooperation with the Indian entrepreneurship development institute (hereinafter, IEDI) in the city of Akhmedabad. In April of 2010 IEDI representatives made a working visit to Kazakhstan and discussed the details of ESC establishment. The Fund address the issue on division of financial and organizational aspects of ESC

Польшада кәсіпкерлікті қолдау жүйесін құрған кезде о бастан кәсіпкерлер мен өз бизнесін бастағысы келетін тұлғалар үшін қаржылық және қаржылық емес қызметтер көрсетуді коммерциялық ұсынуға жету мүмкіндігін қамтамасыз ететін мекемелер жүйесін құру мен дамыту міндеті қойылған болатын. Бұл орайда кәсіпкерлердің қаржыландыруға қол жеткізуін қамтамасыз етуге арналған қаржылық жүйені кеңейту мен капиталдандыру өзекті шешім болып шықты. Қазіргі сәтке қарай Польшада Польшаның Кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі агенттігінің аясында 74 несиелік қор мен 51 несиелік кепілдік қоры жұмыс істейді. Польшаның іс-тәжірибесі тіпті штаты 3–5 адамнан тұратын жергілікті шағын қорлардың да тек өздерін өзі ақтап қана қоймай, қосымша табыс алып, оны капиталды ұлғайтуға бағыттай алатынын да көрсетті.

При построении системы поддержки предпринимательства в Польше изначально ставилась задача создания и развития системы учреждений, которая обеспечивала бы доступ к коммерческому предложению финансовых и нефинансовых услуг для предпринимателей и лиц, желающих начать свой бизнес. При этом ключевым решением оказалось разветвление и капитализация финансовой системы для обеспечения доступа предпринимателей к финансированию. На сегодняшний день в Польше под эгидой Польского агентства по развитию предпринимательства функционирует 74 ссудных фонда и 51 фонд кредитных поручительств. Практика Польши показывает, что даже небольшие местные фонды со штатом 3–5 человек в состоянии не только окупаться, но и получать дополнительные доходы, направляя их на увеличение капитала.

Designing the entrepreneurship support system, Poland initially set the task to establish and develop a system of institutions that would ensure the access of a commercial offer of financial and non-financial services for the entrepreneurs and people, willing to start their own business. At the same time, the key decision was the ramification and capitalization of the financial system for providing access of entrepreneurs to financing. Today, 17 loan funds and 51 credit guarantee funds are functioning under the Polish agency for entrepreneurship development. The Polish experience demonstrates that even small local funds, employing 3–5 people, are able not only to compensate their costs, but directing them for capital increase.

Жобаның қазіргі жағдайы:

1. UNIDO-мен КҚО құру туралы мәселе қарастырылуда. UNIDO-ға Келісіммен қызмет ету туралы меморандум дайындалып, жолданған. Қыркүйек айында «Даму» қорының қызметкерлері санатынан құрылған жұмыс тобы UNIDO-ның Вена қаласындағы штаб-пәтеріне іскерлік сапармен барып, Өнеркәсіптік кәсіпкерлікті қолдау орталығын құру туралы келіссөздер жүргізді.
2. Үндістанның Ахмедбад қаласындағы Кәсіпкерлікті дамыту институтымен (ары қарай – ҮКДИ) бірге Алматы қаласында бірінші КҚО құру бойынша жұмыстар жүргізілуде. Ағымдағы жылдың сәуір айында ҮКДИ өкілдерінің тобы КҚО құру мәселесін талқылау үшін Қазақстанға сапармен келді. ҮКДИ-на КҚО құрудың қаржылық және ұйымдастырушылық қырларын бөлу туралы мәселе жолданды. 2010 жылдың 4-тоқсанында КҚО құру бойынша жұмыстарды бастау жоспарланған.
3. Республикамыздың аймақтық ЖОО базасында КҚО құру туралы мәселе қарастырылуда: С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік Университеті, С. Аманжолов атындағы Шығыс-Қазақстан Мемлекеттік Университеті. Университеттермен КҚО құру саласында қызметтестік туралы меморандумға қол қойылды.
4. Қызылорда, Қарағанды және Оңтүстік Қазақстан облыстарында жергілікті консалтинг компанияларымен – «Бизнес-Кеңесші» Бағдарламасын іске асыру шеңберінде «Даму» қорының әріптестерімен бірге КҚО құру туралы мәселе талқыланды.

4.7.2. Мамандандырылған қаржы институттарын құру

Бүгінгі таңда мемлекет тарапынан ШОБ субъектілеріне қаржылық қолдау көрсету бұрыннан бар қаржы институттары арқылы жеңілдікті мөлшерлемелер бойынша шағын кәсіпкерліктің несиелендірілуін ұйымдастыруға шоғырланған.

Алайда стратегиялық тұрғыдан шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдау кәсіпкерлік субъектілері қаржыландыруды нарықтық негізде тарта алатындай жағдай жасауды нысанаға алуы тиіс.

Осы тұрғыдан ШОБ институционалдық бизнес-маңайын, яғни, шағын кәсіпкерлікке доспейіл қаржы ұйымдарының желісін қалыптастыру және олардың арасындағы салауатты нарықтық бәсекелестікті қолдау болып табылады.

(1) Бастапқыда **мемлекет қатысатын екінші деңгейлі банк құру туралы айтуға болады, ол банктің негізгі маманданған саласы шағын бизнесті**

и организационных аспектов создания ЦПП. В IV квартале 2010 года планируется начать работы по созданию ЦПП.

3. Прорабатывается вопрос о создании ЦПП на базе региональных вузов республики: Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова, Восточно-Казахстанского государственного университета им. С. Аманжолова. С университетами подписаны Меморандумы о сотрудничестве в области создания ЦПП.
4. В Кызылординской, Карагандинской и Южно-Казахстанской областях прорабатывается вопрос о создании ЦПП совместно с местными консалтинговыми компаниями – партнерами Фонда «Даму» в рамках реализации Программы «Бизнес-Советник».

4.7.2. Создание специализированных финансовых институтов

На сегодняшний день финансовая поддержка субъектов МСБ со стороны государства сфокусирована на организации кредитования малого предпринимательства через существующие финансовые институты по льготным ставкам.

Однако стратегически государственная поддержка МСБ должна быть нацелена на создание таких условий, при которых субъекты предпринимательства могли бы привлекать финансирование на рыночной основе.

В данном контексте важной задачей является формирование институционального бизнес-окружения МСБ, т. е. сети дружественных малому предпринимательству финансовых организаций, и поддержки, здоровой рыночной конкуренции между ними.

(1) В первом приближении речь может идти о **создании банка второго уровня с участием государства, основной специализацией которого станет кредитование и операционное обслуживание малого бизнеса**. Необходимым условием успешного функционирования такого банка является предоставление качественного сервиса по всей территории Казахстана путем использования сети операционных офисов и современных технологий дистанционного обслуживания.

Оптимальным решением, на наш взгляд, является копирование успешной модели бизнеса банка КМБ (Кредитование малого бизнеса) в России. Банк был образован при участии ЕБРР и Немецкого Общества инвестиций и развития DEG для обслуживания субъектов малого и среднего бизнеса. Данный проект был успешно реализован. В результате КМБ-Банк был продан стратегическому инвестору.

establishment to IEDI. It is expected to start works on establishment of ESC in 4th quarter of 2010.

3. The Fund is working on establishment of ESC, based on regional universities of Kazakhstan: The Pavlodar State University, named after S. Toraygyrov, The Eastern Kazakhstan State University, named after S. Amanzholov. The Fund signed the Memorandums of cooperation with the universities in the field of establishment of ESC.
4. In Kyzylorda, Karaganda and Southern Kazakhstan oblasts the Fund is considering to establish ESC in cooperation with local consulting companies – the Damu Fund partners in the implementation of the Business-Advisor program.

4.7.2. Setting up of specialized financial institutions

Today's financial support of the SMEs by the state is focused on organization of crediting of small businesses through operating financial institutions at reduced rates.

However, from the strategic point of view, the state support of SME should be centered on the creation of conditions when entrepreneurs would be able to attract financing on the market basis.

In this context, the important task here is to form an institutional business environment for SMEs, i.e. a network of financial organizations friendly to the small entrepreneurship and support healthy market competition between them.

1) In the short-term prospect, it could be **creation of a second-tier bank with the participation of the state, specializing in provision of lending and operational services to small businesses**. A mandatory condition for successful operation of such a bank is provision of good-quality services within the entire Kazakhstan through a network of operating offices and by using up-to-date technologies of remote servicing. In our opinion, the optimum solution is replication of a successful model of

Russia's KMB Bank (Small Business Credit Bank). The bank was set up with the participation of the EBRD and the German Society for Investment and Development (DEG) to service the small and medium business entities. The given project was successfully implemented. As a result, KMB Bank was sold to a strategic investor.

ЕҚДБ қатысуымен құрылған микроқаржы банктері:

1. Әзірбайжан Микроқаржы банкі (2002)

Бастапқы акционерлік капиталы:

- \$5 млн

Акционер-құрылтайшылар:

- EBRD – 25%
- IFC – 35%
- Қаратеңіздік даму және сауда банкі – 35%
- LfS Financial System GmbH – 5%

2. Аксесс Банк Тәжікстан (жоба 06.2009 жылы бекітілді, 2009 жылдың күзінде ашылады)

Бастапқы акционерлік капиталы:

- \$11 млн

Акционер-құрылтайшылар:

- EBRD – 18%
- Access Holding Microfinance – 51%
- IFC – 18%
- Kreditanstalt fuer Wiederaufbau (KfW) – 13%

3. ПроКредит Банк Украина (2000)

Бастапқы акционерлік капиталы:

- \$9 млн

Акционер-құрылтайшылар:

- EBRD – 20%
- IFC – 20%
- Western NIS Enterprise Fund – 20%
- German-Ukrainian Fund – 20%
- IMI – 12%
- Doen Foundation – 8%

ЕҚДБ қатысуымен 2008 жылғы жағдай бойынша барлығы 19 микроқаржы банкі құрылған

несиелендіру және оған операциялық қызмет көрсету болмақ. Осындай банктің табысты жұмыс істеуінің қажетті шарты операциялық кеңселер желісі мен қашықтан қызмет көрсетудің озық технологияларын пайдалану жолымен Қазақстанның бүкіл аумағында сапалы қызмет көрсету болып табылады.

Біздің пікірімізше, Ресейдегі ШБН (Шағын бизнесті несиелендіру) банкі бизнесінің үлгісін қабылдау болып табылады. Банк ЕҚДБ мен DEG инвестициялар мен даму Қоғамының қатысуымен, шағын және орта бизнес субъектілеріне қызмет көрсету үшін құрылған болатын. Аталған жоба сәтімен іске асырылды. Соның нәтижесінде ШБН-банк стратегиялық инвесторға сатылды. инвестор үшін банктің айқындығы, сыннан өткізілген технологиялар және клиенттік базаның (яғни ШОБ субъектілерінің) өсуінің мол әлеуеті тартымды болып шықты. «Даму» Қоры осындай қаржы институты құрылған кезде ЕҚДБ банкімен қатар қос инвестор бола алар еді.

Осыған баламалы шешім жұмыс істеп тұрған банкті немесе акционері (серіктесі) «Самұрық-Қазына» ҰӘҚ» АҚ болып табылатын банкті (Альянс банк, Астана-Финанс банкі және т.б.) сатып алуға болар еді.

(2) Жұмыстың тағы бір бағыты мамандандырылған **микроқаржы банкін** құру болуы мүмкін Еуропалық қайта құру және даму банкі жүргізген қаржы нарығын талдау нәтижелері несиелендіруді оңтайландыру және оның тиімділігін арттыру мақсатында банктердің негізінен ШОБ пен ірі бизнесті несиелендіруге назар аударатынын көрсетті. Мемлекет шағын және орта бизнесті қолдау бойынша бағдарламаларды іске асыруға айтарлықтай қаражат бөледі, олардың несие ресурстарына қол жеткізу мүмкіндігін кеңейту бойынша тұрақты жұмыс жүргізілуде, ал микроқаржы секторы қысқарып келеді және айтарлықтай қиындықтарды ба-сынан кешіп отыр.

Бұл орайда, әлемдік іс-тәжірибе көрсеткендей, **микроқаржыландыру дәл өзі шағын кәсіпкерлікті дамыту**, азаматтардың кәсіпкерлік бастамасын ынталандыру, жұмыссыздардың өзін өзі жұмыспен қамтуына жәрдемдесу үшін қолайлы жағдайлар жасау бойынша барынша пәрменді құралдардың бірі болып табылады.

Микроқаржы банкінің құрылуы нарықтың олқылығын толтыруға, сондай-ақ микроқаржы секторын одан әрі дамытудың берік іргетасын қалауға мүмкіндік береді.

Қазіргі кезге дейін Қор халықаралық қаржы корпорациясы (IFC) және Еуропалық қайта құру және даму банкі (ЕҚДБ) сияқты, осындай банктерді құруда тәжірибесі бар, тек жобаға қатысуға қабілетті ғана емес, сонымен қатар микроқаржыландыру саласындағы озық тәжірибе тұрғысынан кеңестемелік қызметтер тобын да көрсете алатын шетелдік қаржы институттарымен келіссөздер жүргізілді.

Инвестора привлекли прозрачность банка, отработанные технологии и большой потенциал роста клиентской базы (т. е. субъектов МСБ). Фонд «Даму» мог бы стать соинвестором, наряду с ЕБРР, при создании такого финансового института.

Альтернативным решением могла бы стать покупка и трансформация действующего банка или банка, акционером (партнером) которого является АО «ФНБ «Самрук-Қазына» (Альянс Банк, Банк Астана-Финанс и т. п.).

(2) Другим направлением работы может стать создание специализированного **микрофинансового банка**. Анализ финансового рынка, проведенный Европейским банком реконструкции и развития, показал, что банки, в целях оптимизации и повышения эффективности кредитования, главным образом фокусируются на кредитовании МСБ и крупного бизнеса. Государством выделяются значительные средства на реализацию программ по поддержке малого и среднего бизнеса, ведется постоянная работа по расширению их доступа к кредитным ресурсам, в то время как микрофинансовый сектор сокращается и испытывает значительные трудности.

При этом, как показывает мировая практика, **именно микрофинансирование является одним из наиболее эффективных инструментов по сохранению благоприятных условий для развития малого предпринимательства**, стимулирования предпринимательской инициативы граждан, содействия самозанятости безработных.

Создание микрофинансового банка позволит восполнить несовершенство рынка, а также заложить прочный фундамент для дальнейшего развития микрофинансового сектора страны.

На сегодняшний день Фондом проведены переговоры с крупными зарубежными финансовыми институтами, имеющими опыт создания подобных банков, такими, как Международная финансовая корпорация (IFC) и Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), способных не только участвовать в проекте, но и предоставить пакет консультационных услуг в части передового опыта в области микрофинансирования.

По итогам переговоров ЕБРР выразил твердое намерение и готовность участвовать в создании первого микрофинансового банка в Казахстане, а также предоставить дальнейшее финансирование в рамках программ, реализуемых ЕБРР.

ЕБРР имеет успешный опыт создания микрофинансовых банков в различных странах (Азербайджан, Украина, Россия, Румыния, Болгария и др.) Одним из недавних примеров является создание аналогичного банка в Таджикистане при участии ЕБРР, IFC и других международных финансовых институтов, с целью поддержки малого бизнеса.

The transparency of the bank, successfully tested technologies and large growth potential of the clientele base (i.e. the SMEs) were the factors that attracted the investor. Damu Fund could become a co-investor, together with the EBRD, if such a financial institution is created.

An alternative solution could be purchase and transformation of an operating bank (Alliance Bank, Bank Astana-Finance etc.), where Samruk-Kazyna NWF JSC is a shareholder (partner).

(2) The other direction of work could be the setting up of a specialized **microfinance bank**. The analysis of the financial market, carried out by the European Bank for Reconstruction and Development, shows that the banks, with the purpose of optimization and increasing the efficiency of lending, are focused mainly on SME and corporate lending. The state allocates considerable funds to implement programs of support of small and medium businesses. Continuous work is carried out to expand their access to lending resources.

Meanwhile, the microfinance sector is shrinking and experiencing considerable hardships. World practice shows that **microfinance is one of the most efficient instruments of maintaining favorable conditions for development of small entrepreneurship**, stimulation of entrepreneurial initiatives of the people and the self-employment of unemployed.

The creation of a microfinance bank will help eliminate market imperfections and lay the foundation for further development for the microfinance sector.

By now, the Fund has conducted negotiations with large overseas institutions that have experience in the setting up similar banks. Among them are International Finance Corporation (IFC) and the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), which are able to both participate in the project and provide consulting on microfinance best practices.

Based on results of the negotiations, the EBRD expressed its firm intent and readiness to participate in creation of the first microfinance bank in Kazakhstan and provide further financing in the framework of the programs implemented by the EBRD.

The EBRD has a successful experience in setting up microfinance banks in various countries (Azerbaijan, Ukraine, Russia, Romania, Bulgaria, and others). One of recent examples is the creation of such bank in Tajikistan, with the participation of the EBRD, IFC and other international financial institutions with the purpose of supporting small business.

Микрофинансовые банки, созданные при участии ЕБРР:

1. Азербайджанский Микрофинансовый банк (2002)

Стартовый акционерный капитал:

- \$5 млн

Акционеры-учредители:

- EBRD – 25%
- IFC – 35%
- Черноморский банк развития и торговли – 35%
- LfS Financial System GmbH – 5%

2. Аксес Банк Таджикистан (проект утвержден 06.2009, открытие осенью 2009 г.)

Стартовый акционерный капитал:

- \$11 млн

Акционеры-учредители:

- EBRD – 18%
- Access Holding Microfinance – 51%
- IFC – 18%
- Kreditanstalt fuer Wiederaufbau (KfW) – 13%

3. ПроКредит Банк Украина (2000)

Стартовый акционерный капитал:

- \$9 млн

Акционеры-учредители:

- EBRD – 20%
- IFC – 20%
- Western NIS Enterprise Fund – 20%
- German-Ukrainian Fund – 20%
- IMI – 12%
- Doen Foundation – 8%

Всего при участии ЕБРР по состоянию на 2008 год было создано 19 микрофинансовых банков.

Келіссөздердің нәтижелері бойынша ЕҚДБ Қазақстандағы тұңғыш микроқаржыландыру банкі құруға ат салысуға, сондай-ақ ЕҚДБ іске асырып жатқан бағдарламалардың шеңберінде одан әрі де қаржы бөлуге әбден ниетті және дайын екенін білдірді.

ЕҚДБ банкінің түрлі елдерде (Әзірбайжан, Украина, Ресей, Румыния, Болгария және т.б.) микроқаржыландыру банктерін құрудағы сәтті тәжірибесі бар. Таяу арада осындай банктің ЕҚДБ, IFC және басқа да халықаралық қаржы институттарының қатысуымен, шағын бизнесті қолдау мақсатында Тәжікстанда құрылуын осыған мысал ретінде келтіруге болады.

Микроқаржыландыру банкі капиталдандыру үшін 5 млрд теңге қажет болады, бұл орайда Қазақстан республикасының Қаржы нарығы мен қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау жөніндегі агенттігінің Астана мен Алматы қаласында жұмыс істейтін, соның ішінде жаңадан құрылатын банктер үшін банктердің меншікті капиталының ең төменгі мөлшерін 01.10.2009 жылдан бастап 5 млрд теңге; тұрғын-үй құрылыс жинақ банктері үшін – 3 млрд теңге; аймақтар жұмыс істейтін банктер үшін – 2 млрд теңге мөлшерінде белгілеу туралы шешім қабылдағанын ескеру керек.

(3) Осыған ұқсас тәсім бойынша **мамандандырылған факторингтік компания және лизингтік қызметтер көрсететін компания құруға болады.**

ҚР Президентінің 01.02.2010 жылғы № 923 Жарлығымен мақұлданған Қазақстан Республикасының қаржы секторын дағдарыстан кейінгі кезеңде дамыту Тұжырымдамасының 2.1.-тармағында келесі ереже қамтылған:

«Көптеген елдердің халықаралық тәжірибесі мамандандырылған салалық банктерді құрудың тиімсіздігін, осы институттардың толыққанды бәсекеге қабілетті ортада жұмыс істеуіне қабілетсіздігін, мемлекет тарапынан тұрақты қолдау қажеттілігін дәлелдеп отыр. Тиісінше, Қазақстанда мамандандырылған салалық банктер құру болжанып отырған жоқ».

Осы тезис мамандандырылған салалық банктерді құру тиімсіздігін тікелей көрсетеді. Алайда, шағын және орта бизнес секторлары, микрокредиттеу тікелей қарағанда экономиканың салалары болып табылмайды. Осылайша ШОБ қолдау және микрокредиттеуді дамыту үшін мамандандырылған банктерді құру мәселесі әлі күнге дейін ашық қалуда.

4.7.3. Жергілікті кепілдемелік қорлар жүйесін құру

Әрбір ауылдық аймақта кепілдемелік қорды құру кәсіпкерлерді қаржылық қолдаудың тиімді тетіктерінің бірі болуы мүмкін. Мұндай қор кәсіпкерлерді қолдау

Для капитализации микрофинансового банка потребуется 5 млрд тенге, учитывая, что Агентством Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций принято решение с 01.10.2009 г. установить минимальный размер собственного капитала для банков, работающих в Астане и Алматы, в том числе для вновь создаваемых, в размере 5 млрд тенге; для жилищно-строительных сберегательных банков – 3 млрд тенге; для работающих в регионах – 2 млрд тенге.

(3) Аналогичным образом возможно **создание специализированной факторинговой компании и компании, предоставляющей услуги лизинга.**

Пункт 2.1 Концепции развития финансового сектора РК в посткризисный период, одобренной Указом Президента РК от 01.02.2010 г. № 923, содержит следующее положение:

«Международный опыт многих стран доказывает неэффективность создания специализированных отраслевых банков, неспособность данных институтов функционировать в полноценной конкурентной среде, необходимость постоянной поддержки со стороны государства. Соответственно, создание в Казахстане специализированных отраслевых банков не предполагается».

Данный тезис содержит прямое указание на нецелесообразность создания специализированных отраслевых банков. Однако секторы малого и среднего бизнеса, микрокредитования в строгом смысле отраслями экономики не являются. Таким образом, вопрос о создании специализированных банков для поддержки МСБ и развития микрокредитования остается открытым.

4.7.3. Создание сети локальных гарантийных фондов

Одним из эффективных механизмов финансовой поддержки предпринимателей может стать создание гарантийного фонда в каждом сельском регионе. Такой фонд может быть создан на базе Центра поддержки предпринимательства, в котором предприниматели должны будут пройти обучение, прежде чем они смогут получить гарантию.

Хорошим примером служит Польша, опыт которой отлично изучили сотрудники Фонда «Даму» в рамках сотрудничества с Польским агентством по развитию предпринимательства (далее – ПАРП). Одним из главных факторов успеха «польской модели» стало создание и развитие системы учреждений, которая обеспечивала бы **доступ к коммерческому предложению** финансовых и нефинансовых услуг для предпринимателей и лиц, желающих начать свой бизнес. Практика Польши

It will require KZT5 billion for capitalization of the microfinance bank. This is in view of the fact that on October 1, 2009 the Agency of the Republic of Kazakhstan for Regulation and Supervision of the Financial Market and Financial Organizations approved a resolution setting a minimum equity requirement for banks at KZT5 billion for the banks operating in Astana and Almaty, including new ones, KZT3 billion for residential construction saving banks, and KZT2 billion for banks operating in the regions.

(3) The aforesaid scheme could be employed to set up a specialized factoring company and a company that provides leasing services.

Item 2.1 in the Concept of RK financial sector development in the post-recession period, approved by the RK Presidential decree #923, dated 01.02.2010, has the following condition:

“The international experience of many countries proves inefficiency of establishing special-purpose sectoral banks, inability of these institutions to function in a fully competitive environment, needing constant help from the government. Therefore, the establishment of special-purpose sectoral banks in Kazakhstan is not expected”.

This thesis directly points out the inefficiency of establishing the special-purpose sectoral banks. However, by definition the small and medium business sectors and microfinance are not the sectors of economy. Hence, the issue on establishing specialized banks for the support of SMEs and microfinance development is still open.

4.7.3. The establishment of the network of local guarantee funds

One of the effective mechanisms of financial support to the entrepreneurs may be the establishment of guarantee funds in each rural region. This fund may be started, based on the entrepreneurship support center, where the businessmen will go through training before they can get the guarantee letter.

A good example is Poland whose experience was perfectly studied by the Damu Fund employees under cooperation with the Polish agency for the development of entrepreneurship (hereinafter, PADE). One of the main success factors of the “Polish model” became the launch and development of the system of institutions that could ensure **the access to commercial supply** of financial and non-financial services

The microlending banks, established with EBRD participation:

1. Azerbaijani Microfinance bank (2002)

The starting shareholders capital:

- \$5 million

The founding shareholders:

- EBRD – 25%
- IFC – 35%
- The Black Sea Bank for development and trade – 35%
- LfS Financial System GmbH – 5%

2. Access Bank Tajikistan (the project was approved in 06.2009 and launched in the autumn of 2009)

The starting shareholders capital:

- \$11 million

The founding shareholders:

- EBRD – 18%
- Access Holding Microfinance – 51%
- IFC – 18%
- Kreditanstalt fuer Wiederaufbau (KfW) – 13%

3. ProCredit Bank Ukraine (2000)

The starting shareholders capital:

- \$9 million

The founding shareholders:

- EBRD – 20%
- IFC – 20%
- Western NIS Enterprise Fund – 20%
- German-Ukrainian Fund – 20%
- IMI – 12%
- Doen Foundation – 8%

Overall, by 2008 19 microfinance banks have been established with EBRD participation.

орталығының базасында құрыла алады, мұнда кәсіпкерлер кепілдемені алмас бұрын, оқуды аяқтауы шарт.

Польшалық Кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі агенттігімен (ПКДА) қызметтестік шеңберінде «Даму» Қорының қызметкерлері жете зерттеген Польшаның тәжірибесін тамаша мысал етіп алуға болады. «Польшалық модель» табысының басты факторларының бірі кәсіпкерлер мен өз бизнесін бастауға ниет білдірген тұлғалар үшін қаржылық және қаржылық емес қызметтерді **коммерциялық ұсынысқа қолжетімділікті** қамтамасыз етететін, мекемелер жүйесін құру және дамыту болды. Польша тәжірибесі тіпті 3–5 адамдық штаты бар жергілікті қорлардың өтеліп қана қоймай, сонымен бірге капитал ұлғайтуға бағыттай отырып, қосымша табыс әкелуге пәрменді екенін көрсетті.

Польша 16 облыстан (воеводалықтан) тұрады, онда 50 кепілдемелік қорлар бар. Кәсіпкерлердің несиелеріне қаражаттарына қолжетімділігін қамтамасыз ету және кеңейту үшін кепілдемелік қорларды пайдалану пәрменділігі өте жоғары, бұл олардың ұсынған аманаткерлік көлемдерімен, демек аманаткерлік арқылы алынған несиелері мен 1998 жылдан бастап 12-ден 2010 жылы 50 қорға дейін ұлғайған кепілдемелік қорлармен расталады. Тек 2009 жылы ғана кепілдемелік қорлармен 790 млн злата (\$276 млн) сомасына 6 400 аманаткерлік ұсынылды.

Әдетте кепіл мүлкінің төмен құны (өтімді емес мүлік) нәтижесінде ауылдық аймақтарда несиелер беруге мүдделі емес банктер үшін несиелер тарихының болмауы және несиелер анализінің қиындығы осындай қордың кепілдемесі несиелер бойынша сенімді қамсыздандырылуы ғана емес, кәсіпкердің оқудан өткен және сұралатын несиелер қаражаттарының қайтымдылығын қамтамасыз етуге қабілетті «сапалы» қарыз алушы болып табылатынын білдіретін маңызды сигнал болады.

Мемлекет, осылайша шағын және орта бизнесті қолдауға бағытталатын, мемлекеттің қаржылық құралдарын қолдану тиімділігін арттыру және кәсіпкерлердің мүддесін қорғау мақсатына жетеді. Кәсіпкерлерге қаржылық қолдау көрсету үшін кепілдемелік қорларды қолдану мультипликациялық әсерге қол жеткізуге мүмкіндік береді, осының арқасында ШОБ несиелендіру үшін қолжетімді кепілдемелік капиталдан бірнеше есе асатын, банктердің несиелер ресурстарын тартуға болады. Мысалы, егер ол бойынша қор кепілдігі ұсынылған несиелер бойынша дефолттардың болжанған пайызы 50% құраса, кепілдемелік қор кепілдемелік капиталдан екі есе асатын сомаға кепілдік бере алады.

Польшадағы кепілдемелік қорлар кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымын дамытуға кешенді әдісті қолданып, кәсіпкерлікті қолдау орталықтарының базасында құрылады. Осындай орталықтар базасында халыққа әртүрлі ақпараттық-сараптамалық және консультациялық қызметтер ұсынылады, ал кепілдеме тек

показала, что даже небольшие местные фонды со штатом три–пять человек в состоянии не только окупаться, но и получать дополнительные доходы, направляя их на увеличение капитала.

Польша состоит из 16 областей (воеводств), в которых функционируют 50 гарантийных фондов. Эффективность использования гарантийных фондов для расширения и обеспечения доступа предпринимателей к кредитным средствам очень высока, что подтверждается объемом предоставленных ими поручительств, а значит, кредитов, полученных благодаря поручительству, и количеством гарантийных фондов, которое увеличилось с 12 фондов в 1998 году до 50 в 2010 году. Только в 2009 году гарантийными фондами было предоставлено 6 400 поручительств на общую сумму 790 млн злотых (\$276 млн).

Для банков, которые, как правило, не заинтересованы в кредитовании в сельских регионах вследствие низкой стоимости залогового имущества (неликвидное имущество), отсутствия кредитной истории и затрудненного кредитного анализа, гарантия такого фонда является не только надежным обеспечением по кредиту, но и важным сигналом о том, что предприниматель является «качественным» заемщиком, прошедшим обучение и способным обеспечить возвратность запрашиваемых кредитных средств.

Государство, таким образом, достигает цели защиты интересов предпринимателей и повышения эффективности использования финансовых средств государства, направляемых на поддержку малого и среднего бизнеса. Использование гарантийных фондов для финансовой поддержки предпринимателей позволяет достичь мультипликативного эффекта, благодаря которому для кредитования МСБ привлекаются кредитные ресурсы банков, в разы превышающие доступный гарантийный капитал. Например, даже в случае, если предполагаемый процент дефолтов по кредитам, по которым предоставлена гарантия фонда, составляет 50%, гарантийный фонд может выдать гарантий на сумму, в два раза превышающую гарантийный капитал.

Гарантийные фонды в Польше создаются на базе центров поддержки предпринимательства, обеспечивая таким образом комплексный подход к развитию инфраструктуры поддержки предпринимательства. На базе таких центров населению предлагаются различные информационно-аналитические и консультационные услуги, а гарантия выдается только после успешного окончания предпринимателем учебного курса, результатом которого является подготовка бизнес-плана.

for businessmen and people, willing to start their own business. Polish experience proved that even small local funds with the staff of 3–5 people are able not only to break even, but also produce additional revenues, reinvesting them into increase of capital.

Poland consists of 16 oblasts (provinces), where 50 guarantee funds are operating. The efficiency of using the assurance funds for expansion and ensuring the entrepreneurs' access to the credit resources is very high. This is reflected in the number of guarantee letters, offered by them, and, therefore, loans, received thanks to assurance and the number of guarantee funds that increased from 12 in 1998 to 50 in 2010. Only in 2009 the guarantee funds offered 6,400 assurance letters for a total amount of 790 million zloty (\$276 million).

For banks, which are generally not interested in financing the rural regions due to the low cost of collateralized property (illiquid property), absence of credit history and complex credit analysis, the assurance from this fund is not only reliable collateral, but also an important signal, showing that the entrepreneur is a “reliable” borrower, who underwent training courses and is able to ensure the payback of requested credit resources.

Hence, the government reaches its goal on protecting the interests of entrepreneurs and raising the efficiency of using the financial resources of the state, directed at the support of small and medium business enterprises. The use of such guarantee funds for financial support of the entrepreneurs allows to reach the multiplier effect, thanks to which it is possible to attract the credit resources of banks (many times bigger than assurance capital) for the financing of SMEs. For instance, even in the case when the expected default rate on assured loans reaches 50% the guarantee fund may issue guarantee for the amount twice as big as assurance capital.

The guarantee funds in Poland are established on the basis of entrepreneurship support centers, therefore, ensuring the comprehensive approach to the development of entrepreneurship support infrastructure. In these centers the population may access various information, analytical and consulting services. The guarantee is offered only after successful completion of the training course, resulting in the preparation of a business-plan.

At the moment, with the support of PADE experts the Damu Fund is planning to launch the first guarantee fund in Kazakhstan.

Ресей тәжірибесі

Осындай жағдай Ресейде де байқалуда, мұнда сынамалық кепілдік қорларының табысты нәтижелерінен соң, РФ Экономикалық даму министрлігімен 2009 жылдың 24 желтоқсанында № 545 бұйрық шығарылды, оған сәйкес федералды бюджеттен Ресей федерациясының барлық субъектілерінде кепілдемелік қорларды құру және капитализациялау үшін қаражаттар бөлінді. 2010 жылдың 1 шілдесіндегі жағдай бойынша Ресейде 78 кепілдемелік қорлар бар, 40-тан астам кепілдемелік қорлар 2010 жылы құрылды.

Кепілдемелік қорлардың жүйесін құру бойынша ресейлік тәжірибені зерттеу үшін 2010 жылдың шілде айында «Даму» қорының қызметкерлері РФ экономикалық даму министрлігімен, сондай-ақ мәскеулік және самаралық кепілдемелік қорлар өкілдерімен кездесу жүргізді.

Опыт России

Аналогичная ситуация сейчас наблюдается в России, где после успешных результатов работы пилотных гарантийных фондов Министерством экономического развития РФ был издан приказ № 545 от 24 декабря 2009 г., согласно которому из федерального бюджета были выделены средства для создания и капитализации гарантийных фондов во всех субъектах Российской Федерации. По состоянию на 1 июля 2010 г. в России действуют 78 гарантийных фондов, более 40 гарантийных фондов было создано в 2010 году.

Для изучения российского опыта по созданию системы гарантийных фондов, в июле 2010 года сотрудники Фонда «Даму» провели встречи с представителями Минэкономразвития РФ, а также московского и самарского гарантийных фондов.

Russian experience

The same situation is observed in Russia, where after successful operations of pilot guarantee funds the RF Ministry of economic development issued decree #545, dated December 24, 2009, according to which the federal budget allocated funds for establishment and capitalization of guarantee funds in all the regions of the Russian Federation. As of July 1, 2010 there were 78 guarantee funds in Russia, over 40 guarantee funds were established in 2010.

With the purpose of studying the Russian experience on establishment of a guarantee fund system, in July 2010 the Damu Fund employees met the representatives of the Russian Ministry of economic development as well as guarantee funds from Moscow and Samara.

Армения тәжірибесі

Кепілдемелік қорлардың балама желісі аймақтарда өкілдіктер мен филиалдар арқылы әрекет ететін бір ұйым базасында кепілдік беру жүйесі болып табылады. Бұл тәсімді Қазақстанда өске асыру саналылығын зерттеу мақсатында, «Даму» Қорының қызметкерлері Арменияда қолданылатын, кепілдік беру жүйесін зерттеді. Талдау көрсеткендей, бұл тәсім аумағы кішігірім* және ШОБ субъектілері** аз мемлекеттерде ақтайды, бұл аймақтарды жеткілікті институционалды қамтуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, мұндай жүйеге бас бөлімше арқылы барлық өтініштердің ұйымдастырушылық және нормативтік процедуралардан өту ерекшелігіне байланысты, ұсынылатын кепілдіктер санының салыстырмалы түрде аз саны тән. Осылайша, 2009 жыл ішінде «Арменияның Шағын және орта кәсіпкерлігін дамытудың ұлттық орталығы» жалпы сомасы 296 млн драм (120 млн теңгеге жуық) небәрі 57 кепілдік ұсынды. Қазақстанның географиялық ерекшелігін, (аумағы 2 725 мың шаршы км), оның әкімшілік бөлінісін, сондай-ақ тіркелген ШОБ субъектілерінің санын (1 млн астам) назарға ала отырып, Қор мұндай тәсімнің Қазақстанда қолданылуы орынды емес деп санайды, себебі ол Қазақстанның барлық аймақтарында ШОБ субъектілерінің бірдей әрі тиімді қамтылуына мүмкіндік бермейді. Сонымен қоса, тәуелсіз кепілдемелік қорлар желісін құру әрбір аймақтың жеке ерекшелігін есепке алу, кепілдемелік қорлар арасындағы бәсекелестік және басқа да артықшылықтарға ие.

* Армения аумағы: 29,7 мың шаршы км.

** 01.01.2010ж. ШОКС саны.: 136 мың.

кәсіпкер оқу курсының табысты аяқтап, нәтижесінде бизнес-жоспарды сапалы дайындаса ғана беріледі.

Қазіргі уақытта «Даму» Қоры ПҚДА мамандарының қолдауымен Қазақстанда бірінші кепілдемелік қор құруды жоспарлауда.

Бұл орайда жоспарланған кепілдемелік бағдарламаның Қордың 2005–2008 жылдары іске асырған бағдарламасынан тәуекелдерді төмендету бөлімінде түбегейлі өзгешеліктері бар.

1) Өнімді бірегейлендіру және әдістерді стандарттау. Қорлар жұмысының бастапқы кезеңінде тек тәжірибенің бастапқы таратылу кезеңінде алдын ала және табысты сынақталған стандартты жобаларды ғана кепілдеу жоспарланады.

2) Қаржылық құралдың консультациялық қолдаумен үйлесуі. Кепілдемелік қор жобаға КҚО мен бірге, ал қажет болса – бизнес-жоспарды акцепттейтін және қажетті кеңестер беретін, консультациялық компаниялармен кіреді. Тәуекелді төмендетудің

Опыт Армении

Альтернативой сети гарантийных фондов является система гарантирования на базе одной организации, действующей в регионах через представительства и филиалы. С целью изучения целесообразности реализации данной схемы в Казахстане сотрудники Фонда «Даму» детально изучили систему гарантирования, действующую в Армении.

Анализ показал, что данная схема оправдывает себя в государствах со сравнительно небольшой территорией* и количеством субъектов МСБ**, что позволяет обеспечить достаточный институциональный охват регионов. Кроме того, для такой системы характерно сравнительно небольшое число предоставляемых гарантий в силу особенностей организационных и нормативных процедур прохождения всех заявок через головное подразделение. Так, за 2009 год Фонд «Национальный центр развития малого и среднего предпринимательства Армении» предоставил всего 57 гарантий на общую сумму 296 млн драм (порядка 120 млн тенге). Принимая во внимание географические особенности Казахстана (территория 2 725 тыс. кв. км), его административное деление, а также количество зарегистрированных субъектов МСБ (более 1 млн), Фонд считает, что реализация данной схемы в Казахстане нецелесообразна, т.к. она не позволит обеспечить равномерную и эффективную поддержку субъектов МСБ во всех регионах Казахстана. Более того, создание сети независимых гарантийных фондов имеет множество других преимуществ, таких, как учет индивидуальной специфики каждого региона, конкуренция между гарантийными фондами и др.

* Территория Армении: 29,7 тыс. кв. км.

** Количество СМСП на 01.01.2010 г.: 136 тыс.

Armenian experience

The alternative for the network of guarantee funds is the system of guaranteeing, based on one organization, operating in the regions through representative offices and branches. With the purpose of studying the necessity of this system launch in Kazakhstan the representatives of the Damu Fund studied the Armenian assurance system in details.

The analysis showed that this system pays off itself in the states with a relatively small territory* and number of SMEs** that allows to ensure sufficient institutional coverage of the regions. Also this system is characterized with by the small number of offered guarantees due to peculiarities of the organizational procedures and norms, regulating the processing of applications through the headquarters. Thus, in 2009 the National center for development of small and medium businesses in Armenia offered only 57 guarantee letters for a total amount of 296 million dram (about 120 million Tenge). Considering the geographic characteristics of Kazakhstan (territory of 2,725 thousand square kilometers), its administrative structure as well as the number of registered small and medium enterprises (over 1 million), the Fund believes that the implementation of this system in Kazakhstan does not make sense since it will not ensure equal and effective support of SMEs in all the regions of Kazakhstan. Moreover, the creation of a network of independent guarantee funds has many other advantages, such as consideration of the individual characteristics of each region, competition between the guarantee funds etc.

* The territory of Armenia is 29.7 thousand square kilometers.

**The number of SMBE as 01.01.2010 was 136 thousand.

В настоящее время Фонд «Даму» при поддержке специалистов ПАРП планирует создание первого в Казахстане гарантийного фонда.

При этом существуют коренные отличия планируемой программы гарантирования от программы, реализованной Фондом в 2005–2008 годах, в части снижения рисков.

1) Унификация продукта и стандартизация подходов. На начальном этапе работы фондов планируется гарантировать только стандартные проекты, предварительно и успешно апробированные, на этапе последующего распространения опыта.

2) Сочетание финансового инструмента с консультационной поддержкой. Гарантийный фонд входит в проект вместе с ЦПП, при необходимости – с консультационными компаниями, которые акцептуют бизнес-план и дают необходимые консультации. Другим возможным вариантом снижения рисков является участие в проекте международных экспертов (например, по линии нидерландской службы PUM (Netherlands Senior Experts)).

At the same time, there are drastic peculiarities of the planned assurance program from the program, implemented by the Fund in 2005–2008, regarding risk reduction.

1) Unification of product and standartization of approaches. At the beginning phase of the funds' operations it is expected to guarantee only standard projects, preliminarily and successfully tested, at the phase of further dissemination of experience.

2) The combination of a financial instrument with consulting support. The guarantee fund enters the project together with ESC and, upon necessity, with the consulting company that accepts the business plan and provides the necessary consultations. Another possible option of risk reduction is the participation of international experts in the project (for instance, from PUM (Netherlands Senior Experts)).

3) Preliminary qualification requirements. At the phase of consideration of application there is already an understanding about the project managers, their professional and business qualification. Before issuing the guarantee letter the

Тікелей инвестициялау қорларының жұмыс тәжірибесі тіпті 1–2 компанияға сәтті инвестициялау, басқа жобалар бойынша ықтимал сәтсіздікке қарамастан, қордың тұтастай алғандағы жұмысының табысты болуына себеп болатынын көрсетеді.

Практика работы фондов прямых инвестиций показывает, что успешные инвестиции даже в 1–2 компании обуславливают успех деятельности фонда в целом, несмотря на возможные неудачи по остальным проектам.

The experience of the direct investment funds operations proves that successful investment even in 1–2 companies can be the reason of a fund's operational success in general despite of the possible failures in other projects.

тағы бір мүмкін нұсқасы халықаралық сарапшылар жобасына қатысу болып табылады (Мысалы PUM (Netherlands Senior Experts) Нидерланды қызметінің желісі бойынша).

3) Алдын ала біліктілік талаптары. Өтінішті қарастыру кезеңінде жоба менеджерлері бойынша түсінігі, олардың кәсіби және бизнес-біліктілігі бар. Кепілдемені алмас бұрын, кәсіпкер оқуды аяқтап, «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасының сертификатын алуы қажет, ал қажет болса – ҚҚО қамқорлығымен қосымша дайындықтан өтуі мүмкін.

Соған қарамастан, Қор бағдарлама шығынды болады деген консервативті пікірді ұстанады. Сондықтан алдымен тек 1–2 кепілдемелік қорларды құру жолымен шешімді сынақтан өткізу жоспарлануда. Тіпті табысты болғанның өзінде, бірінші тәжірибе бағдарламаны ары қарай ауқымды түрде жүзеге асыруға өту кезеңінде жүйелік тәуекелдерді едәуір төмендетуге септігін тигізеді.

4.7.4. Тікелей инвестициялар қорын құру

ШОБ қолдау бойынша шешімдердің бірі шағын және орта бизнес кәсіпорындарына тікелей инвестициялау қорын құру болып табылады.

Осылайша бизнесі жаңа технологияларға, ғылыми жетістіктерге, инновацияларға, бәсекеге қабілетті өнімдерді шығаруға шоғырландырылған, отандық жоғары технологиялар секторының әлеуетін арттыруға қабілетті ШОБ субъектілеріне инвестициялық қолдау көрсету қамтамасыз етіледі.

«Даму» Қоры салаға инвестициялаудағы тәжірибесі бар шетелдік қаржы институтымен бірлесе отырып басты инвесторлардың бірі ретінде әрекет ете алады. Бұл шешім тікелей инвестициялау қоры инвестицияларының және тұтастай алғанда жұмысының айқындығын, сондай-ақ істе сыналған технологиялардың пайдаланылуын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Ықтимал қос инвесторлардың бірі еуропалық Қайта құру және даму банкі болуы ықтимал. ЕҚДБ-нің Ресейдің, Украинаның және Шығыс Еуропаның бас елдерінің осындай қорларды құруда ауқымды әрі сәтті тәжірибесі бар.

Менеджерлердің шағын ғана ұжымы (қордың басшылығына Шығыс еуропа елдеріндегі осындай қордағы жұмыс тәжірибесі бар шетелдік басқарушы міндетті түрде тартылуға тиіс) алдыға қойылған міндетті тиімді шешуге мүмкіндік береді.

Қордың (шамамен \$50–100 млн) және бір жобаға құйылатын инвестициялардың (\$1–5 млн) шағын мөлшері айқын әрі табысты даму тарихы бар, серпінді өсуге және тиісті салаларда көшбасшы дәрежесіне жетуге қабілетті қазақстандық компаниялардың 20–30 жобасына тиімді түрде инвестициялауға жағдай жасайды. Бұл орайда Қор өздерінің бизнестерін аймақтық деңгейден ұлттық көшбасшы тұғырына алып шыққысы келетін кәсіпкерлермен жұмыс істейтін болады. Компанияны дамытудың бастапқы сатысында шағын сомалар инвестицияланатыны

3) Предварительные квалификационные требования. На этапе рассмотрения заявки уже существует понимание по менеджерам проекта, их профессиональной и бизнес-квалификации. Прежде чем получить гарантию, предприниматель должен пройти обучение и получить сертификат Программы «Бизнес-Советник», при необходимости – пройти дополнительную подготовку под эгидой ЦПП.

Тем не менее Фонд консервативно предполагает, что программа будет убыточной. Поэтому планируется апробировать решение путем создания сначала одного-двух гарантийных фондов. Даже в случае успеха первый опыт позволит существенно снизить системные риски при переходе к дальнейшему масштабированию Программы.

4.7.4. Создание фонда прямых инвестиций

Одним из важных стратегических решений по поддержке МСБ Казахстана является создание фонда прямых инвестиций в предприятия малого и среднего бизнеса.

Таким образом будет обеспечена инвестиционная поддержка субъектов МСБ, бизнес которых сконцентрирован на новых технологиях, научных достижениях, инновациях, выпуске конкурентоспособной продукции, способных увеличить потенциал отечественного сектора высоких технологий.

Фонд «Даму» может выступить в качестве одного из главных инвесторов, вместе с иностранным финансовым институтом, уже имеющим опыт инвестиций в отрасль. Данное решение позволит обеспечить прозрачность инвестиций и работы фонда прямых инвестиций в целом, а также использование отработанных технологий.

Одним из возможных соинвесторов может стать Европейский банк реконструкции и развития. ЕБРР имеет масштабный и успешный опыт инвестиций в подобные фонды на территории России, Украины и других странах Восточной Европы.

Немногочисленная команда менеджеров (с обязательным привлечением в руководство фонда иностранного управляющего с опытом работы в подобном фонде в странах Восточной Европы) позволит эффективно решить поставленную задачу.

Небольшой размер фонда (\$50–100 млн) и инвестиций в один проект (\$1–5 млн) позволит эффективно инвестировать в 20–30 проектов казахстанских компаний, которые имеют прозрачную и успешную историю развития, способность к динамичному росту и достижению лидерства в соответствующих отраслях. При этом фонд будет работать с предпринимателями, которые хотят вывести свой бизнес с регионального уровня на позицию национального лидера. Успешная деятельность фонда может быть достигнута даже с малой долей реализованных проектов ввиду инвестирования небольших сумм на раннем этапе развития компании. В результате доходность фонда является достаточно высокой и компенсирует риски инвестирования в предприятия МСБ.

entrepreneur must go through training courses and receive the certificate of Business-Advisor program; upon necessity, the businessman must go through additional preparation under ESC.

Nonetheless, the Fund conservatively believes that this program will not make a profit. Therefore, it is expected to test the decision through establishment of 1–2 guarantee funds at the beginning phase. Even in case of success, the first experience will help significantly reduce the system risks in transfer to further expansion of the program.

4.7.4. Creation of a direct investment fund

One of SME support solutions will be setting up of a fund of direct investment into small and medium enterprises.

Thus the investment support of SMEs focused on new technologies, scientific achievements, innovations, production of competitive products that are able to increase the potential of the domestic high-tech sector will be provided.

Damu Fund could be one of the major investors together with a foreign financial institution, which has experience of investing in this sector. This solution will ensure the transparency of investments and operation of the direct investments fund, on the whole, and enable using tested technologies.

The European Bank for Reconstruction and Development could be one of the possible co-investors. EBRD has an extensive and successful experience of investing in similar funds in Russia, Ukraine and other countries of Eastern Europe.

A small team of managers of the Fund (including a foreign manager with an experience of working in a similar fund in Eastern European countries) will allow effectively solving the set task.

A small size of the fund at about \$50 million – \$100 million and investments in one project at \$1 million – \$5 million will allow effectively investing in 20–30 projects of Kazakhstani companies, which have a transparent and successful history of development, the ability of continuous growth and achieving leading positions in the relevant sectors. The fund will be working with the entrepreneurs, who want to bring their business from the regional level to the national leader's level. Successful operation of the fund can even be achieved with a small number of implemented projects due to the fact that small amounts are invested already at an early stage of the company's development. As a result, the profitability of the fund would be relatively high and compensate the risks of investments in SMEs.

себепті, іске асырылған жобалардың үлесі аз болғанда да Қордың табысты қызмет істеуіне қол жеткізуге болады. Соның нәтижесінде қордың табыстылығы едәуір жоғары болып табылады да, ШОБ кәсіпорындарына инвестициялау тәуекелдерін өтейді.

4.7.5. Микроқаржылық секторды қолдау

1. ЕДБ қаражатын МНҰ қаржыландыру үшін келісіп орналастыру

Бағдарлама мақсаты: ЕДБ ұйымдастыру-техникалық мүмкіндіктерін тарту жолымен МНҰ үшін жеңілдікті қаражатты жеткізудің тиімділігі мен шұғылдығын жақсарту.

Іске асыру тетіктері:

1. Қор серіктес банкпен арадағы келісімшартпен көзделген, игеру мерзімі белгіленген қаражат сомасын белгілі бір (мақсатты және шектеуші) шарттарда бөледі.
2. Серіктес банк белгіленген кезең ішінде бағдарламаның міндетті талаптарына сәйкес МНҰ жобаларын қаржыландыруды жүзеге асырады. Қарыздар микронесие ұйымдарына МНҰ айналымдық қаражатын толықтыру үшін, яғни, кәсіпкерлік субъектілеріне, сондай-ақ халықтың кең топтарына да микронесие беру үшін беріледі.
3. Бағдарлама бойынша қаражат көзі: Қордың меншікті қаражаттары және тартылған қаражаттар (республикалық бюджет және т.б.). Қор Бағдарламаны 2009–2012 жылдары іске асыруға 4 млрд теңге бөлді. Осы қаражаттар шеңберінде Қор нарықта белсенді қызмет етуші МНҰ 5%-ға жуығын қаржыландыруды көздеп отыр.

Жобаның қазіргі жағдайы:

1. Кейіннен МНҰ несиелендіру үшін «Даму» Қорының қаражатын ЕДБ-лерде келісіп орналастыру бағдарламасын Қордың Директорлар Кеңесі 29.06.2009 жылы бекітті.
2. 4 ЕДБ-мен 1,7 млрд теңге сомасына несие шарттары жасалды.
3. 01.09.2010 жылғы жағдай бойынша Банк-әріптестермен іс жүзінде 1 123,7 млн теңге сомасына 8 МНҰ қаржыландырылды. Орташа бағамдалған пайыздық мөлшерлеме – 12,96%, тиімді пайыздық мөлшерлеме – жылына 13,9%.

2. Ауылдық жерде микронесиелендіруді жүзеге асыратын МНҰ-ларды тікелей қаржыландыру

Кейіннен МНҰ несиелендіру үшін «Даму» Қорының қаражатын ЕДБ-лерде келісіп орналастыру бағдарламасына қоса, Қор Ауылдық жерде микронесиелендіруді жүзеге асыратын МНҰ-ларды тікелей қаржыландыру бағдарламасын әзірледі.

4.7.5. Развитие микрофинансового сектора

1. Обусловленное размещение средств в БВУ для финансирования МКО

Цель программы: повышение эффективности и оперативности доведения льготных средств до МКО путем привлечения организационно-технических возможностей БВУ.

Механизм реализации:

1. Фонд выделяет предусмотренную Договором с банком-партнером сумму средств с установленным сроком освоения на определенных (целевых и ограничительных) условиях.

2. Банк-партнер в течение установленного периода осуществляет финансирование проектов МКО в соответствии с обязательными требованиями программы. Займы предоставляются МКО на пополнение оборотных средств, т. е. для предоставления микрокредитов как субъектам предпринимательства, так и широкому кругу населения.

3. Источники средств по Программе: собственные средства Фонда и привлеченные средства (республиканский бюджет и др.). Фондом на реализацию Программы на 2009–2012 годы выделено 4 млрд тенге. В рамках этих средств Фонд планирует профинансировать порядка 5% активно действующих на рынке МКО.

Текущее состояние проекта:

1. Программа обусловленного размещения средств в БВУ для кредитования МКО утверждена Советом директоров Фонда «Даму» 29.06.2009 г.
2. Заключены кредитные договоры с 4 БВУ на сумму 1,7 млрд тенге.
3. По состоянию на 01.09.2010 года банками-партнерами фактически профинансировано 8 МКО на сумму 1 123,7 млн тенге. Средневзвешенная процентная ставка – 12,96%, эффективная процентная ставка – 13,9% годовых.

2. Прямое финансирование МКО, осуществляющих деятельность в сельской местности

Помимо Программы обусловленного размещения средств в БВУ для последующего кредитования МКО, Фондом разработана Программа прямого кредитования МКО, осуществляющих микрокредитование в сельской местности.

По Программе обусловленного размещения средств в БВУ для последующего кредитования МКО будут прокредитованы преимущественно городские МКО, имеющие ликвидное обеспечение. МКО, находящиеся в городах, в свою очередь,

4.7.5. Microfinancing sector development

1. Conditional placement of funds in STB for MCO financing

Goal of the Program: The goal of the Program is to achieve more efficient and prompt disbursement of soft loans to MCOs using STBs' institutional and technical capacity.

Mechanism of implementation

1. The Fund disburses the amount of funds specified in the contract with the partner bank with a preset term of utilization on certain terms (intended use and other restrictions).

2. The partner bank, within the set term, finances MCO's projects in accordance with the mandatory requirements of the program. Loans are extended to MCOs to replenish MCO's working capital, i.e. to extend microloans to businesses and population.

3 The sources of program funds: Own funds of the Fund and attracted funds (republican budget and other). The Fund allocated 4 billion Tenge for the program implementation in 2009–2012. The Fund is going to use these resources in order to finance about 5% of current MCO in the market.

Current state of the project:

1. The Damu Fund's Board of Directors approved the program of conditional placement of funds in STBs for lending to MCOs on June 29, 2009
2. KZT1.8 billion worth loan agreements have been signed with four STBs.
3. As of 01.09.2010 the partner banks in fact financed 8 MCO for 1,123.7 million Tenge. The average weighted interest rate is 12.96%, effective interest rate is 13.9% per year.

2. Direct financing of MCOs providing microlending in rural settlements

Apart from the Program of conditional placement of funds to STB for their subsequent lending to MCOs, the Fund developed direct lending program for MCOs operating in rural areas.

Under the program of conditional placement of funds in STBs for on-lending to MCOs, lending will be provided predominantly to city-based MCOs that have marketable collateral. City-based MCOs, in their turn, will lend money predominantly to urban population that owns city-based collateral.

Тәсім/Схема/Scheme 14

МНҰ үшін кепілдік беру Предоставление гарантии за МКО Provision of guarantee with regard to MCO



Кейіннен МНҰ несиелендіру үшін ЕДБ-лерде келісіп орналастыру бағдарламасы осы бағдарлама бойынша негізінен өтелімді қамтамасыздығы бар қалалық МНҰ несиелендірілетіні көзделеді. Қалаларда орналасқан МНҰ өз кезегінде негізінен қалада тұратын және кепілзаттық қамтамасыздығы бар тұрғындарды несиелендіреді.

Ауылдық жерде микронесиелендіруді жүзеге асыратын МНҰ-ларды Қордың тікелей қаржыландыруының қажеттігі қала тұрғындарынан кем емес дәрежеде несиелендіруге мұқтаж болып отырған ауыл тұрғындарына МНҰ арқылы несие қаражатын жеткізуге ұмтылыстан туындады. Қала тұрғындарынан өзгеше, ауыл тұрғындарының көпшілігі үшін МНҰ – қаржыландырудың бірден бір көзі. Қазіргі сәтте ауылдық жердегі МНҰ несиелендіру тек Оңтүстік Қазақстанда ғана кеңінен таралған.

Ауылдық жердегі тұрғындардың жеңілдікпен қаржыландырылуын қамтамасыз ету қажет болғандықтан, жергілікті атқарушы органдардың, Әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялардың қаражаты есебінен аймақтарда МНҰ құрған жөн болады.
Тәсім 14

Қор ең бірінші кезекте ауылда жұмыс істейтін және жекелеген аймақта елеулі әлеуметтік маңызы бар рөл атқаратын МНҰ-ларды несиелендіруге дайын.

Шығындарды азайту мақсатында аймақтар мен ауылдарда бұқара халық көп баратын ұйымдар мен мекемелердің, мемлекеттік мекемелердің, соның ішінде пошта байланысы бөлімшелерінің, ӘКК ғимараттарында МНҰ кеңселерін белсенді түрде орналастыру туралы мәселені қарастыру ұсынылады. ӘКК ресурсын сондай-ақ МНҰ капиталдандыруға бағыттауға болады.

Жеткілікті төлем статистикасы, оңды бизнес-тарихы бар, акционерлері мемлекеттік мекемелер (ЖАО, ӘКК) болып табылатын, белсенді жұмыс істейтін микронесие ұйымдарын «Даму» Қоры несие қоржынының және кепілзаттық қамтамасыздықтың басқа да баламалы түрлерінің (банктердің кепілдігі, үшінші тұлғалардың кепілдігі) қамтамасыздығына тікелей қаржыландыра алады. Алайда түпкі қарызгерге арналған пайыздық мөлшерлеме тұрғысынан микронесие ұйымдарын шектеу құқығын Қорда қалдырған дұрыс болып көрінеді.

МНҰ коммерциялық ұйымдар болып табылатынын ескере отырып, оларға жеңілдікпен қаржыландыру берген кезде, алынған пайданы капиталдандыруды міндетті шарт ретінде талап ету қажет.

Қор «Орал» МНҰ ЖШС қызметінің оң нәтижелі тәжірибесінің негізінде елдің барлық аймақтарындағы ауылдық жерлерде ЖАО және (немесе) ӘКК қаражаты есебінен МНҰ құруды ұсынады.

преимущественно, кредитуют население, также проживающее и имеющее залоговое обеспечение в городе.

Необходимость Программы прямого кредитования Фондом МКО, осуществляющих свою деятельность на селе, обусловлена стремлением довести кредитные средства через МКО до сельских жителей, нуждающихся в кредитовании не менее, чем городские. В отличие от горожан, для большинства сельских жителей МКО – единственный источник финансирования. В настоящее время кредитование МКО в сельской местности широко распространено только в Южном Казахстане.

Поскольку необходимо обеспечить льготное финансирование жителей сельской местности, то МКО в регионах целесообразно создавать за счет средств местных исполнительных органов и социально-предпринимательских корпораций. *Схема 14*

Фонд готов кредитовать, в первую очередь, те МКО, которые работают на селе и играют существенную социально значимую роль в отдельно взятом регионе.

В целях снижения издержек предлагается рассмотреть вопрос об активном размещении офисов МКО в регионах и на селе в зданиях организаций и учреждений массовой доступности, государственных учреждений, включая отделения почтовой связи, СПК. Ресурсы СПК также могут быть направлены на капитализацию МКО.

Активно действующие МКО, имеющие достаточную статистику платежей, положительную бизнес-историю, акционерами которых являются государственные учреждения (МИО, СПК), могут быть напрямую профинансированы Фондом «Даму» под обеспечение ссудного портфеля и других альтернативных видов залогового обеспечения (гарантия банков, гарантия третьих лиц) по льготной ставке. Однако представляется целесообразным оставить за Фондом право ограничить МКО в части процентной ставки для конечного заемщика.

С учетом того обстоятельства, что МКО являются коммерческими организациями, предоставление им льготного финансирования необходимо обусловить обязательным требованием капитализации полученной прибыли.

Фонд предлагает создавать во всех регионах страны МКО в сельской местности за счет средств МИО и/или СПК, используя положительный опыт работы ТОО МКО «Орал».

Текущее состояние проекта:

1. Правила прямого финансирования Фондом «Даму» МКО утверждены Советом директоров Фонда от 12.12.2009 года. Целью данного механизма является пополнение оборотных средств МКО исключительно для последующего кредитования проектов в сельской местности.

The need for a direct lending program for MCOs operating in rural areas has to do with a desire to provide lending through MCOs to the rural population as well, as the latter needs money not less than urban population. For a majority of rural population as opposed to urban population, MCOs are the only funding source. At present, lending to MCOs operating in rural areas is only common in Southern Kazakhstan.

Since there is a need to provide soft lending to the rural population, it makes sense to set up MCOs using funds of local executive bodies and social and entrepreneurship corporations. *Scheme 14*

The Fund is ready to provide lending, first of all, to those MCO, which operate in rural areas and play a considerable role in the social life of the regions.

With a view to reducing the costs, it is suggested that MCOs in regions and rural areas be headquartered in buildings of organizations and institutions accessible to the public, state-owned buildings, including post-offices, and SECs. SECs' resources can be used for capitalization of MCOs.

The actively operating MCOs with good payment statistics, good business history and state-owned organizations (LEBs, SECs) as their shareholders, are entitled to Damu Fund's direct concessional lending, collateralized by such MCO's loan portfolio and other alternative types of collateral (bank guarantee, third-party guarantee). However, it seems expedient for the Fund to reserve the right to limit interest rates set by MCOs to the end borrower.

Taking into consideration this fact that MCO are profit-making organizations, provision of soft financing to them has to be made subject to mandatory capitalization of earnings.

The Fund suggests that MCOs should be set up in all regions of the country using LEBs' and/or SECs' funds in rural areas based on the positive experience of Oral MCO.

Current state of the project:

1. The rules of the Damu Fund on direct financing MCO were approved by the Fund's Board of Directors on 12.12.2009. The goal of this mechanism is the working capital financing of MCO exclusively for the following lending of the projects in rural areas.
2. The Fund received two applications for financing from MCO Oral LLP and MCO Arnur-credit LLP. However, later on the applications were recalled by the applicants in concern with many amendments in the RK legislation on MCO operations.

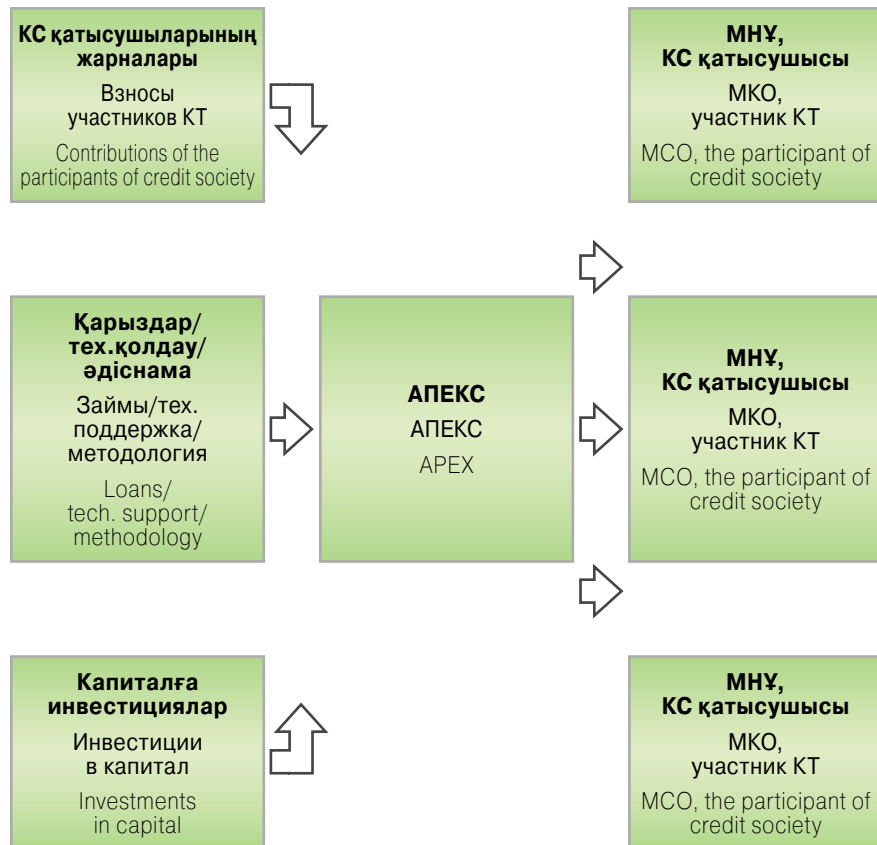
Тәсім/Схема/Scheme 15

ҚАТЫСУШЫЛАР ДАМУ ҚОРЫ ИНВЕСТОРЛАР

УЧАСТНИКИ
ФОНД ДАМУ
ИНВЕСТОРЫ

DAMU FUND'S
PARTICIPANTS
INVESTORS

НЕСИЕЛЕР
ТЕХНИКАЛЫҚ ҚОЛДАУ
КРЕДИТЫ
ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА
LOANS
TECHNICAL SUPPORT



Жобаның қазіргі жағдайы:

1. «Даму» Қорының МНҰ тікелей қаржыландыру ережелері Қордың Директорлар кеңесімен 12.12.2009 жылы бекітілді. Осы механизмнің мақсаты ауылдық жерлерде жобаларды болашақта несиелендіру үшін ғана МНҰ айналымдық құралдарын толықтыру болып табылады.
2. «Орал» МНҰ ЖШС және «Арнур-кредит» МНҰ ЖШС-нен қаржыландыруға 2 өтініш түсті. Алайда, олар ҚР МНҰ қызметіне қатысты Заңнамаға өзгертулер енгізілуіне байланысты өтініш берушілермен қайта кері қайтарылды.

3. МНҰ кейіннен қорландыру үшін қаражатты АПЕКСтік қорда орналастыру

22.05.2009 жылы Қор «Микроқаржылық ұйымдардың қауымдастығы» ЗТБ-мен (бұдан әрі – МҚҰК) Мемлекеттік емес АПЕКСтік институт құру мен жұмысын жүргізу бойынша өзара әрекеттестік туралы Меморандум жасасты.

АПЕКС ті құрудың мақсаты микронесие ұйымдарының несиелендіру ресурстары мен басқа да көрсетілетін қызметтерге мұқтаждығын қатысушылардың меншікті қаражатын жинақтау есебінен қанағаттандыру, мемлекет МНҰ үшін бөлетін қаржы қаражатын алу, шетелдік инвесторлардан МНҰ-дар арасында кейіннен орналастыру үшін қаржы-қаражат алу болып табылады.

АПЕКС тің жұмысы төмендегідей схема бойынша жүзеге асырылатын болады:
Тәсім 15

«Даму» Қорының АПЕКС тік қорды қаржыландыру шарттары:

- Қаражатты орналастыру сомасы – АПЕКС тік қордың меншікті капиталының мөлшерінде (АПЕКС тің мүшелері қосымша кепілдік берген жағдайда, қаражатты орналастыру сомасы ұлғайтылуы мүмкін);
 - қаражатты орналастыру мерзімі – 3 жылға дейін;
 - сыйақы төлеу – ай сайын;
 - қарызды қайтару – тоқсан сайын (жартыжылдық төлемдермен);
 - қамтамасыздық – АПЕКС мүшелерінің кепілдігі;
 - қордың қарыз қаражатын АПЕКС қоры МНҰ-дар арасында 12%-дан аспайтын жылдық тиімді сыйақы мөлшерлемесі бойынша орналастырады.
- АПЕКС тің жұмысына Қордың ат салысуы шетелдік инвесторларды тартуға мүмкіндік береді – АПЕКС ке мемлекеттік институттың қатысуы аталған институттың тиімді әрі айқын қызметінің көрсеткіші болып табылады.

2. Поступило две заявки на финансирование от ТОО «МКО «Орал» и ТОО МКО «Арнур-кредит». Однако позже заявки были отозваны заявителями в связи с возможными внесениями изменений в законодательство РК касательно деятельности МКО.

3. Размещение средств в АПЕКСном фонде для фондирования МКО

22.05.2009 г. Фонд заключил Меморандум с ОЮЛ «Ассоциация микрофинансовых организаций» (далее – АМФОК) о совместном взаимодействии по созданию и функционированию негосударственного АПЕКСного института.

Целью создания АПЕКСа является удовлетворение потребностей микрокредитных организаций в кредитных ресурсах и других услугах за счет аккумуляции собственных средств участников, получение финансовых средств выделяемых государством для МКО, получение финансирования от зарубежных инвесторов для последующего размещения среди МКО.

Функционирование АПЕКСа будет осуществляться по следующей схеме. *Схема 15*

Условия финансирования Фондом «Даму» АПЕКСного фонда:

- сумма размещения средств – в размере собственного капитала АПЕКСного фонда (сумма размещения средств может быть увеличена при условии предоставления дополнительной гарантии членов АПЕКСа);
- срок размещения средств – до 3 лет;
- оплата вознаграждения – ежемесячно;
- возврат займа – ежеквартально (полугодовыми платежами);
- обеспечение – гарантия участников АПЕКСа;
- заемные средства Фонда размещаются АПЕКСом среди МКО под годовую эффективную ставку вознаграждения не более 12% годовых.

Участие Фонда в функционировании АПЕКСа позволит привлечь иностранных инвесторов, для которых участие в АПЕКСе государственной организации будет являться индикатором эффективной и прозрачной деятельности данного института.

Текущее состояние проекта:

1. Подписан Меморандум с АМФОК в мае 2009 г.
2. До настоящего момента АМФОК не обращался в Фонд «Даму» по вопросам создания АПЕКСного фонда. Однако Фонд готов оказать помощь в его создании.

3. Disbursement of funds to an APEX Fund for their subsequent lending to MCOs

On May 22, 2009 the Fund concluded a Memorandum with ALE Association of Microfinance Organizations of Kazakhstan (further AMFOK) on cooperation in setting up and operating a private APEX institution.

The purpose of the APEX institution is to satisfy the need of microcredit institutions in lending funds and other services through accumulation by the participants of their own funds, funds disbursed by the state for MCOs, and financing of foreign investors for subsequent disbursement of funds to MCOs.

The APEX institution will be operated as follows: *Scheme 15*

Terms of financing of an APEX Fund by Damu Fund:

- Amount of funds to be disbursed: Equal to equity of the APEX Fund (can be increased if the members of the APEX funds provide an additional guarantee)
- Term of disbursement of funds: Up to 3 years
- Interest is paid monthly
- Repayment of the loan: On a quarterly basis (or half-year installments)
- Collateral: Guarantee of the APEX's participants
- The funds disbursed by the Fund to the APEX Fund are then provided as lending to MCOs with an annual effective interest rate of not more than 12% p.a.

The Fund's participation in the operation of APEX will allow attracting foreign investors: The participation of a state-owned institution will serve as an indicator of efficient and transparent operation of this institution.

Current state of the project:

1. The Memorandum was signed with AMFOK in May 2009.
2. To the moment, AMFOK did not turn to the Damu Fund on the establishment of the APEX fund. However, the Fund is ready to assist in its establishment.

4. Non-financial support of MCO

All instruments of non-financial support of MCO will be implemented jointly with ALE Association of Microfinance Organizations of Kazakhstan and include work on following directions:

- Improving collection and analysis of data on MCOs' activities

Халықаралық донорлар (USAID, Phare, Евро одақ) Польшаға ШОБ қолдау бойынша пәрменді әрі өнімді құрылымды құруға көмектесті.

Именно международные доноры (USAID, Phare, Евросоюз) помогли Польше создать эффективную и продуктивную структуру по поддержке МСБ.

Exactly the international donors (USAID, Phare, European Union) helped Poland to set an efficient and productive structure of SMEs support.

Жобаның қазіргі жағдайы:

1. АМФОК-пен 2009 жылдың мамыр айында Меморандумға қол қойылды.
2. Осы сәтке дейін МҚҰҚ АПЕКС қорын құру мәселесі бойынша «Даму» қорына хабарласқан жоқ. Алайда, Қор оны құруға көмек беруге дайын.

4. МНҰ қаржылық емес қолдау көрсету

МНҰ-дарды қаржылық емес қолдаудың барлық құралдары «Қазақстанның микроқаржылық ұйымдарының қауымдастығы» ЗТБ-мен бірлесіп іске асырылатын болады және келесі бағыттар бойынша жұмыстардан тұрады:

- МНҰ қызметі үшін деректерді жинау және талдауды жетілдіру.
- МНҰ қызметінің көрсеткіштерінің әлемдік стандарттарын енгізу.
- МНҰ үшін бағдарламалық жасақтаманы жасау және енгізу.
- Микронесиелендіру жүйесінің қатысушыларын оқыту және біліктілігін арттыру және халықтың микронесиелендіру мүмкіндіктері туралы хабардарлығын жақсарту.
- МНҰ үшін ұлттық блог құру.

4.8. ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕСТІК

«Даму» Қоры халықаралық қызметтестікті кеңейту, әлемнің көшбасшы елдерінің мемлекеттік, қоғамдық және кәсіпкерлік құрылымдарымен байланысты орнату және қолдау мәселелеріне ерекше назар аударады.

Қор ШОБ дамытуда елеулі табыстарға жеткен елдердің (Польша, Италия, Оңтүстік Корея, АҚШ), сондай-ақ жапсарлас елдер (Ресей, Қытай) экономикаларының ШОБ қолдау институттарымен тұрақты байланысты дамытуға және байланысты үзбей қолдап тұруға тырысады.

Халықаралық әріптестермен жұмыстың негізгі бағыттары келесідей болуы мүмкін:

- Тәжірибе алмасу. Кадрлардың біліктілігін жоғарылату.
- Халықаралық конференцияларға қатысу.
- Зерттеулер жүргізу және талдау материалдарын дайындау.
- Ақпараттық ынтымақтастық.
- Қазақстанның кәсіпкерлері мен шет елдердің ШОБ субъектілерінің арасында іскерлік байланыс орнатуда жәрдемдесу.
- Технологияларды экспортқа шығару мен табыстауға жәрдемдесу.
- ШОБ қолдау бойынша бірлескен бағдарламаларды іске асыру.

4. Нефинансовая поддержка МКО

Все инструменты нефинансовой поддержки МКО будут реализовываться совместно с ОЮЛ «Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана» и включать работу по следующим направлениям:

- Совершенствование сбора и анализа данных по деятельности МКО.
- Внедрение мировых стандартов показателей деятельности МКО.
- Разработка и внедрение программного обеспечения для МКО.
- Обучение и повышение квалификации участников системы микрокредитования и повышение информированности населения о возможностях микрокредитования.
- Создание национального блога для МКО.

4.8. МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Фонд «Даму» придает большое значение вопросам расширения международного сотрудничества, установлению и поддержанию контактов с государственными, общественными и предпринимательскими структурами ведущих стран мира.

Фонд развивает и стремится к постоянным контактам с институтами поддержки МСБ стран, добившихся значительных успехов в развитии малого бизнеса (Польша, Италия, Южная Корея, США, Германия), а также крупнейших сопредельных стран (Россия, Китай).

Основными направлениями работы с международными партнерами должны стать:

- обмен опытом,
- повышение квалификации кадров,
- участие в международных конференциях,
- проведение исследований и подготовка аналитических материалов,
- информационное сотрудничество,
- содействие в установлении деловых контактов между предпринимателями Казахстана и субъектами МСБ зарубежных стран,
- содействие экспорту и трансферу технологий,
- реализация совместных программ поддержки МСБ.

Современные средства коммуникаций могут сделать возможным дистанционное участие сотрудников Фонда «Даму» в семинарах в рамках обмена опытом и программ повышения квалификации.

В настоящее время Фонд осуществляет сотрудничество с такими странами, как:

- Introduction of world standards with regard to the indicators of MCO's activities
- Development and introduction of software for MCOs
- Training and upgrading qualifications of the microlending system participants and increasing the awareness of the population of microlending opportunities
- Creation of a national blog of MCOs.

4.8. INTERNATIONAL COOPERATION

The Damu Fund pays much attention to the expansion of international cooperation, establishment and maintenance of contacts with state, public and entrepreneurial structures of leading countries of the world.

Damu Fund develop and maintain permanent contacts with the SME support institutions in those countries, which have attained considerable success in development of small business, such as Poland, Italy, South Korea, and USA, and in the largest neighboring economies, such as Russia and China.

The major areas of focus in work with international partners should be:

- Sharing experience
- Raising professional skills of personnel
- Participation in international conferences
- Studies and development of analytical materials
- Information cooperation
- Assistance in establishing business contacts between entrepreneurs and the overseas SME entities
- Promotion of exports and technology transfer
- Implementation of joint SME support programs

Contemporary means of communications can make it possible for Damu Fund staff to participate in long-distance seminars within the framework of experience sharing and qualification upgrade programs.

Today, the Fund cooperates with such countries as:

- **USA** – under PPEP framework and based on partner relations with the USAID project on development of small business in Kazakhstan – KSBD
- **Poland** – the Memorandum of cooperation is signed between Damu Fund and the Polish agency for development of entrepreneurship (PADE)

Қазіргі заманғы байланыс құралдарының көмегімен «Даму» Қорының қызметкерлері тәжірибе алмасу мен біліктілікті жоғарылату бағдарламаларының шеңберінде семинарларға қатыса алады.

Қор қазіргі уақытта келесі елдермен қызметтестікті жүзеге асырады:

- **АҚШ** – ГЧЭП аясында KСBD – Қазақстанда шағын бизнесті қолдау бойынша USAID жобасымен әріптестік қарым-қатынас негізінде,
- **Польша** – «Даму» Қоры мен Польша кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі агенттігі (ПКДА) арасында қызметтестік туралы Меморандумға қол қойылды,
- **Оңтүстік Корея** – «Даму» Қоры мен Корея шағын және орта бизнес корпорациясы арасында қызметтестік туралы Меморандумға қол қойылды,
- **Германия** – «Даму» Қоры мен GTZ Германия Техникалық қызметтестік жөніндегі қоғамы арасында Қазақстан Республикасында ШОБ дамытуға ықпал ету құрылымын құру саласында қызметтестік туралы Меморандумға қол қойылды,
- **Италия** – Қызметтестік туралы екі Меморандумға қол қойылды:
 - ✓ «Даму» Қоры мен Италияндық-Қазақстандық Сауда палатасы арасында қызметтестік туралы екіжақты Меморандум,
 - ✓ «Даму» Қоры, Италияндық-Қазақстандық Сауда палатасы, Пармдық Өнеркәсіпшілік Одағы (Италия) және Қазақстанның «Атамекен» одағы» Ұлттық экономикалық палатасы арасында қызметтестік туралы төртжақты Меморандум,
- **Үндістан** – Алматы қаласында қазақстандық-үндістандық бірлескен КҚО құру. Ары қарай ШОБ дамыту саласында Ресеймен, Қытаймен, Жапониямен және Түркиямен қызметтестікті кеңейту жоспарлануда.

2009 жылдың қазан айында Астана қаласында Польшалық кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі агенттігімен (ары қарай – ПКДА) қызметтестік туралы Меморандумға қол қойылды. Осы Меморандумды іске асыру бойынша шаралардың Бірлескен жоспары бекітілді, оның аясында «Даму» Қорының қызметкерлері Польшада ШОБ қолдау және дамыту тәжірибесі бойынша Варшавада жүргізілетін семинарларға қатысуға мүмкіндігі бар. 2010 жылдың тамыз айында ПКДА сарапшылармен тренинг-семинар жүргізілді, ол ПКДА және «Даму» Қорының қызметкерлеріне кәсіпкерлік қызметті реттеу саласында тәжірибе мен идеяларымен бөлісуге, ШОБ қолдауды жетілдіру жолдарын қарастыру шеңберінде идеяларды бөлісуге мүмкіндік берді, сондай-ақ Қазақстанда кепілдеудің табысты жүйесін одан әрі ұйымдастыруға тамаша теориялық тәжірибе берді.

2010 жылдың сәуір айында Сеул қаласында, қазақстан-корейлік бизнес-форумы шеңберінде «Даму» Қоры мен Корея Республикасының Шағын және орта бизнесінің Корпорациясы арасында өзара түсіністік туралы Меморандумға

- **США** – в рамках ГЧЭП на основе партнерских отношений с проектом USAID по развитию малого бизнеса в Казахстане – KSBD,
- **Польша** – подписан Меморандум о сотрудничестве между Фондом «Даму» и Польским агентством по развитию предпринимательства (ПАРП),
- **Южная Корея** – подписан Меморандум о сотрудничестве между Фондом «Даму» и Корпорацией малого и среднего бизнеса Кореи,
- **Германия** – подписан Меморандум о сотрудничестве в сфере создания структур содействия развитию МСБ в Республике Казахстан между Фондом «Даму» и Германским обществом по техническому сотрудничеству GTZ,
- **Италия** – подписаны два Меморандума о сотрудничестве:
 - ✓ двусторонний Меморандум о сотрудничестве между Фондом «Даму» и Итало-Казахстанской Торговой палатой,
 - ✓ четырехсторонний Меморандум о сотрудничестве между Фондом «Даму», Итало-Казахстанской торговой палатой, Пармским союзом промышленников (Италия) и Национальной экономической палатой Казахстана «Союз «Атамекен»,
- **Индия** – создание совместного казахстанско-индийского ЦРП в г. Алматы.
В дальнейшем планируется расширение сотрудничества в сфере развития МСБ с Россией, Китаем, Японией и Турцией.
В октябре 2009 года в г. Астане подписан Меморандум о сотрудничестве с Польским агентством по развитию предпринимательства (далее – ПАРП). Утвержден Совместный План мероприятий по реализации данного Меморандума, в рамках которого сотрудники Фонда «Даму» имеют возможность участвовать в семинарах, проводимых в Варшаве, по опыту поддержки и развития МСБ в Польше. В августе 2010 года проведен тренинг-семинар с экспертами ПАРП, который предоставил возможность сотрудникам ПАРП и Фонда «Даму» обменяться опытом и идеями в области регулирования предпринимательской деятельности, обменяться идеями в рамках рассмотрения путей совершенствования поддержки МСБ, а также послужил хорошим теоретическим опытом в дальнейшей организации успешной системы гарантирования в Казахстане.
В апреле 2010 года в г. Сеуле в рамках казахстанско-корейского бизнес-форума был подписан Меморандум о взаимопонимании между Фондом «Даму» и Корпорацией малого и среднего бизнеса Республики Кореи. Сотрудничество Фонда «Даму» и Корпорации малого и среднего бизнеса Республики Кореи в рамках заключенного Меморандума будет осуществляться по следующим направлениям:
 - разработка и внедрение инструментов поддержки малых и средних предприятий, особенно финансовых инструментов, в том числе гарантий и кредитов,

- **South Korea** – the Memorandum of cooperation is signed between the Damu Fund and small and medium business corporation of South Korea
- **Germany** – the Memorandum of cooperation is signed in the field of establishing the structures on SMEs development in the Republic of Kazakhstan between the Damu Fund and GTZ - German Technical Cooperation organization
- **Italy** – two Memorandums of cooperation are signed:
 - ✓ Bilateral Memorandum of cooperation between the Damu Fund and Italian-Kazakhstani Chamber of Trade
 - ✓ 4-party Memorandum of cooperation between the Damu Fund, Italian-Kazakhstani Chamber of Trade, Parm Union of Manufacturers (Italy) and Soyuz Atameken National Economic Chamber of Kazakhstan
- **India** – the establishment of joint Kazakhstani-Indian ESC in Almaty
In the future the Fund is planning to expand cooperation in the field of SMEs development with Russia, China, Japan and Turkey.
In October of 2009 the Memorandum of cooperation with the Polish agency for enterprise development (hereinafter, PAED) was signed in Astana. The joint plan for implementation of this Memorandum was approved; under its framework the Damu Fund employees have the opportunity to attend seminars in Warsaw on the practice of supporting and development of SMEs in Poland. In August of 2010 a training-seminar was held together with PAED experts that provided the opportunity for representatives of PAED and the Damu Fund to exchange experience and ideas in the field of regulating entrepreneurial operations, exchange ideas through consideration of ways for better support of SMEs; it also served as a good theoretical experience for further organization of successful assurance system in Kazakhstan.
In April of 2010 the Memorandum of understanding between the Damu Fund and small and medium business corporation of the Republic of Korea was signed during the Kazakhstani-Korean business forum in Seoul. Under the signed Memorandum the cooperation between the Damu Fund and small and medium business corporation of the Republic of Korea will be managed in the following directions:
 - Design and launch of small and medium enterprises support instruments (especially financial instruments, including assurance and loans),
 - Export support,
 - Facilitation to trade and regional development,
 - Facilitation to the application of new methods and technologies at the enterprises,
 - Creation of new jobs and instruments for fighting unemployment.

қол қойылды. Бекітілген меморандум шеңберіндегі «Даму» Қоры мен Корея Республикасының Шағын және орта бизнесінің Корпорациясы арасындағы қызметтестік келесі бағыттар бойынша жүзеге асырылады:

- Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау құралдарын, әсіресе қаржылық құралдарды, соның ішінде кепілдіктер мен несиелерді жасақтау және енгізу.
- Экспортты қолдау.
- Сауда және аймақтық дамытуды қолдау.
- Кәсіпорындарда жаңа әдістер мен технологияларды қолдануға ықпал ету.
- Жаңа жұмыс орындарын құру және жұмыссыздықпен күрес шаралары.

Сонымен қатар екі елдің ШОКС өнеркәсіптік және технологиялық қызметтестікті дамыту бойынша өнеркәсіптік координаттармен және техникалық сараптамалармен алмастуды жүзеге асыру көзделуде.

Қор басшылығының корейлік қаржыгерлер мен бизнес ұйымдарының өкілдерімен кездесуі барысында Қазақстанның шағын және орта бизнес субъектілерімен жоғары технологиялық және жоғары өнімділікті корейлік жабдықты сатып алу үшін Коопмін Банк несиені бөлу мүмкіндігі туралы мәселе талқыланды.

Қор халықаралық ұйымдармен қызметтестікті дамытуды жоспарлауда. Атап айтқанда, Біріккен Ұлттар Ұйымының өнеркәсіпті дамыту жөніндегі бөлімімен (UNIDO) белсенді қызметтестік ету көзделеді.

- поддержка экспорта,
- поддержка торговли и регионального развития,
- содействие в применении новых методов и технологий на предприятиях,
- создание новых рабочих мест и меры по борьбе с безработицей.

Также планируется осуществлять обмен промышленными координаторами и техническими экспертами по развитию промышленного и технологического сотрудничества СМСП двух стран.

В ходе встреч руководства Фонда с представителями корейских финансовых и бизнес-организаций обсуждался вопрос о возможности выделения кредита Kookmin Bank для закупа высокотехнологичного и высокопроизводительного корейского оборудования субъектами малого и среднего бизнеса Казахстана.

Фонд планирует развивать сотрудничество с международными организациями. В частности, планируется активное сотрудничество с Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию (UNIDO).

It is also expected to organize the exchange of industrial coordinators and technical experts on the development of industrial and technological cooperation between SMBE of the two countries.

The meetings between the Fund management and representatives of Korean financial and business organizations discussed the issue of a possible allocation of loan by Kookmin Bank for purchasing highly-technological and highly-productive Korean equipment by the small and medium enterprises in Kazakhstan.

The Fund is planning to develop cooperation with international organizations. Specifically, it is expected to develop active cooperation with the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO).



5



ҚОРДЫҢ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ ДАМУЫ

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ФОНДА
ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT OF THE FUND

5. ҚОРДЫҢ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ ДАМУЫ

5.1. КОРПОРАТИВТІ БАСҚАРУ

Халықаралық қабылданған стандарттарға сай, тек заңнама талаптарын сөзсіз орындауға ғана емес, сонымен қатар іскерлік қоғамдастықтың барлық қатысушылары үшін ортақ этикалық іскерлік мінез-құлық нормаларын қолдануға негізделген корпоративтік мінез-құлық нормалары мен дәстүрлерін қалыптастыру мен Қор қызметінің күнделікті іс-тәжірибесіне енгізу мақсатында Қор Корпоративтік басқару кодексін қабылдады және оны пәрменді түрде ұстануда.

Қордың басқару органы құрамы алты мүшеден тұратын Директорлар кеңесі болып табылады, оның екеуі – тәуелсіз директорлар – қоғамдық ұйымдардың өкілдері. Қордың атқарушы органы Басқарма, оның құрамында Төраға мен Төрағаның екі орынбасары бар. Қордың басқармасы апта сайын мәжіліс құрады және Қорды оперативті басқару бойынша шешім қабылдайды. *Тәсім 16*

2009 жылдың сәуір айынан бастап Қордың басқарушылық іс-тәжірибесіне Қор басшылығының және дербес құрылымдық бөлімшелер басшыларының апта сайынғы шұғыл мәжілістерін өткізу енгізілді. Аталған іс-тәжірибені енгізудің нәтижесі төмендегідей болды:

- басқарушылық шешімдер қабылдау жеделдігінің артуы;
- шешімдердің орындалуын бақылаудың жақсаруы;
- құрылымдық бөлімшелер басшыларының жұмысқа тартылуының жоғарылауы, нақты командалық жұмыс үшін жағдайлар жасалуы.

Корпоративтік басқару сапасын жоғарылату мақсатында Басқарма жанында операциялық қызметтің әртүрлі қырлары бойынша мәселелерді қарастыратын және Басқармаға оларды тиімді шешу жөнінде ұсыныстар беретін, тұрақты жұмыс істейтін комитеттер құрылған:

- Несие комитеті. Несие саясатын тиімді іске асыру мақсатында құрылған.
- Активтер мен пассивтерді басқару жөніндегі комитет. Активтер мен пассивтерді басқару бойынша орташа мерзімді және ұзақ мерзімді саясат әзірлеу,

5. ОРГАНИЗАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ФОНДА

5.1. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

В целях формирования и внедрения в ежедневную практику деятельности Фонда надлежащих норм и традиций корпоративного поведения, отвечающих международно признанным стандартам, основанным не только на безусловном соблюдении требований законодательства, но и на применении этических норм делового поведения, общих для всех участников делового сообщества, Фондом был принят и эффективно соблюдается Кодекс корпоративного управления.

Органом управления Фонда является Совет директоров в составе шести членов, из которых двое – независимые директора – представители общественных организаций. Исполнительным органом Фонда является Правление в составе Председателя и двух заместителей Председателя. Правление Фонда заседает еженедельно и принимает решения по оперативному управлению Фондом. *Схема 16*

С апреля 2009 года в управленческую практику Фонда было внедрено проведение еженедельных оперативных совещаний руководства Фонда и руководителей самостоятельных структурных подразделений. Результатом внедрения данной практики стало:

- повышение оперативности принятия управленческих решений;
- улучшение контроля над исполнением решений;
- повышение вовлеченности в работу руководителей структурных подразделений, создание условий для реальной командной работы.

В целях повышения качества корпоративного управления, при Правлении созданы постоянно действующие комитеты и комиссии, которые рассматривают вопросы по различным аспектам операционной деятельности и дают рекомендации Правлению по их эффективному решению:

- Кредитный комитет. Создан в целях эффективной реализации кредитной политики.
- Комитет по управлению активами и пассивами. Создан в целях выработки среднесрочной и долгосрочной политики по управлению активами и пассивами, определения оптимальной структуры баланса, мониторинга финансового

5. ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT OF THE FUND

5.1. CORPORATE GOVERNANCE

With the purpose of developing and introducing into day-to-day operation of the Fund proper norms and traditions of corporate conduct that meet internationally recognized standards based on strict compliance with the laws as well as on application of business ethics common to all the members of business community, the Fund approved and follows the Corporate Governance Code.

The management body of the Fund is the Board of Directors, consisting of six members; two of them are independent directors – representatives of public organizations. The executive body of the Fund is the administrative Board, represented by the CEO and two deputy CEOs. The administrative Board holds weekly sessions and makes decisions on the effective management of the Fund. *Scheme 16*

In April of 2009 the Fund introduced into its managerial process weekly brief meetings for top managers and chiefs of structural subdivisions of the Fund. The result of this was:

- Quicker decision-making by the man enhanced control of decisions implementation;
- Enhanced control of decisions implementation;
- Increased involvement of the chiefs of structural subdivisions in the work, and conditions created for the actual teamwork.

To increase the quality of corporate governance, the Board of Directors set standing committees and commissions, which engage in consideration of issues related to various aspects of operational activities and give recommendations to the Fund on how to solve them:

- Credit Committee was set up to efficiently implement the credit policy.
- Assets/Liabilities Management Committee was set up to develop medium-term and long-term policies of assets/liabilities management, to set the optimum

Тәсім/Схема/Scheme 16

Акционер: «Самұрық-Қазына» ҰӘҚ» АҚ /Акционер: «ФНБ «Самрук-Қазына»/Shareholder: JSC NWF Samruk-Kazyna

Басқару органы: Директорлар кеңесі (6 мүше, соның ішінде 2 тәуелсіз директор) 1-жарты жылдық ішінде 5 мәжіліс өткізілді, 43 мәселе қарастырылды

Орган управления: Совет директоров (6 членов, в т.ч. 2 независимых директора) – за 1-е полугодие проведено 5 заседаний, рассмотрено 43 вопроса

Management body: Board of Directors (6 members, including 2 independent directors) in the 1st half of the year there were 5 sessions, considering 43 issues

Атқарушы орган: Басқарма (3 мүше) 1-жарты жылдық ішінде 23 мәжіліс өткізілді, 227 мәселе қарастырылды

Исполнительный орган: Правление (3 члена) – за 1-е полугодие проведено 23 заседания, рассмотрено 227 вопросов

Executive body: The Administrative Board (3 members) in the first half of the year there were 23 sessions, considering 227 cases

Қызметкерлер: 270 қызметкер (116- Бас кеңседе, 154 – филиалда)

Персонал: 270 сотрудников (116 – Головной офис, 154 – филиалы)

Personnel: 270 employees (116 – headquarters, 154 – branches)

баланстың оңтайлы құрылымын айқындау, Қордың қаржылық жағдайын, табыстылық көрсеткіштерін қадағалау және табыстарды барынша көбейту мен Қордың уақытша бос қаражатын орналастыру операциялары бойынша тәуекелдіктерді шектеу үшін қажетті түзету шараларын қабылдау мақсатында құрылған.

- **Кадрлық саясат жөніндегі комитет.** Басқарманың құзыретіне кіретін кадрлық саясат пен ынталандыру саясатын іске асырудың тиімділігін арттыру, сондай-ақ Басқарма Қордың ішкі құжаттарына сәйкес қабылдаған осындай шешімдердің орындалуын бақылауды жүзеге асыру мақсатында 2009 жылы құрылған.
- **Тәуекелдер жөніндегі комитет.** Қор Басқармасына Қордағы тәуекел-менеджментінің адекватты жүйесінің болуы және оның қызмет етуін бақылау саласында оның реттеуші және бақылау функцияларын жүзеге асыру мақсатында 2010 жылы құрылған.

- **Бюджеттік комиссия.** Бюджет жобасын дер кезінде және сапалы жасақтауды қамтамасыз ету және қолданыстағы бюджетке түзетулер енгізу мақсатында құрылған.
- **Контроллинг жөніндегі комиссия.** 2010 жылы құрылған. Басқарма Төрағасымен басқарылады және Қордың ұсынатын есептері негізінде, Қор стратегиясына сәйкес Қордың құрылымдық бөлімшелері мен аймақтық филиалдарының жоспарлы шараларын орындауды айсайын бақылауды жүзеге асырады. 2010 жылы Қорда комплаенс-бақылау жүйесі құрылды. Комплаенс-бақылаушы ерекше құзырет пен уәкілеттікке ие, соның ішінде орын алуы мүмкін ереже бұзушылықтарды анықтау мақсатында тексеру жүргізу құқығы мен кез-келген ақпаратқа қолжетімділікке ие. 2010 жылдың тамыз айында Жалғыз акционер KPMG Халықаралық консалтинг компаниясымен бірге «Даму» Қорының корпоративті басқаруына диагностика

состояния Фонда, показателей доходности и принятия необходимых корректирующих мер по максимизации доходов и ограничению рисков по операциям размещения временно свободных средств Фонда.

- Комитет по кадровой политике. Создан в 2009 году в целях повышения эффективности реализации кадровой политики и политики мотивации, входящих в компетенцию Правления, а также осуществления контроля за исполнением таких решений, принятых Правлением в соответствии с внутренними документами Фонда.
- Комитет по рискам. Создан в 2010 году в целях содействия Правлению Фонда в осуществлении его регулирующих и надзорных функций в сфере контроля над наличием и функционированием адекватной системы риск-менеджмента в Фонде.
- Бюджетная комиссия. Создана в целях обеспечения своевременной и качественной разработки проекта бюджета и внесения корректировок в действующий бюджет.
- Комиссия по контроллингу. Создана в 2010 году. Возглавляется Председателем Правления и осуществляет ежемесячный контроль за выполнением структурными подразделениями и региональными филиалами Фонда плановых мероприятий в соответствии со Стратегией Фонда, на основе предоставляемых ими отчетов.

В 2010 году в Фонде создана система комплаенс-контроля. Комплаенс-контролер обладает исключительной компетенцией и полномочиями, в том числе имеет доступ к любой информации и право проведения проверок в целях выявления возможных нарушений.

В августе 2010 года Единственным акционером совместно с международной консалтинговой компанией KPMG проведена диагностика корпоративного управления Фонда «Даму». Целью проекта было совершенствование и повышение уровня корпоративного управления в группе компаний АО «ФНБ «Самрук-Қазына». Результаты диагностики 2010 года представлены в форме рейтинговой оценки и презентованы руководству АО «ФНБ «Самрук-Қазына». Членами рабочей группы по диагностике был отмечен высокий уровень подготовки Фонда «Даму» к процедуре проведения диагностики.

В 2009 году в Фонде были упразднены самостоятельные управления и управления при департаментах. В итоге на сегодняшний день общая штатная численность сотрудников Фонда составляет 270 единиц: в головном офисе – 116, в 16 региональных филиалах – 154. В 2010 году проведена вторая фаза оптимизации организационной структуры Фонда. Без расширения общей штатной численности

balance sheet structure, to monitor financial condition of the Fund and earnings yield, and to take necessary adjusting measures to maximize income and minimize the risks of operations on the disbursement of temporarily free funds of the Fund.

- Committee on Human Resources Policy was set up in 2009 to enhance effectiveness of implementation of the human resources policy and motivation policy as part of the scope of the Board, and to execute control of implementation of the decisions made by the Board as in compliance with the internal procedures of the Fund.
- Risk committee was established in 2010 in order to help the administrative Board of the Fund perform its regulating and supervisory functions in the field of control over the presence and functioning of an adequate risk-managed system in the Fund.
- Budget committee was established in order to ensure a prompt and high-quality design of the draft budget and introduction of corrections in the current budget.
- Controlling committee was established in 2010. It is headed by the CEO and runs monthly control over performance of planned events by the structural units and regional offices of the Fund in accordance with the Fund's strategy and based on the reports, provided by them.

In 2010 the Fund started the compliance control system. The compliance controller has exclusive power and authorities. He has access to any information and the right to conduct an audit in order to identify possible violations.

The diagnostics of the corporate governance of the Damu Fund was conducted in August of 2010 by the Sole shareholder and KMGP international consulting company. The goal of the project was to improve and raise the level of corporate governance in the JSC NWF Samruk-Kazyna group of companies. The diagnostics results of 2010 in the form of a rating award were presented to the management of JSC NWF Samruk-Kazyna. The members of working group on diagnostics highlighted the high level of the Damu Fund preparation to the procedure of running the diagnostics.

In 2009 the Fund abolished independent units and departmental units. As a result, today, the total number of the Fund employees reached 270: 116 in the headquarters and 154 in 16 regional offices. In 2010 the Fund managed the second phase of the optimization of the organizational structure. Without increasing the number of employees the Fund established a non-financial programs department, a department for subsidizing and assurance, a department for work with state organizations. The

жүргізді. Жобаның мақсаты «Самұрық-Қазына ҰӘҚ» АҚ компаниялары тобында корпоративті басқаруды жетілдіру және деңгейін арттыру. 2010 жылғы диагностика нәтижелері «Самұрық-Қазына ҰӘҚ» АҚ басшылығына рейтингтік бағалау нысанында ұсынылған және берілген. Диагностика жөніндегі жұмыс тобының мүшелерімен «Даму» Қорының диагностика жүргізу процедурасына жоғары дайындық деңгейі ерекше аталып өтілді.

2009 жылы Қорда департамент жанындағы басқару және дербес басқару қысқартылды. Қорытындысында бүгінгі таңда Қор қызметкерлерінің жалпы штаттық саны 270 бірлікті құрайды: Бас кеңседе – 116, 16 аймақтық филиалдарда – 154. 2010 жылы Қордың ұйымдастырушылық құрылымының екінші фазасы жүргізілді. Қордың жалпы штаттық санын кеңейтпей, Қаржылық емес бағдарламалар департаменті, Субсидиялау және кепілдендіру департаменті, Мемлекеттік ұйымдармен өзара әрекеттесу департаменті. Жүйелі түрде Қор қызметінің негізгі мәселелерін, соның ішінде Стратегиясын әзірлеу, ШОБ субъектілерінің қаржылық және қаржылық емес қолдау бағдарламаларын әзірлеу, Азиялық даму банкімен жұмыс жасау мәселелерін қарастыру үшін бірнеше жұмыс топтарын құру тәжірибеге енгізілген.

Қазақстан Республикасында ШОБ субъектілерін қолдауды күшейту мақсатында 2009 жылдың шілде айында «Даму» қорының жанынан Қоғамдық Кеңес, – Қор Басқармасының жанындағы кеңестемелік-мәжіліс органы құрылды. Қоғамдық Кеңестің құрамына Қазақстанның салалық қауымдастықтарының, соның ішінде Қаржыгерлер қауымдастығы мен Жиһаз өндірушілер және ағаш өңдеуші өнеркәсіпшілердің қауымдастығы, «ЗТО «Шағын және орта бизнесті дамыту федерациясының, Қазақстан кәсіпкерлері форумының өкілдері, Қазақстанда шағын бизнесті дамыту бойынша USAID жобасының, Қазақстанның Жоғары оқу орындары қауымдастығының кеңесшілері, сондай-ақ облыс әкімшіліктері мен Алматы, Астана қалалары Өкімшіліктерінің өкілдері кірді.

Қоғамдық Кеңестің негізгі міндеттері ШОБ дамыту жөніндегі ұсыныстамаларды зерделеу, талқылау және әзірлеу, бизнес құрылымдардың, билік органдары мен МЕМҰ өкілдерінің арасындағы сұхбатқа арналған алаңды қалыптастыру болып табылады.

Бұл шешім – «Даму» қоры жұмысының айқындығын жақсартудың, ШОБ қолдаудың қаржылық, сондай-ақ қаржылық емес бағдарламаларын әзірлеу мен іске асырудың маңызды құралы.

Фонда созданы: Департамент нефинансовых программ, Департамент субсидирования и гарантирования, Департамент по взаимодействию с государственными организациями. Систематически практикуется создание рабочих групп для обработки ключевых вопросов деятельности Фонда, включая разработку Стратегии, программ финансовой и нефинансовой поддержки субъектов МСБ, работу с Азиатским банком развития.

В целях усиления поддержки субъектов МСБ в Республике Казахстан, в июле 2009 года при Фонде «Даму» **создан Общественный Совет** – консультативно-совещательный орган при Правлении Фонда. В состав Общественного Совета вошли представители отраслевых ассоциаций Казахстана, включая Ассоциацию финансистов и Ассоциацию производителей мебельной и деревообрабатывающей промышленности, «СЮЛ» Федерация развития малого и среднего бизнеса, Форума предпринимателей Казахстана, Консультанты проекта USAID по развитию малого бизнеса в Казахстане, а также представители областных акиматов и акиматов городов Алматы, Астаны.

Основными задачами Общественного Совета являются изучение, обсуждение и выработка рекомендаций по развитию МСБ, формирование площадки для диалога между представителями бизнес-структур, органов власти и НПО.

Данное решение – важный инструмент повышения прозрачности работы Фонда «Даму», разработки и реализации как финансовых, так и нефинансовых программ поддержки МСБ.

Показатели прозрачности деятельности Фонда «Даму»

За 2009 год

- Выпущено порядка **1 500 материалов о деятельности Фонда** (в центральных СМИ – 70%, в региональных СМИ – 30%)
- По инициативе пресс-службы Фонда выпущено 150 материалов
- Организовано 4 пресс-конференции, 4 презентации программ, 5 пресс-туров

За первое полугодие 2010 года

- Выпущено порядка **1 100 материалов о деятельности Фонда** (в центральных СМИ – 35%, в региональных СМИ – 65%)
- По инициативе пресс-службы Фонда выпущено 254 материала
- Организовано 7 пресс-конференций, 6 презентаций, 4 пресс-тура, 2 он-лайн конференции
- Количество посетителей корпоративного сайта Фонда – более 62 тыс.

working groups were established systematically in order to elaborate key issues of Fund’s operations, including the design of Strategy, programs for financial and non-financial support of SMEs enterprises, and cooperation with the Asian Development Bank.

To strengthen support of the SME sector in the Republic of Kazakhstan, in July of 2009 Damu Fund set up the Community Council, a consulting and advisory body within the Fund’s structure. The Community Council involves representatives of Kazakhstani associations from various sectors of the economy, including the Financiers Association and the Association of furniture producers and woodworking industry, Legal Entities Union “Small and Medium Business Development Federation”, Kazakhstan Entrepreneurs Forum, consultants of the USAID Kazakhstan Small Business Development Project, and the representatives of oblast Akimats of Almaty and Astana.

The major objectives of the Community Council are to study, discuss and work out recommendations on SME development, building a bridge for dialogue between the representatives of business structures, authorities and non-governmental organizations. This organization is an important instrument for increasing the Damu Fund’s operation transparency and developing and implementing the programs of financial and non-financial support of SMEs.

The transparency indicators of the Damu Fund’s operations

«Даму» Қоры қызметінің айқындылығының көрсеткіші

2009 жылы	2010 жылдың бірінші жарты жылдығы
<ul style="list-style-type: none"> • Қор қызметі туралы 1 500-ға жуық материалдар шығарылды (орталық БАҚ – 70%, аймақтық БАҚ – 30%) • Қордың баспасөз қызметінің бастамасы бойынша 150 материалдар шығарылды • 4 баспасөз-конференциясы, 4 бағдарлама презентациясы, 5 баспасөз-турлар ұйымдастырылды. 	<ul style="list-style-type: none"> • Қор қызметі туралы 1 100-ге жуық материалдар шығарылды (орталық БАҚ – 35%, аймақтық БАҚ – 65%) • Қордың баспасөз қызметінің бастамасы бойынша 254 материалдар шығарылды • 7 баспасөз-конференциясы, 6 презентация, 4 баспасөз-туры, 2-онлайн-конференциясы ұйымдастырылды. • Қор сайтының корпоративті кірушілер саны 62 мың адамнан асады.

Қор қызметі туралы ақпараттың қол жетімділігін арттыру үшін корпоративті сайтта Геоақпараттық жүйе деректерінің негізінде автоматты түрде жаңартылатын, Қор бағдарламаларының ағымдағы нәтижелері туралы ақпарат орналастырылған. Сонымен қатар, Қор сайты арқылы сыртқы пайдаланушылар үшін Геоақпараттық жүйе деректерінің базасына еркін ену мүмкіндігі қарастырылған.

Қазақстанда және халықаралық биржаларда бағасы белгіленетін бағалы қағаздарды шығару, сондай-ақ ШОБ қаржылық қолдау бағдарламаларын іске асыру үшін коммерциялық несиелік ресурстарын тарту Қорда халықаралық рейтингтік агенттіктер берген корпоративтік басқару рейтингі мен несиелік рейтингтердің болуын көздейді.

Болашақта Қор халықаралық рейтинг агенттіктерінен корпоративтік басқару рейтингі мен несиелік рейтингтер алуға қойылатын талаптарды ескере отырып, корпоративтік басқаруды жетілдіруін жалғастыра береді.

5.2. ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІКТІ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ СТРАТЕГИЯСЫ

Қордың несиелік ұйымы ретіндегі жарғылық қызметінің ерекшелігін ескере отырып, оның мүлктің қауіпсіздігіне төнеуі ықтимал дәстүрлі қауіпке мемлекеттік қаражаттардың шартты орналастырылуы мен тікелей несиелендірумен қоса, бұрынырақ берілген несиелердің қайтарылмауы (соның ішінде Қордың несиелік бойынша кепілдігін орындауы) болып табылады.

Осы тұрғыда басымдылығы бойынша ұсынылған, Қор қауіпсіздігін басқаруға қойылатын негізгі талаптар байқалады:

1. Қауіпсіздікті қамтамасыз ету проблемасына жүйелі әдіс қолдану.
2. Әлеуетті қатердің алдын алу бойынша шаралар басымдығы.

Для повышения информативности деятельности Фонда на корпоративном сайте размещена информация о текущих результатах программ Фонда, обновляемая автоматически на основе данных Геоинформационной системы. Кроме того, открыт доступ к базе данных Геоинформационной системы для внешних пользователей через сайт Фонда.

Выпуск ценных бумаг, котируемых на казахстанской и международных биржах, а также привлечение коммерческих кредитных ресурсов для реализации программ финансовой поддержки МСБ предполагает наличие у Фонда рейтинга корпоративного управления и кредитных рейтингов от международных рейтинговых агентств.

Поэтому в дальнейшем Фонд продолжит совершенствование корпоративного управления с учетом требований для получения рейтинга корпоративного управления и кредитных рейтингов международных рейтинговых агентств.

5.2. СТРАТЕГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

С учетом специфики уставной деятельности Фонда как кредитной организации, традиционной формой угроз его имущественной безопасности выступает невозврат ранее выданных кредитов (в т. ч. исполнение гарантий Фонда по кредитам), включая прямое кредитование и обусловленное размещение государственных средств.

В данной связи выделяются основные требования к управлению безопасностью Фонда, представленные по приоритетам:

1. Системный подход к проблеме обеспечения безопасности.
2. Приоритет мероприятий по предотвращению потенциальных угроз.
3. Ориентированность системы на обеспечение приоритетной защиты конфиденциальной информации и лишь затем – иных объектов потенциальных угроз.
4. Непосредственное участие в обеспечении безопасности Фонда всех его структурных подразделений и сотрудников в рамках установленной им компетенции и ответственности.
5. Обеспечение взаимодействия системы управления безопасностью с другими направлениями менеджмента.
6. Соразмерность затрат на обеспечение безопасности реальному уровню угроз.

Обеспечение информационной безопасности – необходимое условие для успешного осуществления коммерческой деятельности Фонда. Фонд рассматрива-

2009

- About 1,500 materials about Fund's operations were produced (central mass media – 70%, regional mass media – 30%)
- 150 materials were produced by the initiative of the Fund's press-service
- 4 press-conferences, 4 program presentations and 5 press tours were organized

First half of 2010

- About 1,100 materials about Fund's operations were produced (central mass media – 35%, regional mass media – 65%)
- 254 materials were produced by the initiative of the Fund's press-service
- 7 press-conferences, 6 program presentations and 4 press tours and 2 online conferences were organized
- The number of corporate website visitors reached 62 thousand

With the purpose of raising awareness about the Fund's operations the corporate website contains information about current results of the Fund's programs, automatically updated, based on data of the Geoinformation system. External visitors may access the database of the Geoinformation system through the website of the Fund.

Issues of securities listed on the Kazakhstan and international stock exchanges and raising of commercial lending resources for implementation of the SME financial support programs requires corporate governance ratings and credit ratings to be assigned to the Fund by international rating agencies.

In the future, the Fund will continue enhancing corporate governance, taking into account requirements for assigning corporate governance ratings and credit ratings by international rating agencies.

5.2. ECONOMIC SECURITY ENSURING STRATEGY

Considering the specifics of chartered operations of the Fund as a credit institution, the traditional forms of threats to its property security are the non-return of issued loans (including the assurance performance on loans by the Fund), including the direct lending and conditional placement of state funds.

In this concern, there are the following main requirements for managing the Fund's security listed by the priority level:

1. Systematic approach to problems of ensuring the security.
2. Priority events to prevent potential threats.

3. Жүйенің құпия ақпаратты артықшылықты қорғауды қамтамасыз етуге және содан кейін ғана басқа әлеуетті қауіп-қатерлердің алдын алуға бейімделуі.

4. Қор қауіпсіздігін қамтамасыз етуге олардың белгілеген құзыреті мен жауапкершілігі шегінде оның құрылымдық бөлімшелері мен барлық қызметкерлерінің тікелей қатысуы.

5. Менеджменттің бақа бағыттарымен бірге қауіпсіздікті басқару жүйесінің өзара әрекеттесуін қамтамасыз ету.

6. Қатерлердің шынайы деңгейіне қауіпсіздікті қамтамасыз ету шығындарының мөлшерлерінің сәйкестігі.

Ақпараттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету – Қордың коммерциялық қызметін табысты жүзеге асыру үшін қажетті шарт. Қор ақпаратты маңызды активтердің бірі ретінде қарастырады және ақпараттық қауіпсіздік бизнесті қамтамасыз ету саласында Қордың жалпы саясатының элементі болып табылады.

Ақпараттық қауіпсіздікке тұжырымдамалар мен ережелерді әзірлеу және енгізу кезінде, әрбір кезең барысында Қор үш негізгі қырларды қарастырады:

1. **Қолжетімділік** – ақпараттық ресурстардың, соның ішінде уәкілетті тұлғалар талабы бойынша оларды алу және қолдану мүмкіндігін айқындаушы, ақпараттардың қасиеті.
2. **Құпиялық** – ақпараттық ресурстардың, соның ішінде уәкілетті жоқ тұлғалар үшін қолжетімді болмайтынына және ашылмайтынына байланысты ақпараттық қасиеті.
3. **Біртұтастық** – ақпаратты беру немесе сақтау процессінде ақпараттың өзгермеуі.

Қор ақпараттық қауіпсіздік жүйесін 2015 жылға қарай ISO 17799-2005 және ISO 27001 ақпараттық қауіпсіздіктің халықаралық стандарттарына сәйкестікке сертификациялауды алдына мақсат етіп қояды. Халықаралық стандарттар бойынша сертификациялау Қорға теңдессіз бәсекелестік артықшылықтарын береді.

Халықаралық стандарттардың ерекше ролі Дүниежүзілік сауда ұйымдарының есептерінде аталады: халықаралық стандарттар бойынша сертификация оларда жаңа нарыққа бәсекелестік негізі және жергілікті нарықта өз позицияларын сақтау кепілі ретінде бағаланады.

5.3. ТӘУЕКЕЛДЕРДІ БАСҚАРУ

«Даму» Қорының тәуекелдерді басқару жүйесі (ары қарай ТБЖ) – негізгі мақсаты Қорды басқарудың барлық процесстеріне тәуекелді басқару принциптерін енгізу

ет информацию как один из важнейших активов, и информационная безопасность является элементом общей политики Фонда в сфере обеспечения безопасности бизнеса.

При разработке и внедрении концепции и правил к информационной безопасности на каждом из этапов Фондом рассматриваются три основных аспекта:

1. **Доступность** – свойство информационных ресурсов, в том числе информации, определяющее возможность их получения и использования по требованию уполномоченных лиц.
2. **Конфиденциальность** – свойство информационных ресурсов, в том числе информации, связанное с тем, что они не станут доступными и не будут раскрыты для неуполномоченных лиц.
3. **Целостность** – неизменность информации в процессе ее передачи или хранения.

Фонд ставит задачу сертифицировать систему информационной безопасности на соответствие международным стандартам информационной безопасности ISO 17799-2005 и ISO 27001 к 2015 году. Сертификация по международным стандартам предоставит Фонду неоспоримые конкурентные преимущества.

Особая роль международных стандартов отмечается в отчетах Всемирной торговой организации: сертификация по международным стандартам оценивается в них как основа конкуренции на новых рынках и залог сохранения своих позиций на локальном рынке.

5.3. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

Система управления рисками (далее – СУР) Фонда «Даму» – это элемент общей корпоративной системы управления рисками группы компаний АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына», основной целью которого является внедрение принципов управления рисками во все процессы управления Фондом.

Внедрение и совершенствование корпоративной системы управления рисками является необходимым условием достижения стратегических и операционных целей Фонда и является одной из важнейших задач в ближайшей перспективе.

Система управления рисками основана на Концепции развития корпоративной системой управления рисками АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» и на нормативных документах по управлению рисками, утвержденными

3. System orientation at ensuring priority protection of confidential information and then other objects of potential threat.

4. Direct participation in ensuring the Fund's security in all of its structural units and employees under the framework of set competence and responsibility.

5. Ensuring interaction between the security management system and other areas of management.

6. Adequacy of expenses for ensuring the security to real level of threats.

Ensuring information security is a necessary condition for the successful running of the commercial operations of the Fund. The Fund considers information as one of the most important assets and information security is an element of the Fund's general policy in the field of ensuring the security of business.

During design and launch of the concepts and rules for information security at each of the phases the Fund considers three main aspects:

1. **Accessibility** – the characteristics of information resources, including information, defining the possibility of gaining access to it and use by the demand of the authorized persons.
2. **Confidentiality** – the characteristics of information resources, including information, related to the fact that they will not become accessible and will not be disclosed to unauthorized persons.
3. **Integrity** – the permanence of information during the process of transfer or storage.

The Fund aims to certify an information security system and make it comply with international standards of information security ISO 17799-2005 and ISO 27001 by 2015. The international standards certification will provide the Fund with incontestable competitive advantages.

The special role of international standards is highlighted in reports of the World Trade Organization: The international standards certification is estimated there as the basis for competition in new markets and assurance of maintaining positions in the local market.

5.3. RISK MANAGEMENT

Risk management system (hereinafter, RMS) of the Damu Fund is an element of the total corporate system of risk management in the JSC National Welfare

болып табылатын, «Самұрық-Қазына» Ұлттық Әл-ауқат Қоры» АҚ компаниялары тобының ортақ корпоративтік тәуекелдерді басқару жүйесінің бір элементі.

Тәуекелдерді басқарудың корпоративті жүйесін енгізу және жетілдіру Қордың стратегиялық және операциялық мақсаттарына жетудің қажетті шарты болып табылады және жақын арадағы бағдардағы ең маңызды міндеттердің бірі саналады.

Тәуекелдерді басқару жүйесі «Самұрық-Қазына» Ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ-ның Тәуекелдерді корпоративтік басқару жүйесін дамыту концепциясына және Қордың Директорлар кеңесімен бекітілген, тәуекелдерді басқару жөніндегі нормативтік құжаттарға – Тәуекелдерді басқару Саясаты, Тәуекелдерді сәйкестендіру және бағалау ережелеріне, «Даму» Қорына тән тәуекелдің жекелеген түрлерін басқару жөніндегі ережелерге негізделеді.

Қордың тәуекелдерін басқару жүйесінің **миссиясы**: Қорға қолайлы деңгейде тәуекелдерді басқару және тәуекелдерді сәйкестендіру, бағалау, басқару және мониторингілеу есебінен осындай салымдардан ең көп қайтым алу үшін басым бағыттардағы ресурстарды тиімді басқару және таратуға мүмкіндік беретін, тәуекел-менеджментінің жүйесін қолдау.

Қордың тәуекелдерін басқару жүйесінің **көрінісі**: 2020 жылға қарай «Даму» Қорының ТБЖ әлемдік үздік тәжірибелерге толық сәйкес келеді.

Өз миссиясын жүзеге асыру және көздеген көрініске қол жеткізу үшін Қордың ТБЖ алдына келесі мақсаттар мен міндеттер қойылады:

1. Бас кеңседе және аймақтық филиалдарда ТБЖ жетілдіру және «Самұрық-Қазына» Ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ корпоративті басқару жүйесіне интеграциялау.
2. Қорда және оның филиалдарында тәуекелдерді басқару тиімділігін арттыру.
3. Қордың ТБЖ ең үздік халықаралық стандарттар деңгейіне жеткізу.

Қордың **тәуекелді басқарудың негізгі** қағидалары төмендегілер болып табылады:

- **тұтастық** – Қордың жиынтық тәуекелінің элементтерін тәуекелдерді кешенді басқару жүйесінің бөлінісінде қарастыру;
- **ашықтық** – тәуекелдер басқарудың кешенді жүйесін дербес немесе оқшауланған жүйе ретінде қарастыруға тыйым салу;
- **құрылымдылық** – тәуекелдерді кешенді басқару жүйесінің айқын құрылымы бар;
- **хабардарлық** – тәуекелдерді басқару әділ, шындыққа сай әрі өзекті ақпарат болуымен қатар жүреді;
- **үздіксіздік** – тәуекелдерді басқару үрдісі тұрақты негізде жүзеге асырылады;
- **циклдылық** – тәуекелдерді басқару үрдісі өзінің негізгі құрамдас бөліктерінің үнемі қайталанып отыратын, қалыптасқан циклынан құралады.

Советом директоров Фонда – Политики управления рисками, Правилами идентификации и оценки рисков, Правилами по управлению отдельными видами рисков, присущих деятельности Фонда «Даму».

Миссия системы управления рисками Фонда: поддержание системы риск-менеджмента, которая позволяет Фонду эффективно управлять и распределять по приоритетным направлениям ресурсы в рамках приемлемого для Фонда уровня рисков и получения наибольшей отдачи от таких вложений за счет идентификации, оценки, управления и мониторинга рисков.

Видение системы управления рисками Фонда: к 2020 году СУР Фонда «Даму» будет полностью соответствовать лучшим мировым практикам.

Для осуществления своей миссии и достижения видения перед СУР Фонда ставятся следующие цели и задачи:

1. Совершенствование СУР в Головном офисе и региональных филиалах и ее интеграция в систему корпоративного управления АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына».

2. Повышение эффективности управления рисками в Фонде и его филиалах.

3. Достижение СУР Фонда уровня лучших международных стандартов.

Основными **принципами процесса управления рисками** Фонда являются:

- **целостность** – рассмотрение элементов совокупного риска Фонда в разрезе комплексной системы управления рисками;
- **открытость** – запрет на рассмотрение комплексной системы управления рисками как автономной или обособленной;
- **структурность** – комплексная система управления рисками имеет четкую структуру;
- **информированность** – управление рисками сопровождается наличием объективной, достоверной и актуальной информации;
- **непрерывность** – процесс управления рисками осуществляется на постоянной основе;
- **цикличность** – процесс управления рисками представляют собой постоянно повторяющийся выстроенный цикл его основных компонентов.

Структура системы управления рисками представлена управлением рисками на нескольких уровнях с использованием следующих органов и подразделений: Совет директоров, Правление, Комитет по управлению рисками АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына», Департамент риск-менеджмента, Служба внутреннего аудита, структурные подразделения. Основные функции каждого органа в области управления рисками идентичны по группе компаний АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына».

Fund Samruk-Kazyna group of companies. The major purpose of this system is to introduce the principles of risk management in all the processes of the Fund management.

The launch of improvement to the corporate system of risk management is a necessary condition for the achievement of strategic and operational goals of the Fund and it is one of the most important tasks for the near future.

The risk management system is based on the Concept of developing a corporate risk management system at JSC National Welfare Fund Samruk-Kazyna and legal documents on risk management, approved by the Fund's Board of Directors – risk management policy, risk identification and evaluation Rules, the Rule for management of certain types of risk, related to the Damu Fund's operations.

The mission of the Fund's risk management system: The support of the risk management system that will allow the Fund to effectively manage and distribute resource to the priority areas under the level of risks, acceptable for the Fund, and gaining the biggest return on such investment thanks to identification, evaluation, management and monitoring of risks.

The vision of the Fund's risk management system: By 2020 RMS of the Damu Fund will totally comply with the best world practices.

In order to carry out the mission and achieve the vision the Fund's RMS faces the following goals and tasks:

1. The development of RMS in the headquarters and regional branches and its integration in the corporate governance system of JSC National Welfare Fund Samruk-Kazyna.

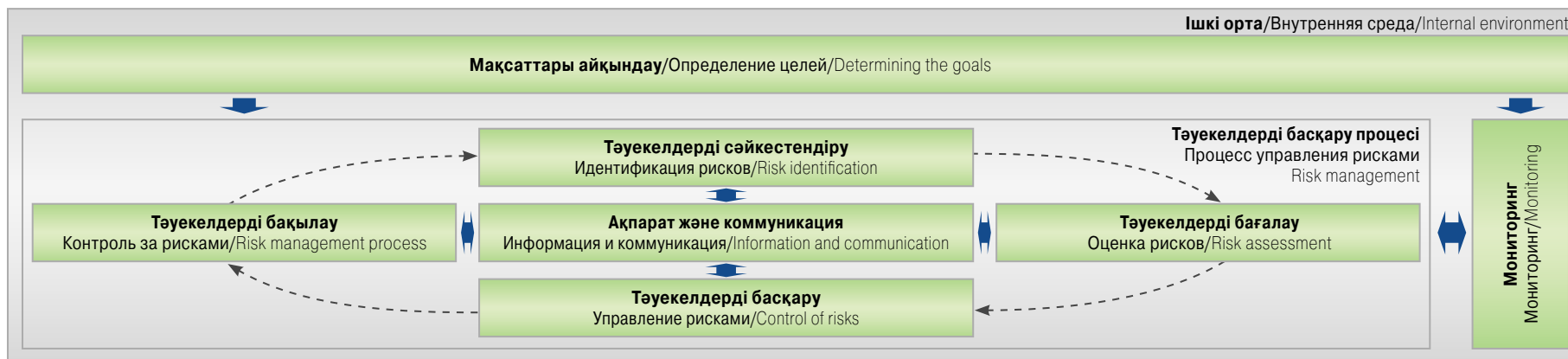
2. Raising the efficiency of the risk management in the Fund and its branches.

3. Fund's RMS reaches the level of the best international standards.

The major principles of the Fund's risk management process are:

- **Integrity** – Consideration of the Fund's aggregate risk elements from the point of view of the complex risk management system.
- **Openness** – A ban to consider the complex risk management system as autonomous or individual.
- **Structural properties** – The complex risk management system has a clear-cut structure.
- **Information awareness** – Risk management is supported by objective, reliable, and topical information.

Тәсім/Схема/Scheme 17



Қордың тәуекелдерді басқару жүйесінің құрылымы «Самұрық-Қазына» Ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ компаниялар тобының құрылымы мен ортақ тәсілдемелеріне сәйкес және төмендегі органдар мен бөлімшелерді пайдалана отырып, тәуекелдерді бірнеше деңгейде басқарудан тұрады: Директорлар Кеңесі, Басқарма, «Самұрық-Қазына» Ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ Тәуекелдерді басқару жөніндегі комитеті, Тәуекелдерді басқару департаменті, Ішкі аудит қызметі, құрылымдық бөлімшелер. Әр органның тәуекелдерді басқару саласындағы негізгі функциялары «Самұрық-Қазына» Ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ компаниялары тобы бойынша бірдей.

Қордың тәуекелдерді басқару үрдісі төмендегі сұлбада беріледі. *Тәсім 17*

Тәуекелдерді басқару жүйесін енгізген сәттен бастап Қорда «Самұрық-Қазына» Ұлттық Әл-ауқат қоры» АҚ типтік формалар базасындағы тәуекелдерді басқару бойынша базалық әдістемелік құжатты енгізу бойынша зор ауқымды жұмыстар орындалды. Атап айтқанда Қордың Директорлар кеңесімен Тәуекелдерді басқару бойынша саясаты жасалды және бекітілді.

Қордың ағымдағы режимде операциялық тәуекелдер деңгейін бақылауды Тәуекел-менеджменті департаменті жүзеге асырады. Осы процесстің мақсаттарының бірі операциялық қызметті жүзеге асыруға байланысты тәуекелдерді барынша азайту, сондай-ақ аймақтық филиалдар мен құрылымдық бөлімшелердің орындаушылығын арттыру.

Қордың тәуекел-менеджменті мәдениетінің басты элементі басқарудың барлық деңгейлерінде, шешім қабылдау процессіне қатысушы қызметкерлер қаперіне тәуекелге қатысы бар және оған байланысты корпоративті құндылықтар мен артықшылықтарды жеткізу болуы тиіс.

Қор алға қойылған мақсаттарға жету кезінде «Самұрық-Қазына» Ұлттық Әл-ауқат қоры» АҚ тобы қызметінің тұрақтылығы мен қауіпсіздігін қамтамасыз ету және ШОБ қолдау бойынша мемлекеттік саясатқа қатаң қадағалаумен ресурстарды тиімді тарату кезінде корпоративті мақсаттарға жету үшін тәуекел-менеджменті жүйесін жетілдіру бойынша шараларды кезеңмен енгізу болып табылады.

Процесс управления рисками Фонда представлен следующей схемой. *Схема 17*

С момента начала внедрения системы управления рисками в Фонде была проделана существенная работа по внедрению базовой методологической документации по управлению рисками на базе типовых форм АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына». В частности, была разработана и утверждена Советом директоров Фонда Политика по управлению рисками.

Контроль уровня операционных рисков в Фонде в текущем режиме осуществляет Департамент риск-менеджмента. Одной из целей данного процесса является минимизация рисков, связанных с осуществлением операционной деятельности, а также повышение исполнительности структурных подразделений и региональных филиалов.

Главным элементом культуры риск-менеджмента Фонда должно стать доведение общего отношения к риску и связанных с ним корпоративных ценностей и приоритетов до сведения сотрудников, участвующих в процессе принятия решений, на всех уровнях управления.

Фонд при достижении поставленных целей будет поэтапно внедрять меры по совершенствованию системы риск-менеджмента для обеспечения устойчивости и безопасности деятельности группы АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» и достижения корпоративных целей при эффективном распределении ресурсов в строгой приверженности государственной политике по поддержке МСБ.

- **Continuity** – The risk management process is continuous.
- **Cyclicality** – The risk management process constitutes a continuously repeated cycle, built out of its components.

The structure of the Fund's risk management system is represented by risk management at several levels, involving the following bodies and subdivisions of the Fund: The Board of Directors, the Board of the Fund, the Committee for Risk Management of JSC National Welfare Fund Samruk-Kazyna, Risk Management Department, Internal Audit Service, and structural subdivisions. The functions on risk management of every above-listed body are identical to those of JSC National Welfare Fund Samruk-Kazyna's group of companies.

The below is the scheme representing the Fund's risk management process. *Scheme 17*

Since the launch of the risk management system the Fund has conducted great work on introduction of basic methodological documentation on risk management, based on templates of JSC National Welfare Fund Samruk-Kazyna. Specifically, the risk management Policy was designed and approved by the Fund's Board of Directors.

The control of the Fund's level of operational risks in the current regime is overtaken by the risk management Department. One of the goals of this process is the minimization of risks, related to running operations as well as performance of the structural units and regional branches.

The main element of risk management culture of the Fund assumes that employees, involved in the decision making process at levels of the management, are aware of the general attitude to risk and related corporate values and priorities.

Upon the achievement of the set goals the Fund will step-by-step take measure on improvement of the risk management system in order to ensure sustainability and security of operations at JSC National Welfare Fund Samruk-Kazyna group and achievement of corporate goals in combination with effective distribution of resources in strict compliance with state policy on support of SMEs.



6



ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

FINANCIAL ACCOUNTING

«Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ
2009 жылдың 31 желтоқсандағы жағдайы бойынша

ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІГІ

БУХГАЛТЕРЛІК БАЛАНС

	2009 жыл мың теңгемен	2008 жыл мың теңгемен
АКТИВТЕР		
Ақша қаражаты мен оның баламдары	15.843.071	2.769.031
Кері «репо» мәмілелері бойынша дебиторлық берешек	–	5.739.671
Кредиттік мекемелердегі қаражаттар	227.911.013	106.489.900
Клиенттерге берілген несие	7.614.639	11.441.544
Сатуға арналған қолдағы бар инвестициялық құнды қағаздар	4.543.203	6.089.253
Қауымдастырылған кәсіпорындарға арналған инвестициялар	12.000	17.099
Негізгі құрал-жабдықтар	484.796	541.295
Материалдық емес активтер	79.106	93.535
Алдын ала төленген Табыс салығы	2.386.441	322.106
Мерзімі кейінге қалдырылған салық активі	1.860.185	431.866
Өзге активтер	78.173	179.259
Активтер жиынтығы	260.812.627	134.114.559
МІНДЕТТЕМЕЛЕР		
Акционер Тобынан алынған несие	224.908.993	86.327.627
Кредиттік мекемелер мен жергілікті басқару органдарынан алынған несие	5.741.820	7.720.314
Өзге міндеттемелер	264.302	594.011
Міндеттемелер жиынтығы	230.915.115	94.641.952
КАПИТАЛ		
Жарғылық капитал	44.920.273	44.920.273
Сатуға арналған қолдағы бар активтерді қайта бағалау бойынша резерв	(1.109.969)	(1.958.463)
Өзге резервтер	316.430	316.430
Жинақталған залалдар	(14.229.222)	(3.805.633)
Капитал жиынтығы	29.897.512	39.472.607
Міндеттемелер мен капитал жиынтығы	260.812.627	134.114.559

ПАЙДА ЖӘНЕ ЗАЛАЛДАР ТУРАЛЫ ЕСЕП

	2009 жыл мың теңгемен	2008 жыл мың теңгемен
Пайыздық табыстар		
Кредиттік мекемелердегі қаражаттар бойынша	19.286.849	7.315.806
Клиенттерге берілген несие бойынша	1.257.369	1.347.076
Құнды қағаздар айналымы бойынша	774.431	755.288
Кері «репо» мәмілелері бойынша	300.233	670.350
	21.618.882	10.088.520
Пайыздық шығыстар		
Акционер Тобынан алынған несие бойынша	(12.489.854)	(4.014.215)
Кредиттік мекемелер мен жергілікті басқару органдарынан алынған несие бойынша	(410.262)	(200.245)
Өзге операциялар бойынша	–	(85.082)
	(12.900.116)	(4.299.542)
Таза пайыздық табыстар	8.718.766	5.788.978
Құнсыздану резервтерін құрау	(17.999.684)	(2.738.299)
Құнсыздану резервтерін құрағаннан кейінгі таза пайыздық (шығындар)/табыстар	(9.280.918)	3.050.679
Сатуға арналған құнды қағаздардан түскен таза табыстар	78.472	–
Сатуға арналған қолдағы бар инвестициялық құнды қағаздар залалдары	(1.044.356)	–
Шет ел валютасымен жүргізілген операциялардың таза залалдары	(7.543)	(439)
Өзге табыс	12.096	35.260
Пайыздық емес (шығын)/табыс	(961.331)	34.821
Қызметкерлерге арналған шығындар	(928.663)	(1.217.326)
Өзге операциялық шығындар	(489.459)	(484.555)
Тозу және өтелім	(102.666)	(92.875)
Құнсыздану резервтерін қалпына келтірудегі/(құраудағы) өзге табыстар/(шығындар)	6.826	(90.599)
Өзге пайыздық емес шығындар	(1.513.962)	(1.885.355)
Табыс салығын есептегенге дейінгі пайда/(залал)	(11.756.211)	1.200.145
Табыс салығы бойынша жеңілдік/(шығыс)	1.371.882	(414.937)
Бір жылғы (залал)/пайда	(10.384.329)	785.208

ЖИЫНТЫҚ ТАБЫС ТУРАЛЫ ЕСЕП

	2009 жыл мың теңгемен	2008 жыл мың теңгемен
Бір жылғы (залал)/пайда	(10.384.329)	785.208
Өзге жиынтық (шығын)/табыс		
Сатуға арналған қолдағы бар инвестициялық құнды қағаздарды қайта бағалау бойынша жүзеге асырылмаған залал	(195.862)	(1.076.407)
Сатуға арналған қолдағы бар инвестициялық құнды қағаздардың құнсыздануының таза залалдары	1.044.356	–
Салықтарды шегергендегі өзге жиынтық (шығын)/табыс	848.494	(1.076.407)
Бір жылғы жалпы залал жиынтығы	(9.535.835)	(291.199)

АҚША ҚАРАЖАТЫНЫҢ ҚОЗҒАЛЫСЫ ТУРАЛЫ ЕСЕП

	2009 жыл мың теңгемен	2008 жыл мың теңгемен
ОПЕРАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕР БОЙЫНША АҚША ҚАРАЖАТЫНЫҢ АҒЫМЫ		
Пайыздық түсімдер	18.523.320	8.692.774
Пайыздық төлемдер	(10.762.061)	(3.205.554)
Сатылымдағы құнды қағаздар бойынша шығындарды шегергендегі табыстар	78.473	–
Қызметкерлерге арналған төлемдер	(1.029.979)	(1.238.288)
Есептен шығарылған несиелер бойынша түсімдер	153.634	–
Өзге операциялық шығындар төлемдері	(523.659)	(411.100)
Операциялық активтер мен міндеттемелердің өзгергеніне дейінгі операциялық қызметтер бойынша ақша қаражаттарының ағымы	6.439.728	3.837.832
<i>Операциялық активтердің (көбеюі)/ азаюы</i>		
Кері «репо» мәмілелері бойынша таза түсім	5.739.671	2.319.061
Кредиттік мекемелерге берілген несие	(132.228.501)	(55.051.859)
Клиенттерге берілген несие бойынша таза түсім	952.788	2.188.004
Өзге активтер бойынша таза (көбею)/азаю	(88.002)	111.218
<i>Операциялық міндеттемелердің көбеюі/(азаюы)</i>		
Акционер Тобынан алынған несие	136.428.000	36.304.466
Банктер мен өзге қаржы институттарынан алынған/(қайтарылған) несие	(1.963.183)	6.811.650
Өзге міндеттемелер бойынша таза көбею/(азаю)	8.160	(48.476)
Ақша қаражатының табыс салығын төлегенге дейін операциялық қызметтегі таза түсімі/(пайдаланылуы)	15.288.661	(3.528.104)
Табыс салығының төлемі	(2.120.772)	(385.781)
Ақша қаражатының операциялық қызметтегі таза түсімі/(пайдаланылуы)	13.167.889	(3.913.885)

	2009 жыл мың теңгемен	2008 жыл мың теңгемен
ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕР БОЙЫНША АҚША ҚАРАЖАТЫНЫҢ АҒЫМЫ		
Сатуға арналған қолдағы бар инвестициялық құнды қағаздардың сатып алынуы	(88.289)	–
Сатуға арналған қолдағы бар инвестициялық құнды қағаздарды сатудан түскен түсім	62.225	1.235.899
Қауымдастырылған кәсіпорындарға арналған инвестицияларды сатудан түскен түсімдер	5.099	5.055
Негізгі құрал-жабдықтардың сатып алынуы	(28.311)	(117.329)
Материалдық емес активтердің сатып алынуы	(5.313)	(43.845)
Инвестициялық қызметтер бойынша ақша қаражатының таза (шығыны)/түсімі	(54.589)	1.079.780
ҚАРЖЫЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕР БОЙЫНША АҚША ҚАРАЖАТЫНЫҢ АҒЫМЫ		
Айналымға шығарылған борыштық бағалы қағаздарды қайта сатып алу	–	(3.030.556)
Акция шығарудан түскен қаражат	–	7.800.000
Қордың Акционерге төлеген дивидендтері	(39.260)	–
Қаржылық қызметтер бойынша ақша қаражатының таза (шығыны)/түсімі	(39.260)	4.769.444
Ақша қаражаты мен оның баламдарының таза көбеюі	13.074.040	1.935.339
Жыл басындағы ақша қаражаты мен оның баламдары	2.769.031	833.692
Жыл соңындағы ақша қаражаты мен оның баламдары	15.843.071	2.769.031

КАПИТАЛДАҒЫ ӨЗГЕРІСТЕР ТУРАЛЫ ЕСЕП

мың теңге

	Жарғылық капитал	Сатуға арналған қолдағы бар активтерді қайта бағалау бойынша резерв	Өзге резервтер	Жинақталған залалдар	Капитал жиынтығы
2007 жылдың 31 желтоқсаны	37.120.273	(882.056)	316.430	(4.590.841)	31.963.806
Бір жылғы жалпы залал	–	(1.076.407)	–	785.208	(291.199)
Шығарылған акциялар	7.800.000	–	–	–	7.800.000
2008 жылдың 31 желтоқсаны	44.920.273	(1.958.463)	316.430	(3.805.633)	39.472.607
Бір жылғы жалпы залал	–	848.494	–	(10.384.329)	(9.535.835)
Қордың Акционеріне төлеген дивидендтері	–	–	–	(39.260)	(39.260)
2009 жылдың 31 желтоқсаны	44.920.273	(1.109.969)	316.430	(14.229.222)	29.897.512

Қаржылық есептілік ЖШС «КПМГ Аудит» тәуелсіз халықаралық аудиторлық компаниясымен бекітілген.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» за год закончившийся 31 декабря 2009 года

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

	2009 г. тыс. тенге	2008 г. тыс. тенге
АКТИВЫ		
Денежные средства и их эквиваленты	15.843.071	2.769.031
Соглашения обратного репо	–	5.739.671
Средства в кредитных учреждениях	227.911.013	106.489.900
Займы клиентам	7.614.639	11.441.544
Инвестиционные ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи	4.543.203	6.089.253
Инвестиции в ассоциированные компании	12.000	17.099
Основные средства	484.796	541.295
Нематериальные активы	79.106	93.535
Активы по текущему подоходному налогу	2.386.441	322.106
Активы по отсроченному подоходному налогу	1.860.185	431.866
Прочие активы	78.173	179.259
Итого активов	260.812.627	134.114.559
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Средства Группы Акционера	224.908.993	86.327.627
Средства кредитных учреждений и городских органов власти	5.741.820	7.720.314
Прочие обязательства	264.302	594.011
Итого обязательств	230.915.115	94.641.952
КАПИТАЛ		
Уставный капитал	44.920.273	44.920.273
Резерв переоценки ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	(1.109.969)	(1.958.463)
Прочие резервы	316.430	316.430
Накопленный дефицит	(14.229.222)	(3.805.633)
Итого капитала	29.897.512	39.472.607
Итого обязательств и капитала	260.812.627	134.114.559

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

	2008 г. тыс. тенге	Пересчитано 2007 г. тыс. тенге
Процентный доход		
Средства в кредитных учреждениях	19.286.849	7.315.806
Займы клиентам	1.257.369	1.347.076
Ценные бумаги	774.431	755.288
Соглашения обратного репо	300.233	670.350
	21.618.882	10.088.520
Процентный расход		
Средства Группы Акционера	(12.489.854)	(4.014.215)
Средства кредитных учреждений и городских органов власти	(410.262)	(200.245)
Прочее	–	(85.082)
	(12.900.116)	(4.299.542)
Чистый процентный доход	8.718.766	5.788.978
Резерв на обесценение	(17.999.684)	(2.738.299)
Чистый процентный (расход)/доход после резерва под обесценение	(9.280.918)	3.050.679
Чистый доход от торговых ценных бумаг	78.472	–
Чистые убытки от инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	(1.044.356)	–
Чистые убытки по операциям в иностранной валюте	(7.543)	(439)
Прочий доход	12.096	35.260
Непроцентный (убыток)/доход	(961.331)	34.821
Расходы на персонал	(928.663)	(1.217.326)
Прочие операционные расходы	(489.459)	(484.555)
Износ и амортизация	(102.666)	(92.875)
Прочие доходы/(расходы) от восстановления/(создания) резервов	6.826	(90.599)
Прочий непроцентный расход	(1.513.962)	(1.885.355)
(Убыток)/прибыль до учета расходов по подоходному налогу	(11.756.211)	1.200.145
Льгота /(расходы) по подоходному налогу	1.371.882	(414.937)
(Убыток)/прибыль за год	(10.384.329)	785.208

ОТЧЕТ О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ

	2009 г. тыс. тенге	2008 г. тыс. тенге
(Убыток)/прибыль за год	(10.384.329)	785.208
Прочий совокупный (убыток)/доход		
Нереализованный убыток от переоценки инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	(195.862)	(1.076.407)
Чистые убытки от обесценения инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	1.044.356	–
Прочий совокупный доход /(убыток) за год, за вычетом налогов	848.494	(1.076.407)
Общий совокупный убыток за год	(9.535.835)	(291.199)

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

	2009 г. тыс. тенге	2008 г. тыс. тенге
ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Проценты полученные	18.523.320	8.692.774
Проценты уплаченные	(10.762.061)	(3.205.554)
Доходы за минусом расходов по торговым ценным бумагам	78.473	–
Расходы на персонал, уплаченные	(1.029.979)	(1.238.288)
Возмещение ранее списанных займов	153.634	–
Прочие операционные расходы, уплаченные	(523.659)	(411.100)
Денежные потоки от операционной деятельности до изменений в операционных активах и обязательствах	6.439.728	3.837.832
<i>Чистое уменьшение/(увеличение) в операционных активах</i>		
Чистое уменьшение в соглашениях обратного репо	5.739.671	2.319.061
Чистое увеличение в средствах в кредитных учреждениях	(132.228.501)	(55.051.859)
Чистое уменьшение в займах клиентам	952.788	2.188.004
Чистое (увеличение)/уменьшение в прочих активах	(88.002)	111.218
<i>Чистое увеличение/(уменьшение) в операционных обязательствах</i>		
Чистое увеличение в средствах Группы Акционера	136.428.000	36.304.466
Чистое (уменьшение)/увеличение в средствах кредитных учреждений и городских органов власти	(1.963.183)	6.811.650
Чистое увеличение /(уменьшение) в прочих обязательствах	8.160	(48.476)
Чистое поступление /(расходование) денежных средств от операционной деятельности до подоходного налога	15.288.661	(3.528.104)
Подоходный налог уплаченный	(2.120.772)	(385.781)
Чистое поступление /(расходование) денежных средств от операционной деятельности	13.167.889	(3.913.885)

	2009 г. тыс. тенге	2008 г. тыс. тенге
ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Покупка инвестиционных ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи	(88.289)	–
Поступления от продажи инвестиционных ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи	62.225	1.235.899
Поступления от продажи инвестиций в ассоциированные компании	5.099	5.055
Покупка основных средств	(28.311)	(117.329)
Покупка нематериальных активов	(5.313)	(43.845)
Чистое (расходование)/поступление денежных средств от инвестиционной деятельности	(54.589)	1.079.780
ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ОТ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Погашение выпущенных долговых ценных бумаг	–	(3.030.556)
Поступления от выпуска акций	–	7.800.000
Дивиденды, выплаченные акционеру Фонда	(39.260)	–
Чистое (расходование)/поступление денежных средств в финансовой деятельности	(39.260)	4.769.444
Чистое увеличение в денежных средствах и их эквивалентах	13.074.040	1.935.339
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	2.769.031	833.692
Денежные средства и их эквиваленты на конец года	15.843.071	2.769.031

ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В КАПИТАЛЕ

	тыс. тенге				
	Акционерный капитал	Резерв по переоценке активов, имеющих в наличии для продажи	Прочие резервы	Накопленные убытки	Итого капитала
31 декабря 2007 года	37.120.273	(882.056)	316.430	(4.590.841)	31.963.806
Общий совокупный убыток за год	–	(1.076.407)	–	785.208	(291.199)
Выпуск акций	7.800.000	–	–	–	7.800.000
31 декабря 2008 года	44.920.273	(1.958.463)	316.430	(3.805.633)	39.472.607
Общий совокупный убыток за год	–	848.494	–	(10.384.329)	(9.535.835)
Дивиденды, выплаченные акционеру Фонда	–	–	–	(39.260)	(39.260)
31 декабря 2009 года	44.920.273	(1.109.969)	316.430	(14.229.222)	29.897.512

Финансовая отчетность подтверждена независимой международной аудиторской компанией ТОО «КПМГ Аудит».

FINANCIAL STATEMENT

Damu Entrepreneurship Development Fund JSC for year ending on December 31, 2009

BALANCE SHEET

	2009 thousand tenge	2008 thousand tenge
ASSETS		
Cash and cash equivalents	15.843.071	2.769.031
Reverse repurchase agreements	–	5.739.671
Amount due from credit institutions	227.911.013	106.489.900
Loans to customers	7.614.639	11.441.544
Available-for-sale investment securities	4.543.203	6.089.253
Investments in associates	12.000	17.099
Property and equipment	484.796	541.295
Intangible assets	79.106	93.535
Current income tax assets	2.386.441	322.106
Deferred income tax assets	1.860.185	431.866
Other assets	78.173	179.259
Total assets	260.812.627	134.114.559
LIABILITIES		
Amounts due to the Shareholder's Group	224.908.993	86.327.627
Amounts due to credit institutions and municipal bodies	5.741.820	7.720.314
Other liabilities	264.302	594.011
Total liabilities	230.915.115	94.641.952
EQUITY		
Share capital	44.920.273	44.920.273
Revaluation reserve of available for sale securities	(1.109.969)	(1.958.463)
Other reserves	316.430	316.430
Accumulated deficit	(14.229.222)	(3.805.633)
Total equity	29.897.512	39.472.607
Total equity and liabilities	260.812.627	134.114.559

INCOME STATEMENT

	2009 thousand tenge	2008 thousand tenge
Interest income		
Amount due from credit institutions	19.286.849	7.315.806
Loans to customers	1.257.369	1.347.076
Securities	774.431	755.288
Reverse repurchase agreements	300.233	670.350
	21.618.882	10.088.520
Interest expense		
Amounts due to the Shareholder's Group	(12.489.854)	(4.014.215)
Amounts due to credit institutions and municipal bodies	(410.262)	(200.245)
Other	-	(85.082)
	(12.900.116)	(4.299.542)
Net interest income	8.718.766	5.788.978
Allowance for impairment	(17.999.684)	(2.738.299)
Net interest (expense)/income after allowance for impairment	(9.280.918)	3.050.679
Net gains from trading securities	78.472	-
Net losses available-for-sale securities	(1.044.356)	-
Net losses from foreign currencies	(7.543)	(439)
Other income	12.096	35.260
Non-interest (loss)/ income	(961.331)	34.821
Personnel expenses	(928.663)	(1.217.326)
Other operating expenses	(489.459)	(484.555)
Depreciation and amortisation	(102.666)	(92.875)
Other (provisions)/reversals	6.826	(90.599)
Other non-interest expense	(1.513.962)	(1.885.355)
(Loss)/profit before income tax expense	(11.756.211)	1.200.145
Income tax benefit/(expense)	1.371.882	(414.937)
(Loss)/profit for the year	(10.384.329)	785.208

STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME

	2009 thousand tenge	2008 thousand tenge
(Loss)/profit for the year	(10,384,329)	785,208
Other comprehensive (loss)/income		
Unrealised loss from revaluation of available-for-sale investment securities	(195,862)	(1,076,407)
Net losses on impairment of available-for-sale investment securities	1,044,356	-
Other comprehensive income/(loss) for the year, net of tax	848,494	(1,076,407)
Total comprehensive loss for the year	(9,535,835)	(291,199)

CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES

	2009 thousand tenge	2008 thousand tenge
STATEMENT OF CASH FLOWS		
Interest received	18.523.320	8.692.774
Interest paid	(10.762.061)	(3.205.554)
Gains less losses from trading securities	78.473	-
Personnel expenses paid	(1.029.979)	(1.238.288)
Recovery of loans previously written-off	153.634	-
Other operating expenses paid	(523.659)	(411.100)
Cash flows from operating activities before changes in operating assets and liabilities	6.439.728	3.837.832
<i>Net decrease/ (increase) in operating assets</i>		
Net decrease in reverse repurchase agreements	5.739.671	2.319.061
Net increase in amounts due from credit institutions	(132.228.501)	(55.051.859)
Net decrease in loans to customers	952.788	2.188.004
Net (increase)/decrease in other assets	(88.002)	111.218
<i>Net increase/ (decrease) in operating liabilities</i>		
Net increase in amounts due to the Shareholder's Group	136.428.000	36.304.466
Net (decrease)/increase in amounts due to credit institutions and municipal bodies	(1.963.183)	6.811.650
Net increase/(decrease) in other liabilities	8.160	(48.476)
Net cash flows from/(used in) operating activities before income tax	15.288.661	(3.528.104)
Income tax paid	(2.120.772)	(385.781)
Net cash from/(used in) operating activities	13.167.889	(3.913.885)

	2009 thousand tenge	2008 thousand tenge
CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES		
Purchase of available-for-sale investment securities	(88.289)	–
Proceeds from sale of available-for-sale investment securities	62.225	1.235.899
Proceeds from sale of investment in associates	5.099	5.055
Purchase of intangible assets	(28.311)	(117.329)
Purchase of property and equipment	(5.313)	(43.845)
Net cash (used in)/from investing activities	(54.589)	1.079.780
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES		
Redemption of debt securities issued	–	(3.030.556)
Proceeds from issue of share capital	–	7.800.000
Dividends paid to the shareholder of the Fund	(39.260)	–
Net cash (used in)/from financing activities	(39.260)	4.769.444
Net increase in cash and cash equivalents	13.074.040	1.935.339
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	2.769.031	833.692
Cash and cash equivalents at the end of the year	15.843.071	2.769.031

STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

	thousand tenge				
	Share capital	Revaluation reserve of a vailable-for-sale securities	Other reserves	Accumulated deficit	Total
31 December 2007	37.120.273	(882.056)	316.430	(4.590.841)	31.963.806
Total comprehensive loss for the year	–	(1.076.407)	–	785.208	(291.199)
Issue of share capital	7.800.000	–	–	–	7.800.000
31 December 2008	44.920.273	(1.958.463)	316.430	(3.805.633)	39.472.607
Total comprehensive loss for the year	–	848.494	–	(10.384.329)	(9.535.835)
Dividends to the shareholder of the Fund (Note 17)	–	–	–	(39.260)	(39.260)
31 December 2009	44.920.273	(1.109.969)	316.430	(14.229.222)	29.897.512

The financial accounting is certified by the independent International Audit Company “KPMG Audit” LLP



7



ҚОРЫТЫНДЫ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

SUMMARY

ҚОРЫТЫНДЫ

Қазақстанның шағын және орта бизнесінің секторы қарқынды дамуда. 2005 жылдан бастап ШОБ тіркелген субъектілерінің саны 50%-ға ұлғайды және 2009 жылдың қорытындысы бойынша 1 089 бірлікті құрады. Кәсіпкерлікті дамыту саласында мемлекеттік саясаттың басты позитивті нәтижелі кәсіпкерлікке халықтың барлық бөлігін тарту және қоғамның бизнеске деген көзқарасын түбегейлі жақсы жаққа өзгерту болды. Алайда Қазақстандағы ШОБ дамытудың сыртқы ортасын әлі де көңіл толтырады деп айту ертерек. ШОБ секторының ары қарай сапалы дамуына және оның Республикамыздың әлеуметтік-экономикалық процесстерінде оның ролінің артуына кедергі жасайтын, жүйелі сипаттағы бірқатар проблемалар бар.

«Даму» Қорының Қазақстандағы ШОБ қолдау бойынша он жылдан астам тәжірибесі бар. Қордың филиалдары Қазақстанның барлық аймақтарында жұмыс жасайды және жергілікті кәсіпкерлермен, қоғамдық ұйымдармен және атқарушы билік органдарымен жұмыс жасаудың зор тәжірибесіне ие. Құрылған сәтінен бастап, тікелей қаржылық қолдау бағдарламасының аясында Қор жалпы сомасы 30 млрд теңге сомасына шағын бизнестің 3 000-ға жуық жобаларын қаржыландырды. Қаражаттардың келісілген орналастыруының әр түрлі бағдарламаларын іске асыру барысында жалпы сомасы 480 млрд теңгеден астам ШОБ-тің 10 000-нан астам жобалары қаржыландырылды. «Бизнес-Кеңесші» бағдарламасы шеңберінде 2009 жылы және 2010 жылдың бірінші жарты жылдығында Қазақстанның барлық 209 аудандарынан 19 000-нан астам кәсіпкерлер мен азаматтар тренинг-оқуды аяқтады. 2010 жылы Қор екі аймақтық және екі аудандық кәсіпкерлікті қолдау орталықтарын құрды. 2010 жылдың қыркүйек айында Қор тарихындағы тұңғыш

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сектор малого и среднего бизнеса Казахстана развивается достаточно динамично. С 2005 года число зарегистрированных субъектов МСБ увеличилось почти на 50% и по итогам 2009 года составило 1 089 тыс. единиц. Главными позитивными результатами государственной политики в области развития предпринимательства стали вовлечение в предпринимательство широких слоев населения и кардинальное изменение массового общественного восприятия бизнеса в лучшую сторону. Однако внешнюю среду развития МСБ в Казахстане все еще нельзя признать благоприятной. Существует ряд проблем системного характера, препятствующих дальнейшему качественному развитию сектора МСБ и повышению его роли в социально-экономических процессах республики.

Фонд «Даму» имеет более чем десятилетний опыт по поддержке МСБ в Казахстане. Филиалы Фонда работают во всех регионах Казахстана и имеют длительный опыт работы с местными предпринимателями, общественными организациями и исполнительными органами власти. С начала своего функционирования, в рамках различных программ прямой финансовой поддержки, Фонд профинансировал порядка 3 000 проектов малого бизнеса на общую сумму более 30 млрд тенге. В ходе реализации различных программ обусловленного размещения средств профинансировано более 10 000 проектов МСБ на общую сумму свыше 480 млрд тенге. В рамках программы «Бизнес-Советник» в 2009 году и в первом полугодии 2010 года более 19 000 предпринимателей и граждан во всех 209 районах Казахстана прошли тренинг-обучение. В 2010 году Фондом были открыты два региональных и два районных центра поддержки предпринимательства. В сентябре 2010 года Совет директоров Азиатского банка развития одобрил предоставление

SUMMARY

The small and medium business sector is developing quite dynamically in Kazakhstan. Since 2005 the number of registered SMEs increased by almost 50% and reached 1,089 thousand units at the end of 2009. The main positive results of the state policy in the field of entrepreneurship development became the involvement of a wide range of the population into entrepreneurship as well as a radical change of public perception of business for the better. However, the environment for SMEs development in Kazakhstan still cannot be referred as facilitative. There are a number of systematic problems that prevent further high-quality development of the SMEs sector and intensification of its role in the socio-economic processes of the republic.

The Damu Fund has over 10 years of experience in support of SMEs in Kazakhstan. The Fund's branches operate in all regions of Kazakhstan and have extensive work experience with local entrepreneurs, public organizations and executive authorities. Since early operations under various direct financial support programs the Fund has financed about 3,000 small business projects for a total amount of over 30 billion Tenge. During the implementation of various programs of conditional placement of funds the Fund has financed over 10000 SMEs projects for a total sum of over 480 billion Tenge. Under the Business-Advisor program in 2009 and the first half of 2010 over 19,000 entrepreneurs and citizens had academic training in all 209 districts of Kazakhstan. In 2010 the Fund launched two regional and two district entrepreneurship support centers. In September of 2010 the Asian Development

рет шетелдік қаржы институты, Азиялық Даму Банкінің Директорлар кеңесі «Даму» Қорына екінші деңгейлі банктер арқылы ШОБ жобаларын қаржыландыру үшін \$500М мөлшерінде ірі қарыз беруді мақұлдады. Қарыз ҚР Қаржы министрлерінің кепілдігімен ұсынылады.

ҚР Үкіметінің Тұрақтандыру бағдарламасын іске асыру нәтижелері бойынша оның дағдарысқа қарсы бағдарлама ретінде өз міндетін орындағанын айтуға болады. Екінші деңгейлі банктердің өтімділігі қалпына келтірілді. Арзан несие ресурстарының ағыны ШОБ субъектілеріне аздап тыныс алуына, бизнесін, өндірісін, жұмыс орындарын сақтап, осылайша әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз етуге мүмкіндік берді.

Алайда, бүгінгі таңда дағдарысқа қарсы шаралардың аяқталуын ескере отырып, «Даму» Қорының стратегиясын қайта қарастыру және оны ШОБ секторының дағдарыстан кейінгі даму шарттарын қамтамасыз етуге бағдарлау қажет.

Өзінің басты стратегиялық міндетін «Даму» Қоры өзін кәсіпкерлікті қолдау шараларының интеграторы болуға танылған және ШОБ субъектілеріне қаржылық, сондай-ақ қаржылық емес құралдар сияқты кең спекторлар негізінде кешенді қолдауды ұсынуға қабілетті ұлттық институтқа айналу деп біледі.

Ең алдымен назарды ШОБ барлық субъектілерін қолдаудың ауқымды бағдарламаларынан секторлық және нүктелік қолдау бағдарламалары тарапына бұру қажет. Олар мемлекеттік қаражаттың едәуір кем қаражатын қажет етеді және сонымен қатар одан гөрі тиімдірек болады, себебі мақсатты сегменттер қажеттілігінің «дәлірек» бапталуын қамтамасыз етеді. Несие қаражаттарының ауқымды құйылуының орнына пайыздық мөлшерлемелерді субсидиялау және қарыздарды кепілдеу құралдарын қолданған жөн.

«Даму» Қоры қорландыру көздерін диверсификациялауға тырысады және жалғыз акционердің қаржыландыруымен қоса, бюджеттік қаражаттарды, капиталдың халықаралық донорларының қаражаттарын және нарықтық несие ресурстарын қолдануды жоспарлайды. Ішкі нарықта қаражаттарды тарту құралы облигациялық қарыздар болмақ.

Бүгінгі таңда мемлекет тарапынан шағын және орта бизнесті қаржылық қолдау жеңілдікті мөлшерлемелері бойынша бұрыннан қызмет ететін қаржылық институттары арқылы несиелендіруді ұйымдастыруға бағытталды. Алайда стратегиялық тұрғыда ол кәсіпкерлік субъектілері нарық шартында қаржыландыруды тарта алатын, жағдайлар жасауға бағытталуы қажет. Сондықтан Қордың маңызды міндеті нарықтық негізде ШОБ қаржыландыруды қамтамасыз ететін өаржылық мекемелер желісін қалыптастыруға ықпал ету болып табылады (кепілдемелік және қарыз қорлары, банктер, тікелей инвестиция қорлары, басқа

Фонду «Даму» первого в истории Фонда крупного займа от зарубежного финансового института в размере \$500M для финансирования проектов МСБ через банки второго уровня. Заем предоставляется под гарантию Министерства финансов РК.

По результатам реализации Стабилизационной программы Правительства РК можно констатировать, что, как антикризисная программа, она свою задачу выполнила. Ликвидность банков второго уровня восстановлена. Приток дешевых кредитных ресурсов дал возможность субъектам МСБ получить передышку, сохранить бизнес, производство, рабочие места и тем самым обеспечить социальную стабильность.

Однако на сегодняшний день, с учетом завершения антикризисных мероприятий, необходим пересмотр стратегии Фонда «Даму» и ее ориентация на обеспечение условий для посткризисного развития сектора МСБ.

Свою главную стратегическую задачу Фонд «Даму» видит в преобразовании Фонда в национальный институт, призванный стать основным интегратором мер поддержки предпринимательства и способный предложить субъектам МСБ комплексную поддержку на основе широкого спектра как финансовых, так и нефинансовых инструментов.

В первую очередь должно произойти смещение фокуса с масштабных программ поддержки всех субъектов МСБ в сторону программ секторальной и точечной поддержки. Они потребуют значительно меньших объемов государственных средств и при этом будут более эффективны, поскольку обеспечат более «тонкую» настройку на потребности целевых сегментов. Вместо масштабных вливаний кредитных средств целесообразно использовать инструменты гарантирования займов и субсидирования процентной ставки.

Фонд «Даму» стремится к диверсификации источников фондирования и планирует использовать, в дополнение к финансированию от Единственного акционера, бюджетные средства, средства международных доноров капитала и рыночные кредитные ресурсы. Инструментом привлечения средств на внутреннем рынке станут облигационные займы.

На сегодняшний день финансовая поддержка малого и среднего бизнеса со стороны государства сфокусирована на организации кредитования через существующие финансовые институты по льготным ставкам. Однако стратегически она должна быть нацелена на создание условий, при которых субъекты предпринимательства могли бы привлекать финансирование на условиях рынка. Поэтому важной задачей Фонда будет являться содействие формированию сети финансовых учреждений, обеспечивающих финансирование МСБ на рыночной основе (гарантийные и ссудные фонды, банки, фонды прямых инвестиций, другие орга-

Bank Board of Directors approved the allocation of a loan for the Damu Fund; it has become the first big loan in the history of the Fund, offered by a foreign financial institute in the amount of \$500M for financing the SMEs projects through second-tier banks. The loan was offered under assurance of RK Finance Ministry.

As a result of the implementation of the RK governmental stabilization program we can state that, as an anti-recession program, it has performed its function. The liquidity of the second-tier banks is re-established. The inflow of cheap credit resources enable the SMEs enterprises to have a break, keep business, production, jobs and, therefore, ensure social stability.

Today, however, considering the completion of the anti-recession events, it is necessary to revise the Damu Fund's strategy and its orientation at ensuring conditions for post-recession development of SMEs sector.

As its main strategic task the Damu Fund sees the transformation of the Fund into a national institute that must become the major integrator of measures, supporting entrepreneurship, and be able to offer comprehensive assistance for SMEs, based on a wide range of both financial and non-financial instruments.

First of all, there must be a focus shift from large-scale programs, supporting all SMEs enterprises, towards the programs of sectoral and spot assistance. They will demand significantly less volumes of state funds; at the same time, they will be more effective since they will "fine tune" and fit the demands of the target audiences. Instead of a big injection of borrowed funds it makes more sense to use the assurance instruments and subsidizing of the interest rate.

The Damu Fund strives to diversify the funding sources and plans to use budget funds (in addition to financing from the Sole Shareholder), funds of international donor capital and market credit resources. The instrument of attracting funds in the domestic market will be bonded debt.

Today, the financial support of the small and medium enterprises by the government is focused on organization of lending through existing financial institutes at privileged rates. However, it must strategically aim to create conditions, under which the entrepreneurs could attract market-based financing. Therefore, the important task of the Fund is to facilitate the establishment of the financial institutions network, providing the financing of SMEs at market conditions (guarantee and credit funds, banks, direct investment funds and other organizations). The Fund may participate in the capital of established financial institutions in cooperation with large foreign investors, having successful experience in implementation of such

ұйымдар). Қор қызмет айқындылығының қосымша кепілгерлері болатын және заманауи басқару технологияларын әкелетін, осындай жобаларды іске асырудың табысты тәжірибесі бар ірі шетелдік инвесторлармен бірге құрылатын қаржылық институттар капиталына кіре алады (Халықаралық Қаржылық Корпорация, ЕҚДБ, DEG неміс банкі және басқалар).

Кәсіпкерлікті қолдаудың аймақтық орталықтары негізінде қаржылық емес қолдау мекемелерінің желісін құру бойынша міндет осымен қатар және осындай жолмен шешіледі. Олардың негізгі міндеті шағын және орта бизнестің транзакциялық шығындарын төмендету, білім беру және кәсіпкерлер біліктілігінің деңгейін көтеру, олардың жобаларын сүйемелдеу және нәтижесінде ШОБ бизнес-тәуекелдерін төмендету болады.

Қор бағдарламалары басқа ұйымдармен іске асырылатын бағдарламаларды қайталамайды. Олар бұрыннан жұмыс істеп жатқан бағдарламаларға комплементарлы, яғни, оларды толықтырып, ШОБ қолдау жүйесінің ішкі біртұтастығын қамтамасыз етуді және барынша үлкен мультипликативтік нәтиже алуды көздейді. Қор бағдарламалары үшін қаржылық институттар тарапынан коммерциялық ұсыныспен жеткілікті қамтамасыз етілмеген сегменттер артықшылықты болады. Бұл ретте алдымен қолдау кешенділігіне, яғни қаржылық және қаржылық емес құралдардың үйлесімділігі мен өзара байланыстылығына ден қойылады. Аймақтық ену стратегиясы кезеңді сипатқа ие және қажетті әлеуметтік-экономикалық алғышарттардың болуына сүйенеді.

Қордың корпоративтік басқару жүйесін жетілдіру бойынша саясаты іс-тәжірибеге халықаралық қабылданған стандарттарды, тәжірибеде өз пәрменділігін дәлелдеген өз инновацияларын енгізуді, қабылданатын шешімдердің шұғылдығы мен сапасын арттыруға, шешімдердің орындалуын бақылауды жақсарту мен қызметтің айқындығын қамтамасыз етуді нысанаға алады.

Қордың тәуекелдерді басқару мәдениетінің басты элементі тәуекелге деген жалпы көзқарасты және оған байланысты корпоративтік құндылықтар мен басымдықтарды барлық басқару деңгейлерінде шешімдер қабылдау үрдісіне қатысатын қызметкерлердің назарына жеткізу болу тиіс.

Бүгінгі таңда Қор жасақталған жаңа Стратегияны іске асыруға кірісті және алға қойылған мақсаттарға жету жолында елеулі жетістіктерге жетті. «Даму» Қоры өз бағдарламасын пәрменді іске асырушы ғана емес, сонымен қатар шағын және орта бизнесті қолдау бойынша күштерін табысты біріктіруші қуатты ұйымға айналды.

низации). Фонд может входить в капитал создаваемых финансовых институтов совместно с крупными иностранными инвесторами, имеющими успешный опыт реализации подобных проектов, привносящими современные технологии управления и выступающими дополнительными гарантами прозрачности деятельности (Международная финансовая корпорация, ЕБРР, немецкий банк DEG и др.).

Параллельно и сходным образом будет решаться задача по формированию сети учреждений нефинансовой поддержки на основе региональных центров поддержки предпринимательства. Их основной задачей станет снижение транзакционных издержек малого и среднего бизнеса, повышение уровня образования и квалификации предпринимателей, сопровождение их проектов и, как следствие – снижение бизнес-рисков МСБ.

Программы Фонда не дублируют программы, реализуемые другими организациями. Они комплементарны к уже действующим программам, т.е. дополняют их, преследуя цели обеспечения внутренней целостности системы поддержки МСБ и максимизации мультипликативного эффекта. Приоритетными для программ Фонда станут сегменты, недостаточно охваченные коммерческим предложением средств со стороны финансовых институтов. При этом изначально будет сделан акцент на комплексность поддержки, т.е. на сочетание и взаимообусловленность финансовых и нефинансовых инструментов. Стратегия регионального проникновения будет носить поступательный характер и опираться на наличие необходимых социально-экономических предпосылок.

Политика Фонда по совершенствованию системы корпоративного управления нацелена на внедрение международно признанных стандартов и собственных новаций, доказавших на практике свою эффективность, повышение оперативности и качества принимаемых решений, улучшение контроля за исполнением решений и обеспечение прозрачности деятельности.

Главным элементом культуры риск-менеджмента Фонда должно стать доведение общего отношения к риску и связанных с ним корпоративных ценностей и приоритетов до сведения сотрудников, участвующих в процессе принятия решений, на всех уровнях управления.

На сегодняшний день Фонд приступил к реализации разработанной новой Стратегии и уже существенно продвинулся на пути к достижению поставленных целей. Фонд «Даму» стал мощной организацией, не только эффективно реализующей свои программы, но и успешно консолидирующей усилия по поддержке малого и среднего бизнеса.

projects, bringing modern management technologies and performing as additional guarantors of transparency of operations (International Finance Corporation, EBRD, German Bank DEG and other).

At the same time and in the same way the Fund will solve the task on formation of a network of non-financial support institutions, based on regional entrepreneurship facilitation centers. Their main task will be the reduction of transaction costs for small and medium enterprises, enhancement of the level of education and qualification of entrepreneurs, accompanying their projects; as a result – reduction of business risks for SMEs.

The Fund's programs do not duplicate the programs, implemented by other organizations. They are complementary to current programs, i.e. complement them, looking to ensure internal integrity of the SMEs support system and maximize the multiplier effect. The priorities of Fund's financial programs are the sectors with the least commercial attention from the current financial institutes. At the same time, the initial focus will be paid to the comprehensiveness of the support, i.e. combination and interdependence of financial and non-financial instruments. The regional penetration strategy will bear gradual character and it will be based on the presence of the necessary socio-economic conditions.

The Fund's policy on improvement of the corporate governance system targets at the introduction of internationally acknowledged standards and its own innovations that proved its efficiency in practice, raising the speed and quality of decision making, improvement of control over the execution of decisions and ensuring transparent operations.

The main element of the risk management culture of the Fund should be bringing the overall attitude to the risk and related corporate values and priorities to the awareness of the employees that take part in the decision-making process at all management levels.

Today, the Fund started the implementation of the newly developed Strategy and it has substantially advanced towards the achievement of set goals. The Damu Fund became a powerful organization, not only effectively implementing its programs, but also successfully consolidating efforts in support of small and medium enterprises.

**ҚОРДЫҢ ФИЛИАЛДАР
ЖЕЛІСІ**
**ФИЛИАЛЬНАЯ СЕТЬ
ФОНДА**
BRANCHES OF THE FUND

Астана қ., 010000, Қонаев даңғ. 12/1, 401 кеңсе	г. Астана, 010000, г. Астана, пр. Күнаева, д. 12/1, офис 401	Astana, 010000, Astana, 12/1 Kunaev ave., #401	тел./tel.: +7(7172) 50-06-92, 50-06-95 факс/fax: +7(7172) 50-06-93
Ақмола облысы, 020000, Көкшетау қ., Абай көш., 142 у	Ақмолинская область, 020000, г. Кокшетау, ул. Абая, 142 у	Akmola oblast, 020000, Kokshetau, 142 y, Abai str.	тел./tel.: +7(7162) 25-39-33,76-04-49, факс/fax: +7(7162) 76-28-44
Ақтөбе облысы, 030020, Ақтөбе қ., Абай даңғ., 17 үй, 1 қабат, Батыс ӘЖК Әкімшілік ғимараты	Ақтүбинская область, 030020, г. Ақтөбе, пр. Абая, д. 17, 1 этаж, Адм. здание СПК Батыс	Aktobe oblast, 030020, Aktobe, 17 Abai ave., 1 st floor, Batys SEC Administrative bld.	тел./tel.: +7(7132) 55-24-35, 55-24-36 факс/fax: +7(7132) 54-35-08
Алматы облысы, 040000, Талдықорған қ., Төлебаев көш., 86 АҚ АТФ Банк ғимараты	Алматинская область, 040000, г. Талдықорған, ул. Төлебаева, 86, Зд. АО «АТФ Банк»	Almaty oblast, 040000, Taldykorgan, 86 Tolebaev str., ATF Bank Bld.	тел./tel.: +7(7282) 21-01-42, 21-04-28 факс/fax: +7(7282) 24-78-65
Шығыс Қазақстан облысы, 070019, Өскемен қ., Орджоникидзе көш., 2	Восточно-Казахстанская область, 070019, г. Усть-Каменогорск, ул. Орджоникидзе, 2	East Kazakhstan oblast, 070019, Ust-Kamenogorsk, 2 Ordzhonikidze str.	тел./tel.: +7(7232) 26-38-76, факс/fax: +7(7232) 26-08-67
Жамбыл облысы, 080000, Тараз қ., Ниетқалиев көш., 1А үй	Жамбылская область, 080000, г. Тараз, ул. Ниетқалиева, д. 1А	Zhambyl oblast, 080000, Taraz, 1A Nietkaliev str.	тел./tel.: +7(7262) 43-86-98, факс/fax: +7(7262) 43-87-25
Батыс Қазақстан облысы, 090000, Орал қ., Аманжолов көш., 98, 23 кеңсе	Западно-Казахстанская область, 090000, г. Уральск, ул. Аманжолова 98, офис 23	West Kazakhstan oblast, 090000, Uralsk, 98 Amanzholov str., # 23	тел./tel.: +7(7112) 50-48-00, 50-52-90, 51-55-30
Қарағанды облысы, 100000, Қарағанды қ., Строителей даңғ. 4	Карагандинская область, 100000, г. Караганда, пр. Строителей, 4	Karaganda oblast, 100000, Karaganda, 4 Stroitelei ave.	тел./tel.: +7(7212) 40-09-66, 40-09-69

Қызылорда облысы, 120014, Қызылорда қ., Желтоқсан көш.	Кызылординская область, 120014, г. Кызылорда, ул. Желтоқсан	Kyzylorda oblast, 120014, Kyzylorda, Zheltoksan str.	тел./tel.: +7(7242) 27-84-02, 27-55-12 факс/fax: +7(7242) 26-44-76
Қостанай облысы, 110000, Қостанай қ., Амангелді көш., 93 б, 4 қабат	Костанайский филиал, 110000, г. Костанай, ул. Амангельды 93 б, 4 этаж	Kostanai oblast, 110000, Kostanai, 93 b Amangeldy str., 4 th floor	тел./tel.: +7(7142) 53-23-98, 54-15-83
Павлодар облысы, 140000, Павлодар қ., Победа алаңы, 5 б, каб. 406	Павлодарская область, 140000, г. Павлодар, пл. Победы, 5б, каб. 406	Pavlodar oblast, 140000, Pavlodar, 5 b Pobedy sq., # 406	тел./tel.: +7(7182) 53-74-62, факс/fax: +7(7182) 39-36-37
Солтүстік Қазақстан облысы, 150000, Петропавл қ., Әуезов көш., 162/1, 1 қабат	Северо-Казахстанская область, 150000, г. Петропавловск, ул. Ауэзова, 162/1, 1 этаж	North Kazakhstan oblast, 150000, Petropavlovsk, 162/1 Auevov str., 1 st floor	тел./tel.: +7(7152) 33-69-55, 33-75-63 факс/fax: +7(7152) 33-69-66
Оңтүстік Қазақстан облысы, 160000, Шымкент қ., Қонаев бульвары, Алтын Орда б/о, 3 қабат	Южно-Казахстанская область, 160000, г. Шымкент, бульвар Кунаева, б/ц Алтын Орда, 3 этаж	Southern Kazakhstan oblast, 160000, Shymkent, Kunaev's Blvd, BC Altyn Orda, 3 rd floor	тел./tel.: +7(7252) 53-49-63, 53-75-06, 54-94-02
Маңғыстау облысы, 130000, Ақтау қ., 11 ықшамаудан, 7-үй	Мангистауская область, 130000, г. Ақтау, 11 мкр. д. 7	Mangistau oblast, 130000, Aktau, 11 microregion, 7-bld.	тел./tel.: +7(7292) 31-85-99, факс/fax: +7(7292) 31-85-93
Атырау облысы, 060005, Атырау қ., Махамбет көш., 132 а	Атырауская область, 060005, г. Атырау, ул. Махамбета, 132 а	Atyrau oblast, 060005, Atyrau, 132 a, Makhambet str.	тел./tel.: +7(7122) 25-24-47, факс/fax: +7(7122) 25-21-13
Алматы қ., 050004, Алматы қ., Гоголь көш., 111	г. Алматы, 050004, г. Алматы, ул. Гоголя, 111	Almaty, 050004, Almaty, 111 Gogol str.	тел./tel.: +7(727) 244-55-66, 244-55-77 вн./ішкі/ext. – 208 факс/fax: +7(727) 244-83-41, 278-07-76



Қазақстан, Алматы қ.
Гоголь көшесі, 111
Тел.: +7 (727) 244 55 66, 244 55 77
Факс: +7 (727) 278 07 76
Ә-пошта: info@fund.kz

Казахстан, г. Алматы
ул.Гоголя, 111, уг. ул. Наурызбай батыра
Тел.: +7 (727) 244 55 66, 244 55 77
Факс: +7 (727) 278 07 76
E-mail: info@fund.kz

111 Gogol str./Nauryzbai Batyr str.
Kazakhstan, Almaty
Tel.: +7 (727) 244 55 66, 244 55 77
Fax: +7 (727) 278 07 76
E-mail: info@fund.kz