



ҰЛТТЫҚ БАЯНДАМА

Жаһандық кәсіпкерлік
мониторингі:
Қазақстан 2015/2016

«Жаһандық кәсіпкерлік мониторингі: Қазақстан 2015/2016» есебі – бұл Қазақстан Республикасында Назарбаев Университеті Жоғары бизнес мектебінің басшылығымен Экономикалық зерттеу институтымен ынтымақтастықта жиналған деректерге негізделген алғашқы баяндама. Басты ролі – Қазақстанның кәсіпкерлік саласындағы жетістіктерге ерекше назар аудару. Біздің мақсатымыз – саяси қайраткерлердің, сондай-ақ жетекші бизнесмендер мен мемлекеттік басшылардың ірі және орта кәсіпкерлікті дамытатын экономикалық және әлеуметтік артықшылықтарды қалайша жақсарта алатынын түсіну.

Алғыс сөз

GEM жобасының ғылыми зерттеу тобы Назарбаев Университетінің әкімшілігіне, Қазақстан Республикасы ұлттық экономика министрлігіне, Экономикалық зерттеу институтына, Сауда саясатын дамыту орталығына және «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қорына осы жобаны жүзеге асыру барысында қолдау көрсетіп, ұсыныстар жасағаны үшін алғыс білдіреді. Сонымен қатар зерттеу тобы «Жаһандық кәсіпкерлік мониторингі» жобасының үйлестіруші қызметкерлерін осы жобаны жүзеге асыру барысында тұрақты түрде ұсыныстар жасап, көмек көрсеткені үшін алғыс білдіреді.

Редакциялық алқа:

Д-р. Дмитрий Ханин, Жоғары бизнес мектебі, Назарбаев Университеті
Д-р. Венката Субрамаян, Жоғары бизнес мектебі, Назарбаев Университеті
Әсел Увалиева, Жоғары бизнес мектебі, Назарбаев Университеті
Еркен Тұрғанбаев, Жоғары бизнес мектебі, Назарбаев Университеті
Бақыт Оспанова, Жоғары бизнес мектебі, Назарбаев Университеті
Айман Едігеева, Жоғары бизнес мектебі, Назарбаев Университеті
Нұрлан Құлбатыров, Экономикалық зерттеу институты
Шыңғыс Түрез, Экономикалық зерттеу институты

Ғылыми зерттеу тобы:

Д-р. Дмитрий Ханин, Жоғары бизнес мектебі, Назарбаев Университеті
Д-р. Венката Субрамаян, Жоғары бизнес мектебі, Назарбаев Университеті
Әсел Увалиева, Жоғары бизнес мектебі, Назарбаев Университеті
Еркен Тұрғанбаев, Жоғары бизнес мектебі, Назарбаев Университеті
Бақыт Оспанова, Жоғары бизнес мектебі, Назарбаев Университеті
Лейла Ерғожа, Жоғары бизнес мектебі, Назарбаев Университеті
Айман Едігеева, Жоғары бизнес мектебі, Назарбаев Университеті
Нұрлан Құлбатыров, Экономикалық зерттеу институты
Шыңғыс Түрез, Экономикалық зерттеу институты
Динара Ақынбекова, Экономикалық зерттеу институты
Айжан Төлепбекова, Экономикалық зерттеу институты

Осы баяндаманы жазу барысында GEM мәліметтері қолданды, алайда мәліметтерді талдау мен есептің мазмұны үшін авторлар жауапты. Баяндама мәліметтерін қолдану кезінде баяндамаға сілтеме жасау міндетті. Барлық құқықтар авторлар есебіне тиесілі, ақпарат пен объектілерді құқық иеленушілердің алдын ала жазбаша келісімінсіз қолдануға, таратуға, көшірме жасауға тиім салынады.

Ұлттық баяндама Жаһандық кәсіпкерлік мониторингі: Қазақстан 2015/2016



ҒЫЛЫМИ ЗЕРТТЕУ СЕРІКТЕСТЕРІ

Назарбаев Университеті
Жоғары бизнес мектебі



Экономикалық зерттеу
институты



Алғы сөз

Жыл сайын, Жаһандық кәсіпкерлік мониторингі жобасы әлемнің 100-ден астам елінде кәсіпкерлік жағдайын зерттейді. Жоба аясында 200 000 жуық сарапшылар мен кәсіпкерлерден сұхбат алынады. Назарбаев Университетінің Жоғары бизнес мектебі Қазақстанда консорциумның өкілі ретінде осы ғаламдық жобаға үлес қосатынын мақтан тұтады.

Ұлттық зерттеу тобы екі мыңнан астам адаммен сұхбат жүргізіп, Орталық Азиядағы жетекші экономикадағы іскерлік белсенділік туралы деректер жинайды. Сонымен қатар, ұлттық зерттеу тобы бұл мәліметтерді қолданып, Қазақстанның көрсеткіштері мен көршілес елдердің, аймақтардың және жаһандық деңгейдегі көрсеткіштерімен салыстырмалы сараптама жасайды.

Баяндама Қазақстандағы кәсіпкерлік даму үдерісінің мықты жақтарын және кемшіліктерін анықтап, еліміздің жетістіктері мен табыстарын сипаттайды, сондай-ақ кәсіпкерліктің дамуына жағдай жасайтын мүмкіндіктер мен қауіп-қатерлерді сараптайды.

Алғашқы Жаһандық кәсіпкерліктің мониторингі жобасы аясында дайындалған Ұлттық баяндама Қазақстан Республикасы Тәуелсіздігінің 25 жылдығына арналады. Біз жыл сайынғы сауалнама нәтижелерін кәсіпкерлік саласындағы саясатты қалыптастырып, шешім қабылдауға қатысатын адамдарға, соның ішінде мемлекеттік билік органдарына, салалық қауымдастықтар мен одақтарға және корпоративтік көшбасшыларға Қазақстандағы кәсіпкерлік климатын жақсарту жөніндегі іс-шараларды дамыту барысында пайдалы болады деп үміттенеміз.

Профессор Патрик Дюпарк

Назарбаев Университеті Жоғары бизнес мектебі

Деканы

Құрметті оқырмандар!

Қазақстан Республикасы өз алдына дамыған отыз елдің қатарына кіру мақсаттайды. Ал қуатты экономиканың негізі - дамыған кәсіпкерлік.

Жаһандық кәсіпкерлік мониторингі (Global Entrepreneurship Monitor) аясында дайындалған алғашқы Ұлттық баяндама нәтижелерімен жұртшылықты таныстыру елдегі іскерлік белсенділіктің деңгейі мен көлемін бағалауымен маңызды.

Жаһандық кәсіпкерлік мониторингі - елдегі кәсіпкерлік белсенділік деңгейін зерттеуіндегі жаңа қадам. Мен Ұлттық баяндама біздің елімізде кәсіпкерлік жағдайын анықтауға мүмкіндік беретін тиімді тетік болады деп үміттенеміз.

Ұлттық баяндаманы дайындауға қатысқан GEM ұлттық құрамасына ерекше алғыс білдіремін.

Шахарбану Жакупова

«Экономикалық зерттеу институты» АҚ

Басқарма төрағасының орынбасары

Алғы сөз	2
Ғылыми зерттеу серіктестері	3
Алғы сөз	4
ҚЫСҚАША МӘЛІМЕТ	8
1 КІРІСПЕ	11
1.1 «Жаһандық кәсіпкерлік мониторингі» ғылыми зерттеу жобасы	11
1.2 GEM тұжырымдамалық моделі	13
1.3 GEM әдістемесі	18
2 ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІК	22
2.1 Қазақстанның 2015 жылдағы экономикалық көрсеткіштері	22
2.2 Қазақстандағы кәсіпкерлік белсенділік	23
2.2.1 Ерте кәсіпкерліктің белсенділік көрсеткіші	24
2.2.2 Кәсіпкерлікке қоғам көзқарасы	25
2.2.3 Қазақстандағы кәсіпкерлік белсенділік	27
2.2.4 Кәсіпкерлік белсенділіктің себептері	29
2.2.5 Кәсіпкерлік белсенділікті аяқтау	29
2.3 Кәсіпкер бейнесі	30
2.3.1 Жас бойынша жіктелу	30
2.3.2 Гендерлік жіктеу	31
2.4 Кәсіпкерліктің рөлі.....	32
2.5 Өңірлік ерекшеліктер	36
3 САРАПШЫЛАР СҰХБАТЫ НЕГІЗІНДЕ КӘСІПКЕРЛІК ДАМУЫНЫҢ ҚҰРЫЛЫМДЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ	42
3.1 Ұлттық сарапшылар сұхбаты (NES)	42
3.2 Кәсіпкерлік дамуының құрылымдық жағдайы	42
	6

3.2.1 Қаржыландырудың қолжетімділігі.....	43
3.2.2 Мемлекеттік саясат	44
3.2.3 Мемлекеттік бағдарламалар.....	46
3.2.4 Білім беру және кәсіби дайындық.....	47
3.2.5 ҒЗТҚЖ-ны ұсыну	48
3.2.6 Коммерциялық инфрақұрылым	50
3.2.7 Ішкі нарық	51
3.2.8 Физикалық инфрақұрылым.....	52
3.2.9 Мәдени және әлеуметтік қалыптар.....	53
3.2.10 Әлеуметтік кәсіпкерлік.....	54
3.3 Кәсіпкерлік жүйенің құрылымдық жағдайлары туралы кешенді түсінік.....	56
3.4 Қазақстан кәсіпкерлік жүйесінің жаһандық жүйедегі орны.....	57
3.5 Кәсіпкерлікті ынталандыру және тежеу факторлары	60
3.6 Кәсіпкерлік жүйенің құрылымдық жағдайларын жетілдіру бойынша ұсыныстар	62
4 ҚОРЫТЫНДЫ ЖӘНЕ ҰСЫНЫСТАР.....	64
ЕСКЕРТПЕЛЕР.....	65

ҚЫСҚАША МӘЛІМЕТ

Қазақстан экономикалық реформаларды жүзеге асыруда айтарлықтай жетістіктерге қол жеткізді. Дүниежүзілік банктің бизнесті жүргізудің жеңілдігі рейтингісінде Қазақстанның 35-ші орынға көтерілуі - мұндай жетістіктердің айқын дәлелі. Қазақстан үкіметі шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуды басымдық ретінде айқындаған. Бұл басымдық Қазақстанның экспорт тауарларының (мұнай және басқа табиғи ресурстар) бағасының құлдырауына дейін анықталған болатын. Соңғы кездегі әлемдік нарықтарда баға құрылымындағы өзгерістер осы міндеттің өзектілігін арттыруда. Қазақстандағы шағын және орта кәсіпкерлік экономиканы әртараптандып, жаңа жұмыс орындарын құруға шектелмей, инновацияларды дамытатын орталықтарына айналуы керек.

Қазақстан 2014 жылдан бастап Жаһандық кәсіпкерлік мониторингі (Global Entrepreneurship Monitor — GEM), жобасына қатысып жатыр. Бұл жоба Қазақстан өз алдына қойған мақсаттарға қол жеткізген дәрежесі туралы бағалы ақпарат алуға мүмкіндік береді. GEM жобасы екі бөлімнен тұрады: ересек тұрғындар сауалнамасы мен ұлттық сарапшылар сұхбаттары. Осы бөлімдердің алғашқысы халықтың қандай бөлігі өз бизнесін ашуға ынталық білдіретінін және осы шешімнің негіздерін анықтауға жол береді. GEM деректері жаһандық деңгейінде Қазақстанның орынын анықтау үшін салыстырмалы талдау жасауға мүмкіндік туғызады. Әділ әрі нақты салыстырма жасау үшін, елдің экономикалық даму деңгейін, оның тарихын, мәдениетін және дәстүрлерінің ерекшеліктерін ескеру қажет. GEM сыныптамасына сәйкес Қазақстан тиімділікке бағдарлы экономикаға жатады. Географиялық тұрғыдан алғанда, Қазақстанды Индонезия, Таиланд және Малайзия сияқты Азия елдерімен, ал тарихи және мәдени жағынан алғанда - Шығыс Еуропа елдерімен, мысалы, Польшамен салыстыруға болады.

Бұл баяндамада біз бірнеше салыстырмалы топтарды анықтап, Қазақстандағы кәсіпкерліктің дамуы жайында қызықты ерекшеліктерді анықтай алдық. Біздің сауалнама бойынша Қазақстан халқының көпшілігінде өз істерін дамыту туралы ойлары бар. Қазақстанда кәсіпкерлік ниеті бар халықтың үлесі (19,6%) тиімділікті-бағдарлы экономикалар тобының орташа көрсеткіштерінен (26%) және Азия-Тынық мұхит елдері тобының орташа көрсеткіштерінен (21,6%) сәл төмен және Еуропадағы

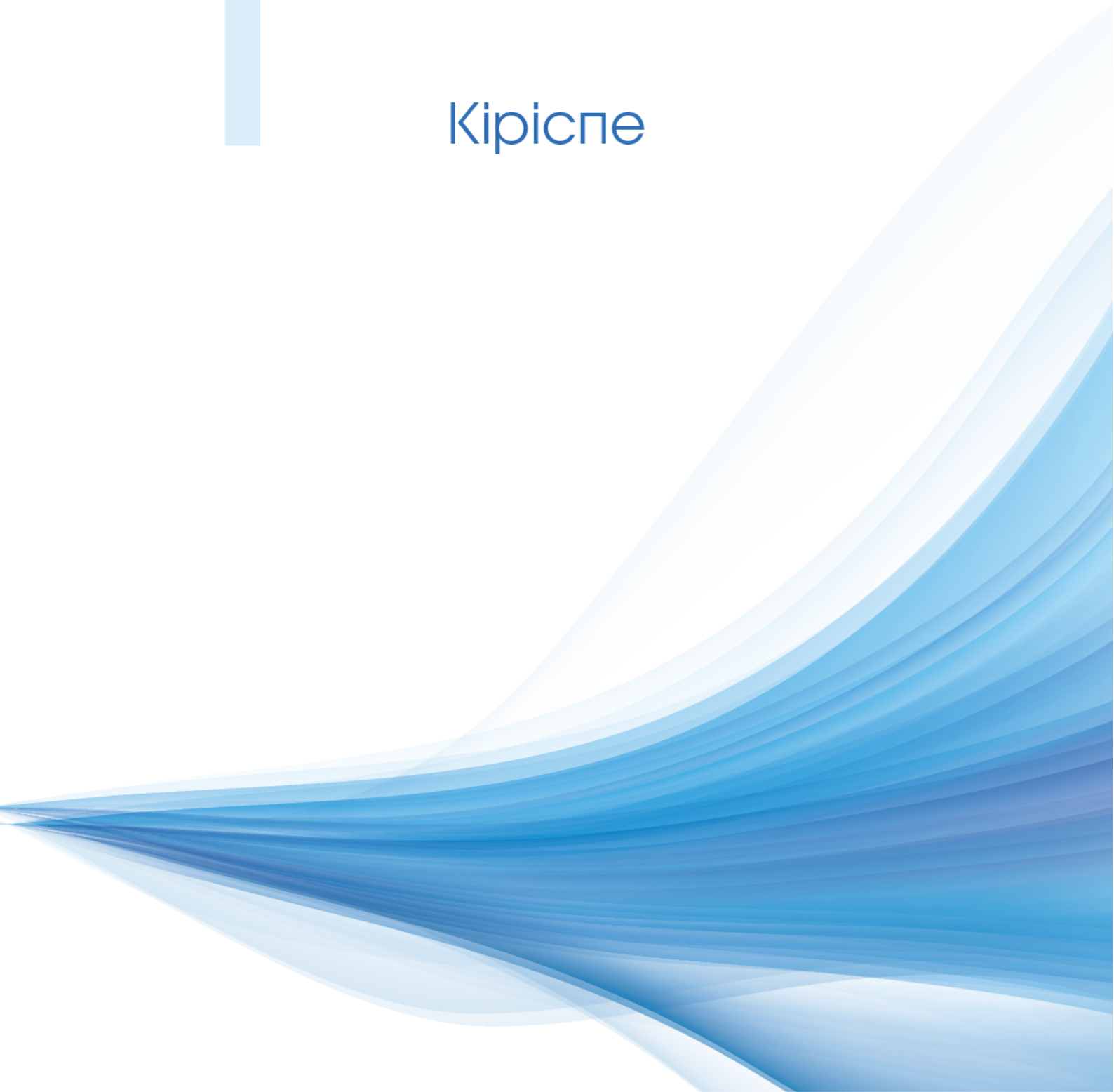
орташа көрсеткіштерден (12%) әлдеқайда жоғары болып отыр. Алайда, кәсіпкерлік ниеттер жүзеге аспауы да мүмкін - біздің сарапшылар атап өткендей, ниеті бар адамдардың көбісі тиісті білім, дағдылар мен машықтарды қажет етеді. Осы орайда негізгі міндет – кәсіпкерлік туралы нәтижелі білім беру жүйесін және венчурлық қорлар мен бизнес періштелерді қамтитын қаржыландырудың кешенді жүйесін құру болып табылады.

Зерттеушілер мен кәсіби қызметкерлер, мемлекеттік билік органдарының қызметкерлері үшін осы баяндаманың маңыздылығы GEM деректерін пайдалану бізге Қазақстанның әлемдік кәсіпкерлік картасындағы орнын нақтылап және шешілуі тиіс мәселелерді анықтауға мүмкіндік бергенінде жатыр. Бұл шағын және орта кәсіпкерліктің дамуына және Қазақстан Республикасындағы іскерлік климатын жақсартуына ықпал етеді. Қазақстан Республикасы тәуелсіздігінің 25-жылдық мерейтойы қарсаңында жайындалған осы баяндама Қазақстанның экономикалық еркіндігі пен оның азаматтарының әл-ауқатын арттыруға ықпал ететін болады.

Бұл баяндама Назарбаев Университетінің Жоғары бизнес мектебі мен Экономикалық зерттеу институты бірлестігі негізінде GEM-нің Лондондағы және Мадридтегі қызметкерлерінің кеңесін ескеріп дайындалған.

1

Кіріспе



1 КІРІСПЕ

1.1 «ЖАҒАНДЫҚ КӘСІПКЕРЛІК МОНИТОРИНГІ» ҒЫЛЫМИ ЗЕРТТЕУ ЖОБАСЫ



«Жаһандық кәсіпкерлік мониторингі» (GEM) бағдарламасы 1997 жылы Лондон бизнес мектебі мен АҚШ-тағы Бабсон Колледжінің жетекші ғалымдарының арасындағы бірлескен жоба ретінде бастау алған болатын. Мұндай бағдарламаның мақсаты еларалық тұрғыда үйлестірілетін өзекті деректер тобын анықтау жолымен, кәсіпкерліктің елдің экономикалық өсуіне қосатын үлесін бағалауда жатыр. Экономикалық даму мен өсуді дәстүрлі талдау, ең алдымен, жетекші корпорациялар тарапынан қосылатын үлеске шоғырланған. Дәстүрлі әдістемемен салыстырғанда GEM экономикаға жаңа және шағын кәсіпкерлік субъектілері тарапынан қосылатын үлесті ескереді және талдайды.

GEM алғашқы зерттеуі 1999 жылы жүргізіліп, есебі де дәл сол жылы дайындалды. Зерттеуге 10 ел қатысты. Одан кейінгі уақыт аралығында GEM жобасы 100-ден астам ұлттық топтардан тұратын консорциумға дейін өсті, және бүгінгі күні әлемдегі кәсіпкерлікті зерттеумен айналысатын аса маңызды

ұзақ мерзімді зерттеу деп аталуға құқылы.

«Жаһандық кәсіпкерлік мониторингі» жобасы 2015 жылы әлемнің 75% халқы тұратын және әлемдік ЖІӨ 90% өндірілетін 62 мемлекетте өткізілді. Ересек тұрғындар сауалнамасы 60 мемлекетте¹, ал ұлттық сарапшылар сұхбатына 62 мемлекеттер қатысты. 2015 жылы GEM зерттеуіне қатысқан мемлекеттер **1.1 Кестесінде** келтірілген. Аталмыш мемлекеттер географиялық аймақтар мен экономикалық даму деңгейлері бойынша топтастырылған. 2008 жылдан бастап (Bosma және басқалар, 2009), GEM Портердің (Porter және басқалар, 2002) экономикалық даму деңгейлерінің анықтамалары: ресурстық-бағдарлы, тиімділікті-бағдарлы және инновациялық-бағдарлы экономика негізінде Дүниежүзілік экономикалық форум елдерінің сынаптамасын пайдалана бастады. Дүниежүзілік экономикалық форумының сынаптамасына сәйкес ресурстық-бағдарлы экономика деңгейінде ауыл шаруашылығы мен табиғи ресурстарды өндіру салаларында қызмет ететін кәсіпкерлер көпшілікті құрайды; бұл экономика

табиғи ресурстар мен (біліксіз) жұмыс күшіне негізделеді. Тиімділікті-бағдарлы деңгейде экономика бәсекелестігі өсіп, оның дамуы индустриализациямен және ірі, капитал үдемелі компаниялардың

басымдылығымен ерекшеленеді. Бұдан кейін экономика инновациялық-бағдарлы деңгейге өтіп, кәсіпкерлік ғылыми жетістіктермен тығыз байланыста дамиды да, қызметтер секторы ұлғаяды.

1.1 Кесте GEM жобасына қатысқан мемлекеттер, географиялық аймақ пен экономикалық даму деңгейі бойынша жіктелуі, 2015 ж.

	Ресурстық-бағдарлы экономика	Тиімділікті-бағдарлы экономика	Инновациялық-бағдарлы экономика
Африка	Ботсвана ¹ , Буркина-Фасо, Камерун, Мысыр, Сенегал, Тунис	Оңтүстік Африка Республикасы	
Азия және Океания	Үндістан, Иран ¹ , Филиппиндер ¹ , Вьетнам	Қытай, Индонезия, Қазақстан ² , Ливан ² , Малайзия ² , Таиланд, Түркия ²	Австралия, Израиль, Жапония, Корея Республикасы, Тайвань
Латын Америкасы және Кариб мемлекеттері		Аргентина ² , Барбадос ² , Бразилия ² , Чили ² , Колумбия, Эквадор, Гватемала, Мексика ² , Панама ² , Перу, Пуэрто-Рико, Уругвай ²	
Еуропа		Болгария, Хорватия ² , Эстония, Мажарстан ² , Латвия ² , Польша ² , Румыния, Македония	Бельгия, Финляндия. Германия, Греция, Ирландия, Италия, Люксембург, Швеция, Нидерланд, Норвегия, Португалия, Словакия, Словения, Испания, Швейцария, Ұлыбритания
Солтүстік Америка			Канада, АҚШ

Ескертпе:

- 1) Тиімділікті-бағдарлы экономикаға өту деңгейінде
- 2) Инновациялық-бағдарлы экономикаға өту деңгейінде

Дереккөз: GEM Жаһандық есебі 2015/2016

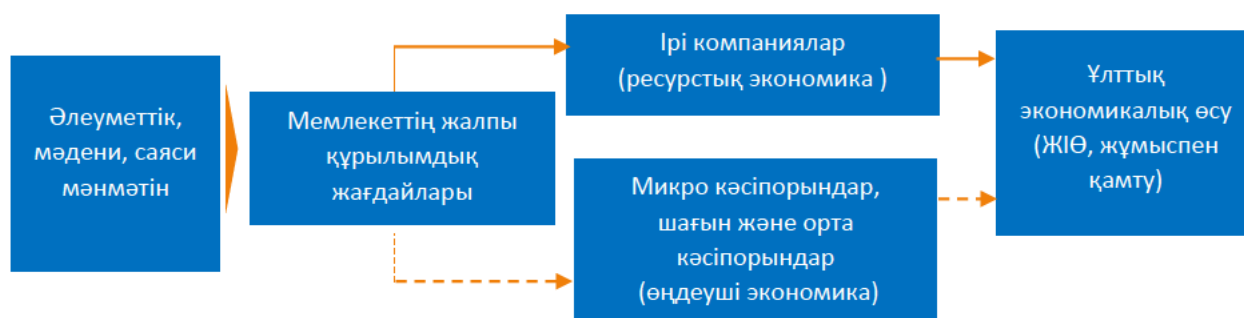
1.2 GEM ТҰЖЫРЫМДАМАЛЫҚ МОДЕЛІ

Бастапқыда GEM зерттеуінің мақсаты кәсіпкерлік пен экономикалық даму арасындағы өзара тәуелділікті анықтауда жатыр деп саналды. Соңғы 17 жыл ішінде, GEM тұжырымдамалық моделі мен негізгі ұғымдары жиналған ақпараттың салыстырылмалылығына қауіп төндірместен, бірақ мұндай өзара тәуелділіктің түрлеріне барынша айқындық бере отырып біртіндеп даму үстінде болды. Бұл процесс GEM деректерін пайдалана отырып кәсіпкерлік парадигмасының қалыптасуына ықпал еткен көптеген зерттеушілердің жұмысымен қатар жүрді (Álvarez et al.,2014²³, Bosma,2013⁴,

Levie and Autio,2008⁵, Reynolds et al., 1999⁶). Алғашқыда дамытылған кәсіпкерлік анықтамасы қазіргі уақытқа дейін қолданылады. Экономикалық өсудегі рөлін ескере отырып, кәсіпкерлік төмендегідей тұжырамдамамен анықталады:

«Жеке адам, адамдар тобы немесе жұмыс жасап тұрған компания тарапынан жаңа істі немесе компанияны (мысалы өзін-өзі жұмыспен қамту, кәсіпкерліктің жаңа субъектісі, қолданыстағы есті кеңейту) құрудағы кез келген әрекет». (Reynolds et al., 1999⁷, p. 3)

1.1 Сурет Ұлттық экономикалық өсудің дәстүрлі моделі



Дереккөз: Reynolds, P. D., Hay and M. Camp, S.M. Global Entrepreneurship Monitor, 1999 Executive Report, 10 б.

GEM сауалнамасына негіз болған үш сұрақ төменде келтірілген (Reynolds et al., 1999⁸, 3 б.):

- Елдер бойынша кәсіпкерлік белсенділік деңгейінде айырмашылық бар ма? Егер айырмашылық болса, ол қаншалықты дәрежеде ерекшеленеді?
- Кәсіпкерлік белсенділік деңгейі елдің экономикалық өсу қарқыны мен әл-ауқатына әсер ете ме?

- Елді кәсіпкерлікке икемді ететін не және кәсіпкерлік белсенділікке не ықпал етеді?

Бұл сұрақтарға жауап беру үшін, GEM жобасы ұлттық экономикалық өсуге дәстүрлі көзқарастан шегініп, 1999 жылы енгізілгеннен бері бірқатар түзетулерге ұшыраған жаңа тұжырымдамалық модельді қабылдауға тура келді. Ұлттық экономикалық өсудің дәстүрлі моделімен (1.1 сурет) салыстырғанда, 1999 жылы белгіленген GEM

тұжырымдамалық моделі (1.2 сурет) ұлттық экономикалық өсуді сыртқы ортамен өзара әрекеттестікте жүретін адамдардың (олардың қай жерде болғанына және өзін-өзі жұмыспен қамтушы болып табылатын-

табылмайтындығына қарамастан, сондай-ақ бизнестің көлеміне қарамастан) мүмкіндіктерді анықтаудағы және пайдаланудағы жеке қабілетінің нәтижесі деп анықтауымен ерекшеленеді.

1.2 Сурет Ұлттық экономиканың өсуіне ықпал ететін кәсіпкерлік үдеріс моделі, GEM жобасының негізінде, 2015 ж.



Дереккөз: Reynolds, P. D., Hay and M. Camp, S.M. *Global Entrepreneurship Monitor, 1999 Executive Report, 10 б.*

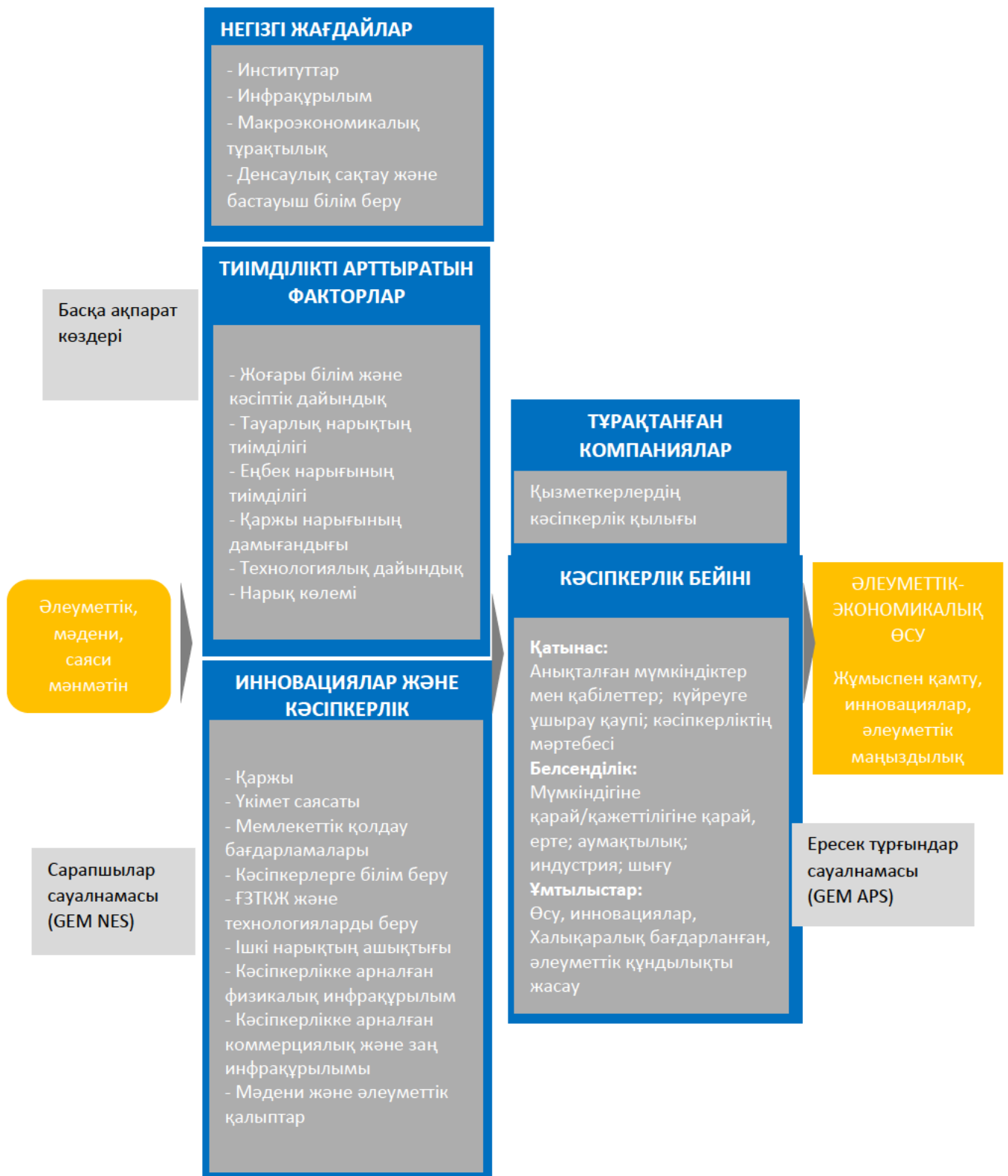
Бірнеше жыл ішінде алынған GEM зерттеулері нәтижелерінің негізінде, мұндай бастапқы тұжырымдамалық модель 1.3 суретте көрсетілген GEM тұжырымдамалық моделіне айналды.

GEM тұжырымдамалық моделін маңызды қайта қарау «Кәсіпкерліктің сипаттамасы» ұғымын (былайша айтқанда «қара жәшікті») ашудан тұрды. GEM зерттеулерінің ең басынан бастап, тұжырымдамалық модель адамдардың кәсіпкерлікке деген қарым-қатынасы мен олардың ұмтылыстарының, қызметінің арасындағы күңгірт өзара тәуелділіктің

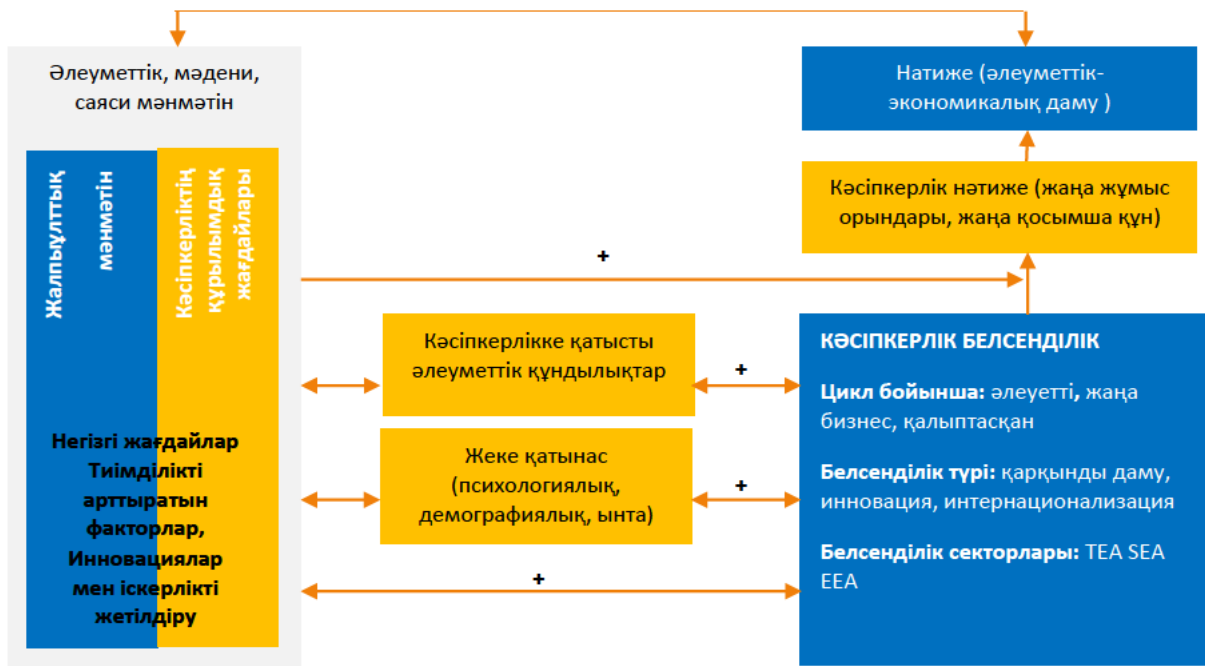
болатынына жол беретін, бұл ретте мұндай өзара әрекеттестіктің сипаты ашылған жоқ болатын.

GEM 1.4 суретте ұсынылған қайта қаралған тұжырымдамалық моделінде бұл ұғым әлеуметтік құндылықтар, адамдардың жеке қасиеттері және кәсіпкерлік белсенділіктің сан алуан түрлері арасындағы өзара әрекеттестіктің сипаттамаларын сынау үшін ашылған болатын. Бұл жұмысты GEM жобасының зерттеу мен инновациялар бойынша кеңесінің мүшелері жүзеге асырды.

1.3 Сурет GEM жобасының алғашқы тұжырымдамалық моделі



1.4 Сурет GEM тұжырымдамалық моделі



GEM қайта қаралған тұжырымдамалық моделінің компоненттері төменде ұсынылған:

Әлеуметтік, мәдени, саяси және экономикалық мәнмәтін: бұл компоненттер Дүниежүзілік экономикалық форумның Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексін зерделеу барысында пайдаланылатын 12 басты тірегін және GEM кәсіпкерліктің ұлттық жағдайларының тоғыз компонентін пайдалану жолымен анықталған (1.2 Кесте). Бұл компоненттердің әртүрлі елдерде әртүрлі комбинацияларда бөлінуі мүмкін екенін атап өткен маңызды, бірақ экономикалық даму деңгейлері Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексінің тіректердің белгілі бір тобының басым түрде болуымен белгіленеді.

GEM зерттеулері барысында кәсіпкерлік қызмет деңгейі елге байланысты, тұрақты жеткілікті қарқын барысында өзгеретіні расталды, бұл, осылайша, мұндай үдерістің уақытты және кәсіпкерлік белсенділікке жағдай жасайтын факторларды қалыптастыруға арналған саяси шаралардың бірізділігін талап ететінін тағы да растайды. Зерттеулер әртүрлі нысандардағы кәсіпкерлік қызмет (пайда болған, жаңадан құрылған компания, фирма ішіндегі кәсіпкерлік) экономикалық өсумен байланысты екенін де растайды, бірақ мұндай өзара байланыс экономикалық даму сатылары бойынша өзгешеленеді (Acs and Amorós, 2008⁹; Van Stel et al., 2005¹⁰; Wennekers et al., 2010¹¹).

1.2 Кесте Әлеуметтік-мәдени, саяси және экономикалық контекст және экономикалық даму деңгейлері

	<i>Басқа ақпарт көздері</i>	<i>GEM сарапшыларымен негізінде</i>	<i>ұлттық сұхбат</i>
Экономикалық даму деңгейлері	Экономикалық даму деңгейлерін сараптау үшін Дүниежүзілік экономикалық форум мәліметіне сәйкес ұлттық құрылымдық жағдайлар	Кәсіпкерліктің жағдайлары	құрылымдық
Негізгі жағдайлар—ресурстық-бағдарлы экономика негізі	- Институттар - Инфрақұрылым -Макроэкономикалық тұрақтылық -Денсаулық сақтау және бастауыш білім беру		
Тиімділікті арттыратын факторлар тиімділікті-бағдарлы экономика негізі	- Жоғары білім және кәсіптік дайындық - Тауарлық нарықтың тиімділігі - Еңбек нарығының тиімділігі -Қаржы нарығының дамығандығы - Технологиялық дайындық - Нарық көлемі		
Инновациялар мен күрделілік факторлары—инновациялық-бағдарлы экономика негізі	- Іскерлік қауымдастықтың дамуы - Инновациялар		- Кәсіпкерлікті қаржыландыру - Үкімет саясаты - Мемлекеттік қолдау бағдарламалары - Кәсіпкерлерге білім беру - ҒЗТҚЖ және технологияларды беру - Ішкі нарықтың ашықтығы - Кәсіпкерлікке арналған жеке инфрақұрылым - Кәсіпкерлікке арналған коммерциялық, заңнамалық инфрақұрылым - Мәдени және әлеуметтік нормалар

GEM жобасының маңыздылығы жақында әлем бойынша қабылданған және GEM тұжырымдамалық моделінің компоненттеріне, яғни сыртқы ортаға (кәсіпкерлік қызметке қажетті жағдайлар), мүмкіндіктерді анықтаудағы және пайдаланудағы жеке қабілетке, сондай-ақ қоғамның кәсіпкерлік мәдениетін дамыту қабілетіне бағытталған стратегиялық

шаралармен расталады. Кәсіпкерлік саласындағы ұмтылыстар мен инновациялар туралы есепте (WEF-GEM, 2015¹²) Колумбия мен Чилидің мысалдары ұсынылған, оларды кәсіпкерлік экожүйелерді кеңейту бойынша бірнеше қоғамдық және жеке бастамалар іске асырылады (Drexler and Amorós, 2015¹³).

1.3 GEM ӘДІСТЕМЕСІ

GEM жеке деңгейде қатысуды кәсіпкерлік қызметтің көптеген кезеңдері тұрғысында бағалайды, бұл ретте әрбір кезеңге қатысу деңгейін түсінуге мүмкіндік береді. Бұл өте маңызды, себебі кәсіпкерлік қызметтің әртүрлі кезеңдеріне қатысу деңгейі елге байланысты өзгешеленеді; дегенмен, толыққанды кәсіпкерлік қоғам барлық кезеңдерде белсенділік танытатын адамдарды қажет етеді. Мысалы, елде жаңа компаниялар пайда болуы үшін, қоғамда әлеуетті кәсіпкерлер болуы тиіс. Үдерістің біршама кейінгі сатысында, бизнес бастаған адамдар оларға бизнесін гүлдену жағдайына дейін жеткізуге мүмкіндік беретін қабілетке және қолдауға ие болуы тиіс. GEM зерттеулеріне сәйкес кәсіпкерліктің көп деңгейлі санаттары 1.5 суретте келтірілген.

GEM зерттеулеріне сәйкес кәсіпкерліктің көп сатылы санаттары төменде ұсынылған:

Әлеуетті кәсіпкерлер – сыртқы ортадағы мүмкіндіктерді көретін, өз ісін ашуға қажетті әлеуетке ие және сәтсіздікке ұшырау қаупімен тоқталып қалмайтын тұлғалар.

Кәсіпкерлік ниеті бар тұлғалар – болашақта (жуырдағы 3 жылда) өз бизнесін ашуды жоспарлап жүргендер.

Пайда болған кәсіпкерлер – өз бизнесін ашуға қадам басқан, бірақ үш айдан астам уақыт бойы еңбекақы және басқа сыйлықақы түрлерін төлемеген тұлғалар.

Жаңа кәсіпкерлер – 3 айдан 42 айға дейінгі мерзім ішінде жұмыс істеп тұрған жаңа бизнеске ие тұлғалар.

Тұрақтанған бизнес иелері – 42 айдан астам уақыт бойы жұмыс істеп келе жатқан дамыған бизнесті басқарушы тұлғалар.

Өз бизнесін тоқтатқан кәсіпкерлер – өткен бір жыл ішінде қандай да бір себеппен өз бизнесін жапқан тұлғалар.

1.5 Сурет GEM анықтамалары мен кәсіпкерлік деңгейлері



Дереккөз: GEM Жаһандық есебі 2015/2016

Ресми тіркелген компаниялар деңгейіндегі мәліметтерді зерттеумен салыстырғанда GEM жобасы аясында мәліметтерді жеке кәсіпкерлік деңгейінде зерттеу кәсіпкерлік белсенділік туралы толығырақ мәлімет жинауға мүмкіндік береді. Басқаша айтқанда, GEM формальды емес қызметті те, формальды қызметті де қарастырады. Бұл маңызды, өйткені көптеген елдерде кәсіпкерлердің көпшілігі ресми емес салада жұмыс істейді. Бұған қоса, GEM жобасының жеке бағыттылығы сол кәсіпкерлердің кім екенін: мысалы, олардың демографиялық сипаттамаларын, ісін бастауға талпындырған уәждерін, және өз ісін дамытуға деген ұмтылыстарын түсінуге мүмкіндік береді. GEM қоғамдағы кәсіпкерлікке деген біршама ауқымды қарым-қатынасты да бағалайды, бұл адамдардың қызығушылық деңгейін немесе олардың кәсіпкерлікке қатысуға деген қалауларын, сондай-ақ кәсіпкерлердің жұмсаған күштерін қоғамдық қолдау деңгейін көрсете алады. GEM дерекқоры жекелеген адамдардың да, сол сияқты кәсіпкерлік субъектілерінің де сипаттамаларын, сондай-ақ жаңа бизнес ашудың себептері мен салдарларын да зерделеуге мүмкіндік береді.

GEM зерттеуінде қолданатын негізгі өлшеуіш ерте кәсіпкерлік белсенділік (TEA) көрсеткіші болып табылады. Ол 1.5 суретінде басқа түспен белгіленіп көрсетілген. TEA коэффициенті ересек тұрғындар арасында (18 – 64 жас аралығында) жаңа стартаптар (немесе ниеті бар тұлғалар) мен жаңа компаниялар кеңінен тарағанын білдіреді. Басқаша айтқанда, TEA мемлекеттегі кәсіпкерлік белсенділік динамикасын көрсетеді.

Іс-әрекеттері жаңа коммерциялық ұйымдарды құрумен байланысты әр адам осылайша ұлттық кәсіпкерлік деңгейіне әсер етеді. Алайда, бұл кәсіпкерлер олардың бейініне және қосқан үлесіне қарай әр түрлі болуы мүмкін екенін түсіну маңызды. Осы себепті, GEM жобасында нақты қоғамда көрініс алатын жан-жақты ерекшеліктерді сипаттайтын көрсеткіштер жүйесі ұсынылған. Әрбір елдің кәсіпкерлер санын ғана емес, сондай-ақ басқа аспектілерді де, мәселен, құрылатын жұмыс орындарының санын, адамдардың өз ісін дамытуға қатысты ұмтылыстарын, кәсіпкерлікке әр түрлі топтардың (әйелдер, жастар) қаншалықты дәрежеде қатысатынын қарастыру маңызды болып табылады.

GEM деректерінің салыстырмалығын қамтамасыз ету үшін бұл деректер жобаға қатысушы барлық мемлекеттермен келісілетін зерттеу Кестесі негізінде жиналады. Төменде жыл сайын жинақталатын деректердің екі негізгі көзі көрсетілген.

Еңбекке қабілетті ересек тұрғындар сауалнамасы (APS)

Бұл деректер жинағы ересек тұрғындардан, атап айтқанда 18-ден 64 жасқа дейінгі адамдардан сауалнама алуды білдіреді. Қатысушы елдердің әрбірі сауалнаманы кездейсоқ таңдалған, бірақ жалпы халық қасиеттерін көрсететін іріктеме негізінде жүргізеді. Сауалнама іріктемесім кем дегенде 2 000 ересек адамды құрайды. Сауалнамалар жылдың бір ғана мезгілінде (әдетте, сәуірден маусымға дейін), GEM конкорциумымен ұсынылған стандартты сауалнаманың көмегімен жүргізіледі. Біртектілік мен бақылауды қамтамасыз ету үшін, GEM халықаралық

жобалау тобы әр елдегі APS қызметінің таңдалған жеткізушісімен тікелей шарт жасасты. Бастапқы деректер Лондон бизнес мектебінің талдаушысына тексеру және біркелкі статистикалық есептеу үшін, мұндай деректер қатысушы елдерге қолжетімді болғанға дейін тікелей жолданады.

Зерттеуді ұлттық зерттеулер жүргізуге маманданып жүрген жергілікті зерттеу ұйымы – Экономикалық зерттеулер институты (ЭЗИ) жүргізген болатын. ЭЗИ 2015 жылғы тамызда және қыркүйекте 2100 респонденттен сауалнама алды. Сұрақ парақтары қазақ және орыс тілдеріне аударылды. Сол сияқты, мұндай сұқбаттарды жүргізу тілін өздері таңдаған респонденттермен жеке сұқбаттар да жүргізілді. Іріктеменің қайталап таныстырмалылығын қамтамасыз ету үшін, облыстар бойынша бөліктелген ықтималдық іріктеме пайдаланылды. Іріктеме жыныстық тиесілігі және тұрғындар топтары бойынша, сосын облыстың және елді мекендердің көлемдері бойынша бөліктелді. Қазақстанның барлық 14 облысы, сондай-ақ екі ірі қаласы Астана мен Алматы іріктемеге кіргізілген болатын. Елді мекендерді белгілеудің үш өлшемі пайдаланылды, атап айтқанда қалалар және ірі қалалар, шағын қалалар және ауылдар, және кенттер.

Ұлттық сарапшылар сұхбаты (NES)

Бұл GEM жобасының маңызды компоненті, ол әрбір елде бизнес ашуға қажетті жағдайлар туралы түсінік береді. GEM теңдестірілген және сапалы

іріктемені қалыптастыру үшін сарапшыларды іріктеу барысында сақталуы қажет болған бірқатар критерийлерді қарастырады.

Кәсіпкерлік моделінің әрқайсысынан төрт сарапшыдан сауалнама алынуы тиіс, нәтижесінде бұл бір елге 36 сарапшыны құрайды.

Кәсіпкерлер мен іскерлік сала өкілдерінің саны кем дегенде 25 %-ын, ал кәсіпқойлардың саны – 50 %-ын құрауы тиіс.

Іріктемені теңестіру барысында географиялық орналасуы, жынысы, мемлекеттік немесе жеке сектор және тәжірибе деңгейі сияқты қосымша аспектер де ескерілуі тиіс.

Қазақстанда ұлттық сарапшылармен сұхбат жүргізу 2015 жылы Назарбаев Университетінің зерттеушілерімен және қызметкерлерімен жүзеге асырылды. Сарапшылар ретінде Қазақстан Республикасында кәсіпкерліктің дамуына тікелей немесе жанама түрде әсер ететін тоғыз түрлі саланың мамандары тартылды. Бұл салаларға білім беру, қаржы, мемлекеттік саясат, ғылыми зерттеу қызметі, коммерциялық және физикалық инфрақұрылым кіреді. Сарапшылардың негізгі бөлігі Назарбаев Университетінің Жоғары бизнес мектебінде жүзеге асырылатын «Бизнестің жол картасы – 2020» бірыңғай мемлекеттік бағдарламасының «Шағын және орта бизнес топ-менеджментін оқыту» бағдарламасы түлектері құрайды.

2

Қазақстандағы
кәсіпкерлік



2 ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІК

2.1 ҚАЗАҚСТАННЫҢ 2015 ЖЫЛДАҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ КӨРСЕТКІШТЕРІ

2015 жыл Қазақстан экономикасы үшін сыртқы күйзелістер айтарлықтай әсер ететін жаңа шынайылыққа көшу жылы болды. Нақты ЖІӨнің өсімі 1,2% деңгейінде тұрса, 2014 жылы бұл көрсеткіш 4% құрады. Бұл өсу қарқыны 2008-2009 жылдардағы, әлемдік қаржы дағдарысының шарықтау кезеңіндегі, көрсеткіштерімен пара-пар болып келеді. Сол кезеңде де ЖІӨ-нің нақты өсімі 1,2% құраған болатын.

Алайда, 2015 жылы әлемдік қаржы дағдарысы болмады және Қазақстанның ЖІӨ өсу қарқыны баяу болуы үш маңызды факторларға байланысты болды. Бірінші фактор - мұнай, газ және шикізат тауарлар бағасының төмендеуінің жалғасуы. Қазақстан экономикасының маңызды салалары осы экспорт тауарларымен байланысты екенін ескерсек, бұл фактор экономикаға айтарлықтай ықпал етіп, тиісті секторларда іскерлік белсенділікті төмендетіп, жоғарыда көрсетілген өнімдерін сатудан түсетін мемлекеттік бюджет кірісін төмендетті.

Екінші маңызды фактор – Қазақстанның негізгі сауда серіктестері Ресей мен Қытай экономикалық өсу қарқынының бәсеңдеуі. 2014 жылы Қазақстанның ең ірі сауда серіктесі Ресей болды. 2015 жылы да Ресей республиканың ірі сауда серіктесі болғанымен, Ресейге жіберілетін экспорт көлемі айтарлықтай төмендеді, ал импорт көлемі керісінше өсті. Төмен мұнай бағасы мен экономикалық санкциялар есебінен Ресейдегі экономикалық жағдайдың нашарлауы бұл мемлекетпен тығыз сауда және мәдени байланыстарды бар Қазақстан экономикасына теріс әсер

етті. Сонымен қатар, республиканың екінші ірі көршісі - Қытай - Қазақстанның негізгі сауда және инвестициялық серіктесі рөлін бекітуге талпынады.

Үшінші маңызды фактор - 2015 жылдың тамыз айында теңге бағамының ауытқуы, бұл өз кезегінде импорт және экспорт бағаларының арақатынасына әсер етіп, кейбір салаларда сауда қатынастарының тепе-теңдігін өзгертті. Бұған қоса 2015 жылы тамыз және желтоқсан айлары арасында өз құнының 45%-нан астамын жоғалтқан теңге валюта ретінде нашар рейтинг алды. Бұл импорттың құнын өсірді, бірақ теңгенің рубльмен ұзақ мерзімді орташа айырбас бағамын теңестіру арқылы Қазақстан бағаларын ресейлік бағалармен теңдестірді.

Әлемдегі экономикалық өсімнің баяулауы және шикізатқа төмен бағалар кезінде Қазақстан кешенді құрылымдық реформаларды жүргізуде. 2015 жылы мемлекет басшысы Нұрсұлтан Назарбаев бес институционалдық реформаларды жүзеге асыруды қамтамасыз ету үшін 100 нақты қадамдар атты Ұлт жоспарын жариялады¹⁴. Бұл реформалар біздің экономикамыздың қазіргі кездегі өзекті жүйелік мәселелер мен міндеттерді шешуге бағытталған. Олардың сапалы және толық жүзеге асырылуы орта мерзімде жаңа экономикалық бағыт қадыптастырып, 2050 жылға дейін Қазақстанның отыз дамыған елдің қатарына кіру бойынша стратегиялық тұжырымдамасын жүзеге асыруға ықпал ететін болады.

Негізгі бағыттардың бірі әртараптандыру негізінде индустрияландыру және экономикалық өсуді қамтамасыз ету болып табылады. Бұл үдерістің негізгі қозғаушы күші

жеке инвестициялар мен жетілген кәсіпкерлік болып табылады. Сол себептен Қазақстан қолайлы және бәсекеге қабілетті іскерлік климатты қамтамасыз ету үшін көп көңіл бөледі.

2.2 ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІК БЕЛСЕНДІЛІК

Экономикалық тұрлаусыздық және энергетикалық ресурстарға төмен бағалар жағдайында шағын және орта бизнес экономиканы қамтамасыз ету және өсуін қолдаудың негізгі құралы болып табылады. Қазақстан мемлекеттік экономикалық және әлеуметтік тұрақтылығын қамтамасыз етуде маңызды рол атқаратын ШОК секторының қарқынды дамуына ұтыс тігеді.

Бүгінгі таңда ҚР ШОК ел экономикасының 25% қалыптастырады. Сонымен қатар, ШОК секторында жұмыспен қамтылуының өсуі қамтамасыз етіледі: мәселен, өткен жылдың қорытындысы бойынша жұмыспен қамтылғандардың саны 3 млн. адамға жетті. Тұтас алғанда, шағын және орта бизнес елдің экономикалық белсенді үштен бір бөлігін жұмыспен қамтамасыз етеді.

Қазақстанда ШОК өсуін қамтамасыз ететін, республикалық мәндегі – Астана және Алматы қалалары тұлғасында екі ірі агломерация қалыптастырылды. Бұл қалаларда сонымен қатар жалпы аймақтық өнімде ШОК үлесі жоғары¹⁵. Айта кету керек, түбегейлі шаралар халықаралық сарапшылардың оң бағасына ие болды. Дүниежүзілік банкінің 2016 жылы 25 қазанда жария етілген «Doing Business 2017» рейтингісі бойынша Қазақстан өткен жылмен салыстырғанда¹⁶ рейтингісін 16 саты 10 параметрлерінің басым көпшілігінен

көтеріп, 35 орынға ие болған. Қазақстан ТМД елдері арасында рейтинг көшбасшысы болып табылады. ЕАЭО Кедендік одақ елдері арасында Қазақстан рейтингі бойынша Белоруссия (37), Армения (38), Ресей Федерациясы (40), Қырғызстаннан (75) алға озды.

Дүниежүзілік Банк іскери климатты жақсарту бойынша реформалардың үлесі жоғары үздік 10 мемлекетті атап өтті, онда Қазақстан рейтингінің 7 индикаторы бойынша 22 реформасын ескере отырып, 2 жайғасымды алған. Қазақстан соңғы 12 жылда 4 рет үздік реформалаушы ретінде ерекшеленді. Қазақстан “Миноритарлық инвесторларды қорғау” индикаторы бойынша 3 орын алып, рейтингінің алғашқы үштігіне енді.

Қазақстан “Контрактілерді орындау” бойынша алғашқы ондықта жүр (9 орын). “Меншікті тіркеу” индикаторы бойынша 18 орын жайғасымы сақталған. Қазақстанның елеулі серпілісі рейтингіде “Құрылысқа рұқсат алу” индикаторы бойынша 22 орын (+56) және “Электр желілеріне қосылу” 75 орын (+27) болды. Қазақстанның “Төлем қабілетсіздігін шешу” (37-орын), “Мекемелерді тіркеу” (45-орын), “Салық салу” (60-орын), “Несие алу” (75-орын), “Халықаралық сауда” (119-орын) индикаторлары бойынша жайғасымдары аса жоғары емес.

2.1 Кесте Қазақстан Дүниежүзілік Банктің «Doing Business» рейтингінде

Көрсеткіштер	2016 ж. Рейтинг	2017 ж. Рейтинг	Нашарлау/жақсару
Мекемелерді ашу	54	45	+9
Құрылысқа рұқсат алу	78	22	+56
Электр желілеріне қосылу	102	75	+27
Меншікті тіркеу	18	18	
Несие алу	70	75	-5
Миноритарлы инвесторларды қорғау	25	3	+22
Салық салу	57	60	-3
Халықаралық сауда	128	119	+9
Келісім-шарттардың орындалуын қамтамасыз ету	9	9	
Төлем қабілетсіздігін шешу	46	37	+9

Дереккөз: Дүниежүзілік банктің Doing Business 2017 есебі

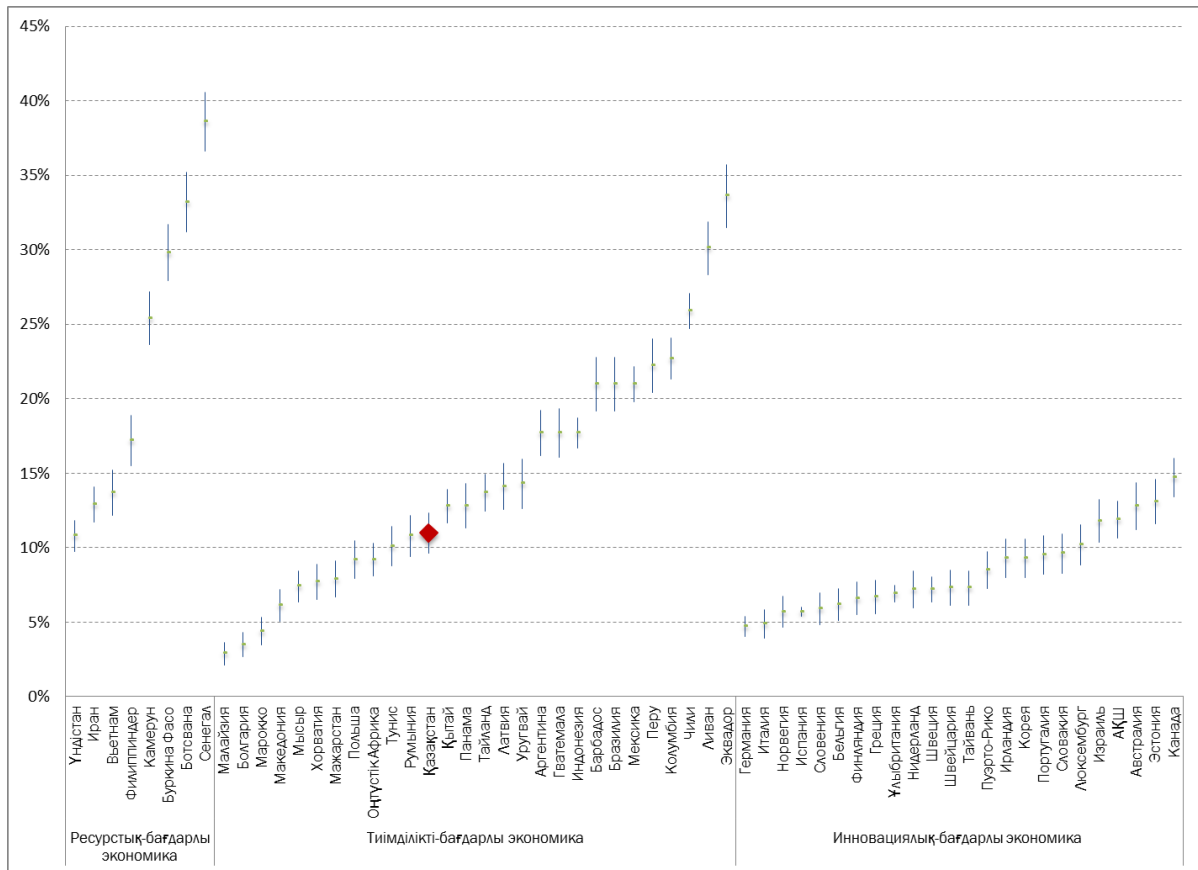
2.2.1 Ерте кәсіпкерліктің белсенділік көрсеткіші

Жалпы, 2015 жылдың нәтижелері бойынша Қазақстанда ертедегі кәсіпкерлік белсенділігінің деңгейі 11% шегінде, ол дегеніміз еліміздің еңбекке қабілетті халқының 11% шамасы жақын келешекте кәсіпкерлікпен айналысуды қалайды. Қазақстан кәсіпкерлік белсенділік деңгейі бойынша 60 ішінде 29 орында, ол жоғары нәтиже болып табылады. Салыстыру үшін, Ұлыбритания, Испания, Нидерланды, Малайзия секілді елдерде 7 % аспайды және бірқатар елдерде 4% деңгейге жетеді.

Тұтас алғанда Қазақстан бойынша Жаһандық кәсіпкерлі мониторингінің

нәтижелері көрсеткендей, екінші жыл қатарынан Қазақстан кәсіпкерлік белсенділіктің жеткілікті түрде жоғары деңгейін сақтап келеді. Халықтың кәсіпкерлікке деген қалыптасқан оң көзқарасын ескере отырып, халықтың жеке кәсіпкерлік қызметіне деген қызығушылығы артады деп күтілуде. Алайда сарапшылардың сауалнамасына сәйкес, жаңа бастаушы кәсіпкерлерге қаржыландырудың қол жетімділігін қамтамасыз ету мәселелерін, сонымен қатар шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері арасында инновациялық әрекетті көтеру үшін жағдай жасау қажет.

2.1 Сурет GEM жобасына қатысушы мемлекеттердегі ерте кәсіпкерліктің белсенділік деңгейі



Дереккөз: GEM Жаһандық есебі 2015/2016

2.2.2 Кәсіпкерлікке қоғам көзқарасы

Алынған мәліметтердің талдауы осы әлеуметтік топтың жағымды бағаларының басымдығын көрсетеді. 1-Кестенің мәліметтеріне сәйкес, 2015 жылы ересек халықтың 76,9% кәсіпкерлікті жақсы мансап таңдауы ретінде атады. Жауап берушілердің 83,9%-ның көзқарасы бойынша кәсіпкерлер жақсы беделге әрі қоғамда жоғары мәртебеге ие. Сұхбаткерлердің 80% кәсіпкерлік үнемі БАҚ арқылы жарияланады деп санайды.

Қоғамның кәсіпкерлікке қатысты бағалауға арналған үш айнымалының ішінде кәсіпкерлікті ортақ айналы қалыптастыруда жақсы мансап ретінде таңдауға деген көзқарастар ең төменгі ролді атқарады. Кәсіпкерлікке қатысты қоғамдық қатынасты қалыптастыруда ең үлкен рол табысты кәсіпкерлердің жоғары мәртебесіне жүктеледі және де оларға бұқаралық ақпарат құралдары үнемі көңіл бөліп отырады.

2.2 Кесте Кәсіпкерлікке қоғамдық көзқарас, 2015 ж.

Кәсіпкерлік бұл...	Қазақстан	Таиланд	Малайзия	Индонезия
Жақсы мансап	76,9 %*	71,5 %	39,3 %	74,4%
Қоғамдағы мәртебесі жоғары	83,9 %	69,4 %	51 %	81.4 %
БАҚ жақсы жағынан бейнелейді	80 %	72,5 %	63,9 %	79,4 %

**Ескертпе: сауалнамаға қатысқандардың 76,9% кәсіпкерлікті жақсы мансап ретінде белгіледі деп түсіну қажет*

Зерттеу барысында еліміздің халқы заманауи бизнеске деген қатынасы қандай екенін анықтай алдық. Қазақстанның 25 жылдық тәуелсіздігі бойында қоғамның кәсіпкерлерге деген қатынасы біршама өзгерді, “іскери адамдарға” қатысты кері қарым-қатынас қалыптастырған қоғамдық сананың стереотиптері бұзылды, оған жүргізілген зерттеулердің нәтижесі дәлел. Қазіргі уақытта түрлі әлеуметтік топтары өкілдерінің бағалауларында қарама-қайшылықтар бар. Кәсіпкерліктің дамуымен қатар қоғамда кәсіпкерлік қызметтің екі қалыптасқан бейнесі қатар өмір сүруге мәжбүр: ересек қауым өкілдерінің дәстүрлі теріс қарым-қатынасы және қалыптастып келе жатқан жас адамдармен басым түрде кәсіпкерліктің оң қабылдауы. Дегенмен, сұхбаткерлердің жауаптарында осы әлеуметтік топқа жағымды бағалар басым екенін айта аламыз.

Айта кету керек, осы сауалнама нәтижелерінің құрылымы тиімді басқарылатын экономикасы бар топта Азиялық-Тынық мұхиттық аймақтың өзге елдерінің жалпы картинасымен ұқсас. Барлық елдерде кәсіпкерлікті мансаптың жақсы таңдауы және БАҚ-та кеңінен айтылуы себепті жоғары

деңгейдің кепілі ретінде қабылдау тәуелділігі ерекше айтылады.

Алайда Малайзия халқының ересек тұрғындарынан осы сауалнама алу нәтижелері басқа елдерге қарағанда өзгеше. Алғашқы анағұрлым маңызды көрсеткіші бойынша сұхбаткерлердің үштен екі бөлігі (60,7%) кәсіпкерлік мансапты жақсы таңдауы емес деп санайды. Сонымен қатар әр екінші адам кәсіпкерлік қоғамда жоғары мәртебені қамтамасыз етеді деген пікірге бейім. Елдегі кәсіпкерлікке деген қатынас сипаттамаларының бірі жуық арада бизнес құруды жоспарлап отырған адам саны болып табылады. Мұнда өз бизнесін құруды жоспарлап отырғандардың барлығы ниеттерін жүзеге асыра бермейтінін ескеру керек, бірақ бұл көрсеткіш белгілі бір елде кәсіпкерліктің тартымдығын бағалау үшін маңызды.

Қазақстан үшін салыстырылатын топ ішіндегі елдермен салыстырғанда жоғары көрсеткіштер тән. Мәселен 2015 жылы қазақстандықтардың 48,7% өз ісін ашуға мүмкіндігі болған, ол кезде салыстыру тобындағы ең кіші көрсеткіш Малайзияға тән болды (28,2%).

2.3 Кесте Ересек тұрғындар арасында кәсіпкерлік әлеуетті бағалау, 2015 ж.

	Қазақстан	Таиланд	Малайзия	Индонезия
Кәсіпкерлікпен айналасуға мүмкіндігі бар	48,7 %*	41 %	28,2 %	49,9 %
Кәсіпкерлікпен айналасуға қабілеті бар	52,1 %	46,2 %	27,8 %	65,3 %
Сәтсіздік қорқынышы бар	75,4 %	46,6 %	27,1 %	39,5 %
Кәсіпкерлікпен айналасуға ниеті бар	17,5 %	16,7 %	5,6 %	27,5 %

**Ескертпе: сауалнамаға қатысқандардың 48,7% кәсіпкерлікпен айналасуға мүмкіндіктері бар деп санайды деп түсіну қажет*

Қызықты жайт, Индонезияда сұхбаткерлердің 65,3% өз ісін ашуға жеткілікті қабілеттерге ие. Салыстырылатын топта Қазақстан Индонезиядан кейін екінші орында, мәні - 52,1%. Қазақстандағы кәсіпкерлік ниеттің осындай жоғары көрсеткіштері бар тосқауылдарды қысқарту бойынша жүйелі жұмыс жасау, кәсіпкерлік қызметті мемлекеттік реттеуді жетілдіру нәтижесі ретінде елде қолайлы іскери климат қалыптасқандығын көрсетеді. Сонымен қатар көрсеткішке “Бизнестің жол

картасы - 2020” бірыңғай бағдарламасы аясында ұсынылатын бар қаржылық емес қолдау шаралары оң әсер етеді.

Қазақстанда кәсіпкерлік талпыныстардың деңгейі 17,5% құрады, бұл салыстырылатын елдердің ішінде ең жоғарғы көрсеткіш. Бірақ Қазақстанда сұхбаткерлердің 75,4% сәтсіздікке ұшыраудың қорқынышы бар, ал ол кезде Малайзиядағы бұл көрсеткіш 27,1% құрайды.

2.2.3 Қазақстандағы кәсіпкерлік белсенділік

Алғашқы кезеңдегі кәсіпкерлік қызмет бизнеске деген талпыныстың туындау кезеңінен шығады. Бизнестің алғашқы кезеңі өз бизнесін бастау немесе енді бастаған кезеңдегі ересек халықтың (18-ден 64-ке дейін) пайызын өлшейтін негізгі көрсеткіш. Бұл көрсеткіш кәсіпкерлік үдерістің екі бастапқы кезеңіндегі адамдарды біріктіреді:

- **бастама алған кәсіпкер** – өз бизнесін дамытуға ресурс бөлген, алайда үш немесе одан да көп ай бойы төлемақы төлемеген; және
- **бизнестің жаңа иелері** – бастапқы кезең шегінен шыққан және үш айдан

астам еңбек ақысын төлеген, бірақ 42 айдан төмен емес.

2.4 –Кестесі көрсетіп отырғандай, 2015 жылы Қазақстанда сауалнама алынған ересек адамдардың 8%-ы өз ісін бастау кезеңінде болған. Бұл нәтиже осы топтағы басқа елдер және Малайзия көрсеткіштерімен салыстырғанда жоғары. Қазақстанда, басқа тиімді басқарылатын экономикалар секілді, бұл нарыққа жылдам ену және тұтас нарықтың дамуымен түсіндіріледі, алайда ол потенциалды кәсіпкерлердің өзіндік дағдылары мен білімдерінің жүйелі көтермеленуін де куәландыра алады.

Сұхбаткерлердің 3,2 % ғана жаңа өз істерінің иесі болып табылады, ол қарастырылып отырған топтың басқа елдермен салыстырғанда кәсіпкерліктің

ерекше төмендігі немесе елде өз бизнесін бастай мүмкіндігінің төмендігін көрсетеді.

2.4 Кесте Кәсіпкерлік белсенділік, 2015 ж.

Кәсіпкерлік белсенділік	Қазақстан	Таиланд	Малайзия	Индонезия
Бизнестің құрылуы	8 %*	4,5 %	0,8 %	6,1 %
Жаңа бизнесті иемдену	3,2 %	9,5 %	2,3 %	12,1 %
Бизнестің ерте кезеңі	11 %	13,7 %	2,9 %	17,7 %
Тіркелген бизнесті иемдену	2,4 %	24,6 %	4,8 %	17,1 %
Бизнесті жабу деңгейі	3,1 %	3,4 %	1,1 %	3,7 %

**Ескертпе: сауалнамаға қатысқандардың 8% өздерін бастама алған кәсіпкерлер қатарына жатқызады деп түсіну қажет*

Кәсіпкерлер бизнестің бастапқы кезеңінде 42 айдан астам еңбек ақы төлеп келе жатқан болып анықталатын тіркелген мекемелер иелерінің әлеуетті тобын білдіреді. Көзге түсетін жайт, ортақ бастапқы кәсіпкерлік қызметін өлшеу секілді маңыздың көрсеткі басқа көрсеткіштермен салыстырғанда үлкен мәнге ие (ересек халықтың 11%). Дегенмен осы көрсеткіш бойынша біз Таиланд пен Индонезиядан артта қалып отырмыз.

2-4 Кестеде көрсетілгендей, мекемелердің бастапқы даму кезеңіндегі салыстырмалы үлкен мәніне қарамастан, сұхбаткерлердің тек 2,4% ғана тіркелген мекемелердің иесі болып табылады. Барлық стандарттар бойынша бұл сандар әлемдегі ең төменгілердің бірі болып саналады. Қазақстанда кәсіпкерліктің бастапқы кезеңінде дамудың жоғарғы жылдамдығына қарамастан бизнестің “өміршеңдігі” және келесі сатыға өту пайызы төмен. Дамудың дәл сол тобымен салыстыратын болсақ, осы

көрсеткіштің мәндері бойынша үлкен айырмашылық байқалады. Бұл ауытқулар мәдени ерекшеліктермен, реттеу жүйесімен және кәсіпкерлік климаттың өзге аспектілерімен байланысты. Мысалға, өз бизнесіне иелік ету көрсеткіші бойынша Малайзия мән ең төменгі, ал Таиланд пен Индонезияның аймақтық топтағы көрсеткіштері ең жоғарғы. GEM алдыңғы зерттеулері анықтағандай, ТЕА деңгейі, әдетте, халықтың әр адамына ЖІӨ төмен елдерде жоғары. Ал ЖІӨ жоғары елдерде жұмыспен қамтылу бастапқы кәсіпкерлікке тәуелдігі аз.

Дамудың бастапқы деңгейіндегі бизнестің өміршеңдігі ұзақтығының төмен пайызы, бизнестің жабылу деңгейі Таиланд және Индонезиямен бара-бар, онда тіркелген иелер он есе артық. Бұдан шығатыны Қазақстанда жаңа бизнесті ашу кезеңінде емес, оның өміршеңдігі барысында тосқауылдар бар, ол еліміздің бизнес климатын жақсарту үшін қажет.

2.2.4 Кәсіпкерлік белсенділіктің себептері

Кәсіпкерлік белсенділіктің себептерін сараптау адамдардың кәсіпкерлікпен айналасудың негізгі себептерін бағалаумен байланысты. GEM зерттеулері аясында екі негізгі себеп анықталады. Біріншісі – «қажеттілік бойынша» (necessity-based early-stage entrepreneurship activity) алғашқы сатыдағы кәсіпкерлік белсенділік деңгейі дегеніміз табыс табудың басқа көзі жоқ тұлғалардың кәсіпкерлікке тартылу пайызы ретінде ұғынылады. Екіншісі – «мүмкіндік бойынша» (opportunity-based early-stage entrepreneurship activity) алғашқы сатыдағы “мүмкіндік” кәсіпкерлік

белсенділік деңгейі – бұл жұмыс үшін ашылған мүмкіндіктерді пайдалануға және кәсіпкерлік қызметтен артықшылықты иеленуге тырысқан кәсіпкерлікке тартылғандар пайызы.

Қазақстанда сауалнамаға қатысқандардың 68,9% кәсіпкерлікті ашылған жаңа мүмкіндік ретінде қабылдайды. Сонымен бірге сұхбаткерлердің 27,5% ғана қажеттілік бойынша бизнеспен айланысады. Қажеттілік және мүмкіндігі бойынша кәсіпкерлердің осыған ұқсас қатынастары салыстырылатын топтағы үш елге де тән.

2.5 Кесте Алғашқы кезеңдегі кәсіпкерлік белсенділігінің себептері, 2015 ж.

	Қазақстан	Таиланд	Малайзия	Индонезия
Қажеттіліктен бизнесті ашу	27,5 %*	17,2 %	13,7 %	19 %
Жақсы мүмкіндік пайда болды	68,9 %	81,2 %	86,3 %	80,3 %
Мүмкіндіктерді жақсарту үшін	24 %	75,9 %	67 %	36,5 %

Ескертпе: сауалнамаға қатысқандардың 27,5% кәсіпкерлікпен қажеттілік туындағандықтан айналысады деп көрсетті деп түсіну қажет

2.2.5 Кәсіпкерлік белсенділікті аяқтау

Белгілі бір елдегі кәсіпкерлік белсенділігінің тағы бір маңызды сипаттамасы бизнестің жабылу деңгейі болып табылады, яғни бизнесін жапқан немесе кәсіпкерлігін тоқтатқан сұхбаткерлердің пайызы.

Бизнестен шығу деңгейі бастапқы және тұрақталған кәсіпкерлік белсенділігі көрсеткіштерімен қатар қоғамда кәсіпкерлік динамикасының бөлшегі ретінде қарастырыла алады.

Қазақстанда 2015 жылы бизнестің жабылу деңгейі 3,5% құрады. Мұнда

сұхбаткерлердің 36,5% бизнестен кетудің бір белгісі ретінде ол тиімсіз деп көрсетті. Сұхбаткерлердің 24,2% жеке басының себептерін, ал 12,5% - қаржымен қиыншылықтарға сілтеме жасады.

Салыстырылып отырған топтағы елдердің арасында бизнестен кетудің басты себептерінің бірі оның тиімсіздігі. Мәселен, Индонезияда бұл көрсеткіш 32,4%, Таиландта – 28,9% құрайды. Тағы бір басты мәселенің бірі қаржыландыру қиындығы.

2.6 Кесте Кәсіпорынды жабу себептері, 2015 ж.

	Қазақстан	Таиланд	Малайзия	Индонезия
Істі сату	3,5 %*	2,2 %	0 %	5,8 %
Кіріс әкелмейді	36,5 %	28,9 %	18,5 %	32,4 %
Қаржыландыру мәселелері	12,5 %	11,5 %	40,7 %	19,1 %
Басқа мүмкіндік пайда болды	7,4 %	10,8 %	17,5 %	18,5 %
Істен шығу	6,9 %	2,1 %	0 %	6,5 %
Зейнетке шығу	3,6 %	7,1 %	0 %	0 %
Жеке себептер	24,2 %	32,3 %	13,7 %	14,7 %
Қайғылы оқиға	1,7 %	3,9 %	0 %	0,2 %
Бюрократия	3,7 %	1,2 %	4,8 %	2,8 %

Ескертпе: сауалнамаға қатысқандардың 3,5% істі жабудың себебі ретінде істі сатуды көрсетті деп түсіну қажет

Малайзиядағы сұхтакерлердің 40,7% осыны басты себеп ретінде көрсетті. Төрешілдік кәсіпкерлердің өз ісін жабуға шешіміндегі тек екінші реттік

фактор, бизнестен шығу туралы шешім қабылдау үшін жеке басының мәселелері төрешілдікке қарағанда маңыздырақ.

2.3 КӘСІПКЕР БЕЙНЕСІ

Қазақстандық кәсіпкердің бейнесін анықтау мақсатында кәсіпкерлердің демографиялық және өзге сипаттамалары пайдаланылып талдау жүргізілді. Осы талдау көмегімен халықтың түрлі топтарының (жасы, жынысы, этникалық қатысымдылығы және білім деңгейі) кәсіпкерлік

қызметпен айналысу үшін экономикаға ашықтық дәрежесі, олардың мотивациясы анықталды. Зерттеу нәтижелері бойынша қиындық тудыратын мәселелер және түрлі әлеуметтік топтардың экономикаға кеңінен қатысуын анықталандыру мүмкіндіктері анықталды.

2.3.1 Жас бойынша жіктелу

Жастың кәсіпкерлік талпынысқа әсерін талдау нәтижелері бойынша жас мөлшері жаңа бизнесті ашу ниетімен кері байланыста екенін көреміз. Адам жас болған сайын, оның кәсіпкер болуға талпынысы мол, және жас ұлғайған сайын жаңа бизнесті ашу талпынысы азая береді. Алайда, егер кәсіпкерлік талпыныстар жас кезінде көп болса, онда кәсіпкерлік белсенділік және кәсіпкерлік талпынысы іске асу мүмкіндігі, керісінше, анағұрлым жетілген кезінде (25-34 жас) болады.

Әлеуетті және бастапқы кәсіпкерлердің жас мөлшерлік құрылымда “жас” топтар басым. Халықтың 18-24 жас арасындағы адамдарының 10,1% әлеуетті және енді бастап келе жатқан кәсіпкерлер. Бір ерекшелігі, жас кәсіпкерлердің үлесі біршама жоғары, егер олардың қызметі жоғары білім алумен үйлесетін болса, онда ол жастардың эмиграция жылдамдығына әсер етеді. Осы жас мөлшерлік категориясындағы болашақ кәсіпкерлердің белсенділігі мен ересек жас мөлшерлік топтың айырмасы 2,5%.

25-34 жас аралығындағы жас мөлшерлік топтың кәсіпкерлік белсенділігі жоғары. Бұл жастардың амбицияларына нұсқайды, әсіресе,

бизнесті ашуда пайдалы болатын тәжірибе, байланыс және басқа да ресурстарды жинағандар үшін.

2.7 Кесте Жас топтарында ерте кәсіпкерлік белсенділіктің көрсеткіші, 2015 ж.

Жас тобы	Қазақстан	Таиланд	Малайзия	Индонезия
18-24	10,1 %*	9 %	2,3 %	14,9 %
25-34	15,9 %	18 %	3,3 %	21,2 %
35-44	8,2 %	16,7 %	3,5 %	19,2 %
45-54	10,6 %	11,5 %	2,7 %	15 %
55-64	7,6 %	9,3 %	2,6 %	13,7 %

Ескертпе: 18-24 жас аралығындағы сауалнамаға қатысқандардың 10,1% өздерін ерте кәсіпкерлер тобына жатқызды деп түсіну қажет

Барлық елдерде кәсіпкерлікке жас мөлшерінің әсері біршама бірдей. Жаһандық ауқымда қатысудың ең жоғарғы көрсеткіштері 25-34 және 35-44 жас аралықтарында, мансабының басы және ортасындағы адамдар. Қазақстанда 45-54 жасындағы кәсіпкерлік белсенділік тобы бойынша 18-24 жастағы топпен ұқсас. Бұл азиялық-тынық мұхиттық аудандағы

тиімді басқарылатын экономикасы бар өзге елдерде де таралған, және егде тартқан тұрғындарға табыс көзін құру қажеттілігін растайды. Бұл елдерде анағұрлым ересек жаста іскерлік белсенділіктің төмендеуі олардың тұрмыстық жинақтары, зейнетақысы және т.б. болуымен байланысты, яғни олардың шағын, бірақ тұрақты табысы бар.

2.3.2 Гендерлік жіктеу

Осы тарауда жеке тұлғаның жаңа бизнесті бастау талпынысына гендердің әсері қарастырылады. Зерттеу көрсеткендей, Қазақстанда және салыстырылатын елдерде потенциалды кәсіпкерлер арасында ерлер мен әйелдердің саны шамамен бірдей, алайда кәсіпкерлік белсенділік мейлінше әр түрлі.

Қазақстанда әр сегізінші ер адам және әр оныншы әйел адам өз бизнесін ашуды жоспарлайды. Сонымен бірге, әйелдердің ер адамдарға қарағанда кәсіпкерлікпен айналысу мүмкіндігі артықтау. Алайда олар бизнесті

бастайтын болса, онда көбінесе қажеттілік үшін жасайды.

Бизнестің бастапқы кезеңіндегі әйел мен ер адамдардың арасындағы біршама айырмашылық көп жағдайда әйел адамдар кәсіпкерлікті қалыптастыруда көбірек қиындықтарға тап болатынын көрсетеді. Бұл ішкі жауапкершіліктің жоғары дәрежесі; білім деңгейінің төмендігі; әйел адамдық ролдік модельдердің болмауы; капитал мен активтердің болмауы; өзі-өзіне деген және бизнесте табысқа жету қабілетінде сенімділіктің болмауы.

2.8 Кесте Гендерлік жіктеу бойынша ерте кәсіпкерлік белсенділігінің көрсеткіші, 2015 ж. (ТЕА қатысатын ересек тұрғындар пайызы, әр жыныс үшін жеке көрсетілген)

	Қазақстан	Таиланд	Малайзия	Индонезия
ТЕА-ге қатысатын ерлер (ересек ер тұрғындарының пайызы)	12 %*	12,7 %	2,9 %	17,6 %
ТЕА-ге қатысатын әйелдер (әйел тұрғындарының пайызы)	10,1 %	14,8 %	3 %	17,8 %
ТЕА-ге мүмкіндіктерді жүзеге асыру үшін қатысатын ерлер (ересек ер тұрғындарының пайызы)	70 %	58,7 %	86,2 %	82,8 %
ТЕА-ге мүмкіндіктерді жүзеге асыру үшін қатысатын әйелдер (әйел тұрғындарының пайызы)	67,7 %	77,5 %	86,4 %	77,8 %
ТЕА-ге қажеттілік туындағандықтан қатысатын ерлер (ересек ер тұрғындарының пайызы)	26,3 %	12,5 %	13,8 %	16,6 %
ТЕА-ге қажеттілік туындағандықтан қатысатын әйелдер (әйел тұрғындарының пайызы)	28,9 %	21,1%	13,6 %	21,3 %

**Ескертпе: сауалнамаға қатысқан 12% ерлері ерте кәсіпкерлік белсенділікке қатысады деп түсіну қажет*

Тұтас алғанда әлеуетті кәсіпкерлердің гендерлік қимасындағы айырмашылығы көп емес, ол жұмыс күшінде әйел адамдардың қатысу үлесінің жоғары болуымен байланысты.

Кәсіпкерлік қызметтің бастапқы деңгейіндегі гендерлік теңдік Қазақстанда да, салыстырылатын елдерде де үлкен қиындық тудырмайды.

2.4 Кәсіпкерліктің рөлі

Барлығымызға белгілі, кәсіпкерліктің қоғам өміріне әсері алуан түрлі.

Экономикалық даму мен өсудің негізгі тетіктері өнеркәсіп салаларын үйлестіру, жаңа жұмыс орындарын құру, инновациялар мен халықаралық бәсекегеқабілеттілік болып табылады.

Бұл тарау қазақстандық кәсіпкерлерге қатысты төрт фактордың талдауына арналған.

2.9-Кесте. мәліметтері бойынша қарастырылған даму тобындағы елдер

өнеркәсіптің түрлі салаларында бизнестің бастапқы кезеңінде қатысу құрылымы бойынша қаншалықты өзгеше екенін көруге болады. Қазақстандағы және қарастырылып отырған елдердегі енді бастаған кәсіпкерлердің анағұрлым көп үлесі көтерме-бөлшек сауда секторына жұмсалған, ол экономикалық құлдырауға ерекше осал.

2.9 Кесте Ерте кәсіпкерлік белсенділігінің экономика секторлары бойынша бөлінуі, 2015 ж.

Экономика секторы	Қазақстан	Таиланд	Малайзия	Индонезия
Ауыл шаруашылығы	11,4 %*	10,4 %	1,2 %	4,8 %
Тау-кен өнеркәсібі	3,8 %	2,9 %	3 %	1,5 %
Өндіріс	5,6 %	3,1 %	1,8 %	10 %
Көлік	3,3 %	1,1 %	1,5 %	1,2 %
Сауда	46,6 %	71,2 %	64,4 %	73 %
Ақпараттық технологиялар және байланыс	0,4 %	0,1 %	0 %	0,1 %
Қаржы	0,8 %	1,5 %	7,1 %	0,9 %
Арнайы қызметтер	5,9 %	0,6 %	3 %	0,5 %
Әкімшілік қызметтер	3,6 %	1,9 %	3,5 %	2,8 %
Денсаулық сақтау, білім беру, мемлекеттік және әлеуметтік қызметтер	17,6 %	6,6 %	14,5 %	5,1 %
Тұтынушы қызметтері	0,9 %	0,5 %	0 %	0 %

**Ескертпе: ерте кәсіпкерлік белсенділіктің 11,4% ауыл шаруашылығына тиесілі деп түсіну қажет*

Жаңа мекемелердің төрттен бір бөлігі қосымша құны қосылған жоғарғы секторларға ауыл шаруашылығына (11,4%) және денсаулық сақтауға, білім беруге, мемлекеттік басқару мен әлеуметтік қызметтерге (17,6%) тиесілі, ал қаржы, көлік және байланыс, ақпарат және кәсіби қызметтер саласы кәсіпкерліктің бастапқы кезеңінде 3% кем. Қазақстан үшін бизнестің бастапқы кезеңінде өнеркәсіп секторлары бойынша үлестіру тиімді басқарылатын елдердегі үлестіруге ұқсас, бұған ғылыми тұрғыдан тереңдікті қажет ететін дағдылардың жетіспеушілігі әсер етеді.

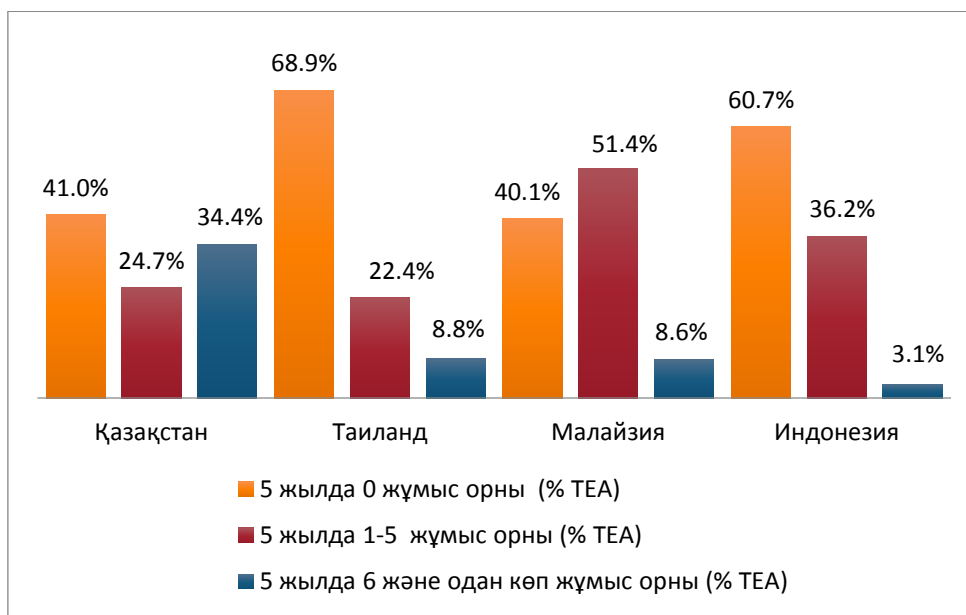
Әр кәсіпкер өзінің мансабының басында өршіл болады, олардың бизнесінің өсуіне байланысты оптимистікпен қарап, қызметінің басында немесе болашақта жұмыскерлерді жалдау арқылы жаңа жұмыс орындарын құрады. Жаңа мекемелердің жаңа жұмыс орындарын құруы саясат әзірлеушілер мен экономикада мүдделі өзге тұлғалардың

қызығушылығын тудырады, себебі еңбек нарығына оң әсерін тигізеді. Бұл тарауда қазақстанның кәсіпкерлердің алдағы бес жылдың ішінде қызметкерлер жалдау ниеттері талданады.

Кәсіпкерлерден сауалнама алу кезінде екі сұрақ қойылған: қазіргі уақытта қанша қызметкерлері бар (иелерінің өздерін қоспағанда) және алдағы бес жылда қанша адамды жалдауды жоспарлап отыр. Қазіргі және болашақта күтілетін қызметкерлер арасындағы айырмашылықтан өсімі байқалады.

2.2 суретте қазақстандық кәсіпкерлердің алдағы бес жылда басқа елдермен салыстырғанда жаңа жұмыс орындарын құру ниеттері ұсынылған. Азиялық-тынық мұхиттық аймақта тиімді басқарылатын экономикаларда енді бастама алған кәсіпкерлер арасында қазақстандық кәсіпкерлер тайландтық кәсіпкерлерден кейін жаңа жұмыс орындарын құру бойынша ең оптимистік және өршіл болып табылады.

2.2 Сурет Ерте кәсіпкерлер арасында қызметкер санын арттыру бойынша болжам, 2015 ж.



Қазақстанда бастапқы кезеңде кәсіпкерлердің 41% ғана қандай да бір жұмыс орындарын құруды жоспарламайды, ал 24,7% алдағы бес жылда 1-ден 5-ке дейін жұмыс орнын жасауды жоспарлап отыр. Бұл көрсеткіштердің мәні кәсіпкерлің өсудің баяу қарқынын көрсетеді. Негізінде, Қазақстандағы көпшілік кәсіпкерлік бастамалар баяу өседі және мекемелердің шамамен жартысы қызметінің басында қызметкерлерді жалдауды қарастырмайды. Жаңа мекемелердің осындай баяу даму қарқынының себебі мекемелерді экономикалық тербелістерге сезімтал экономиканың жаңа салалары бойынша үлестіруді, сонымен қатар жергілікті еңбек нарығында тиісті дағдылардың жетіспеушілігін айтуға болады. Нәтижесінде нәтижелер жақын арада іске аса алмайтын жаңа кәсіпкерлердің торығуының шекті нысанын көрсете алады. Жоғарыда айтылғанды ескере отырып, нормативті және өзге шаралардың көмегімен

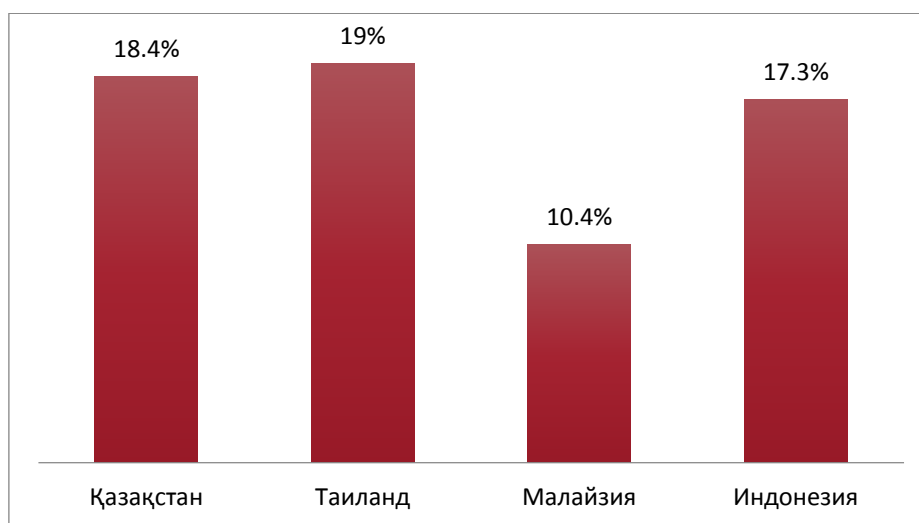
кәсіпкерлікті бастапқы кезеңде қолдау керек, себебі кәсіпкерлік ел экономикасы өсуінің драйвері болып табылады.

Кәсіпкерлік пен инновация екі өзара байланысқан ұғымдар. Жаңа мекемелерге нарықта жылдам ілгерілету үшін жаңа техниканы әзірлеу, игеру мерзімдерін елеулі қысқарту керек; өндірістің техникалық дейңгейін көтеру керек; шығындарды азайтып, мекеменің экономикалық көрсеткіштерін жақсарту керек. Осының барлығы барлық мекемелердің табысқа жету жолында маңызды рол атқаратын инновацияны енгізуді қажет етеді.

2.3 суретінде Қазақстандағы енді бастама алған кәсіпкерлер мен тиісті бақылау топтарының арасында инновациялар дәрежесі бойынша салыстырмалы мәліметтер көрсетілген. Қазақстандық кәсіпкерлердің 18,4% ғана олардың өнімі барлық немесе кейбір клиенттер үшін жаңа болып табылады деп санайды. Қазақстан мекемелердің бастапқы кезеңдегі

инновациялығы ұстанымы бойынша екінші орында.
сол даму тобы елдерінің арасында

2.3 Сурет Ерте кәсіпкерлер арасындағы инновациялық деңгейі



Әрине, ұлттық экономиканың инновациялық жетістіктері кәсіпкерлердің бастапқы кезеңдегі жаңартпаларына ғана байланысты емес және Дүниежүзілік экономикалық форумның 2015-2016 ГИК есебі

бойынша Қазақстан былтырғы жылдан 13 жайғасым жоғары көтеріліп, 72 – орынды иеленіп отыр. Бұл Қазақстанда инновациялық бағытталған мекемелерді шағын тобының болуымен түсіндіріледі.

2.10 Кесте Кәсіпкерлік белсенділіктің негізгі көрсеткіштері

Кәсіпкерліктің негізгі көрсеткіштері	GEM	Қазақстан	Таиланд	Малайзия	Индонезия
Қаржы ресурстарының қолжетімділігі	4,2	3,6	4,2	5,8	4,9
Ұлттық саясат – қолдау, өзектілігі	4,2	5,3	4	5,2	5,1
Ұлттық саясат – реттеу, салықтар, бюрократия	3,9	4,5	4	5,2	4,4
Мемлекеттік бағдарламалар	4,3	4,3	3,7	5,6	4,8
Білім беру – бастауыш, орта	3,1	3,5	3,6	4,1	4,4
Білім беру – жоғары	4,5	4,3	4,3	5,2	5,9
Инновациялар	3,8	3,1	3,9	4,9	4,9
Коммерциялық инфрақұрылым	4,9	4,8	4,8	5,6	4,8
Ішкі нарық серпіні	5,1	6	6,4	6,1	6,2
Ішкі нарыққа шығу кіру	4,1	4,1	4,1	4,7	4,6
Физикалық инфрақұрылым	6,3	5,9	6,4	7,2	5,2
Мәдени және әлеуметтік қалыптар	4,7	5	5,5	5,8	5,8

Жоғарыда келтірілген 2.10-Кестенің мәліметтеріне сәйкес Қазақстанның және салыстырмалы топтың 2015 жылғы кәсіпкерлігінің дамуының негізгі көрсеткіштерін көруге болады. Негізінен Қазақстанның барлық көрсеткіштері GEM орташа мәніне сай келеді. Қазақстанның пайдасына қарай анағұрлым үлкен айырмашылық келесідей көрсеткіштер бойынша «Ұлттық саясат – қолдау, өзектілік» (+1,1 балл), «Ұлттық саясат – реттеу, салықтар, бюрократия» (+0,6 балл), «Білім беру – бастауыш, орта» (+0,4 балл), «Ішкі нарық серпіні» (+0,9 балл), «Мәдени және әлеуметтік қалыптар» (+0,3 балл). Алайда “Инновация”, “Қаржы ресурстарының қолжетімділігі”, “Ұлттық саясат – Реттеу, салық, бюрократия”, “Физикалық инфрақұрылым” секілді көрсеткіштер бойынша Қазақстанға орташадан төмен балл берілген.

Қаржы ресурстарының қолжетімділік көрсеткіші, соның ішінде гранттар мен жәрдемақы бойынша даму елдері арасында Малайзия тізімнің ең басында тұр, ал Қазақстан шеңберді тұйықтайды.

Ұлттық ғылыми зерттеулер жаңа коммерциялық мүмкіндіктерді құрудың

кепілі болып табылады, және олар шағын және орта кәсіпкерлік үшін қол жетімді екені белгілі. Алайда Қазақстан бұл көрсеткіш бойынша сол даму тобындағы үш елден кейін қалып отыр. Бұл көрсеткіш бойынша Малайзия мен Индонезия алға шығып отыр. Меншік құқығы, коммерциялық есептің болуы көрсеткіштерімен, сонымен қатар ШОК қолдау үшін құқықтық және бағалау қызметтері үшін, бағасы бойынша физикалық ресурстарға қолжетімділіктің қарапайымдығы, байланысқа қолжетімділік, коммуналды қызметтер, көлікке қолжетімділік көрсеткіштеріне қатысты да ұқсас жағдай қалыптасып отыр.

Жаңа бизнесті енгізу әрекеттерін қолдайтын және рұқсат беретін әлеуметтік және мәдени қалыптардың көрсеткіштері, сонымен қатар кәсіпкерлердің білім деңгейі бойынша Қазақстан салыстырылатын топтағы өзге елдерге дес беріп отыр.

Қазақстанның ұлттық саясаты бизнесті қолдау және өзектілігі бөлігінде Азия-Тынық мұхит аймақтың тиімділікке-бағдарлы экономикасы бар елдер арасында үздігі ретінде танылады.

2.5 ӨҢІРЛІК ЕРЕКШЕЛІКТЕР

Қазақстан өңірлерінде ерте кәсіпкерлер үлесі 24% пен 81% аралығында болып отыр.

Аймақтық тұрғыда өз ісін жүргізу жағдайларын, соның ішінде өз ісін ашу үдерісін әр түрлі бағалайды. Қазақстанның барлық территориясында істі ашу үдерісі бірдей талаптарды қамтиды, алайда әр түрлі өңірлерде тұратын кәсіпкерлік ниеті бар тұрғындар бұл үдерісті әр түрлі бағалайды.

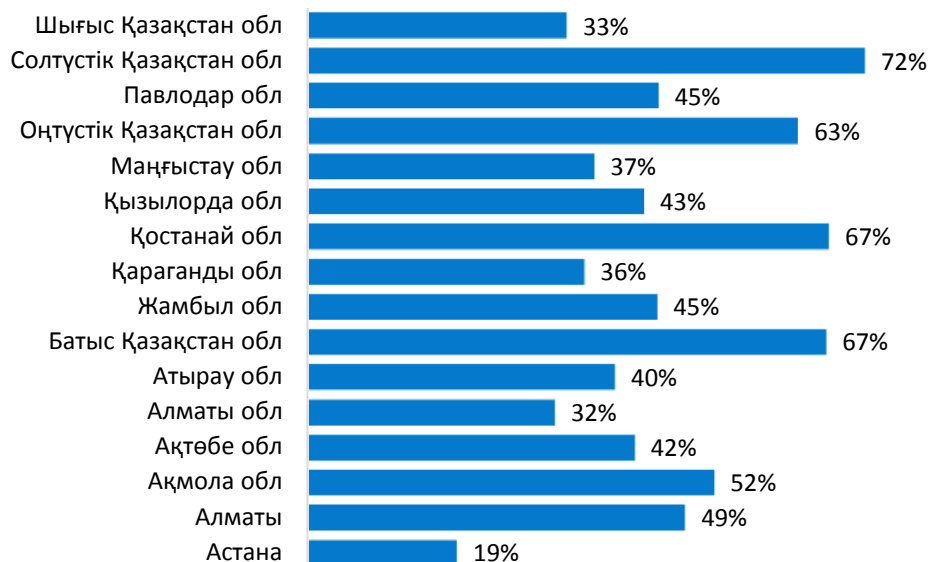
Солтүстік Қазақстан облысы өз ісін ашу бойынша жақсы нәтиже көрсетті, онда сұхбаткерлердің 72% осы үдеріске оң баға беріп, облыс өзге өңірлер арасында көшбасшы орынға жайғасты. Сауалнама негізінде бизнесті ашу жеңілдігі бойынша көш бастаушы бестігіне Қостанай, Батыс Қазақстан, Оңтүстік Қазақстан және Ақмола облыстарын жатқызуға болады. Айта кету керек, облыстардың ешқайсысы максималды нәтиже көрсетпейді, яғни

бизнес климат әлі де жақсартуды талап етеді.

Айта кету керек, Астана қаласының сұхбаткерлерінің бағыты пессимистік, онда сауалнамаға қатысқандардың 19%

ғана елордада өз ісін ашу оңай деп санайды. Сонымен қатар Алматы және Шығыс Қазақстан облыстарында сұхбаткерлердің үштен бір бөлігі ғана осы көзқарасты ұстанады.

2.4 Сурет Қазақстан өңірлерінде бизнесті ашудың жеңілдігі, 2015 ж.



Қазақстанның әр түрлі өңірлеріндегі кәсіпкерлік белсенділіктің себептерін талдау кәсіпкерлікті бағалаудағы айырмашылықты көрсетеді.

Қазақстандық кәсіпкерлердің себептер құрылымы 2.5 суретте көрсетілген.

Павлодарлық кәсіпкерлердің көпшілігі үшін өз ісін ашу кәсіпкерліктің мүмкіндігі болып табылады, яғни бұл топ тұлғаларын ерікті кәсіпкерлерге жатқызуға болады. Бұл өңірдегі бизнес климат салыстырмалы жақсы жағдайда деген түйіндеме жасауға негіз болады.

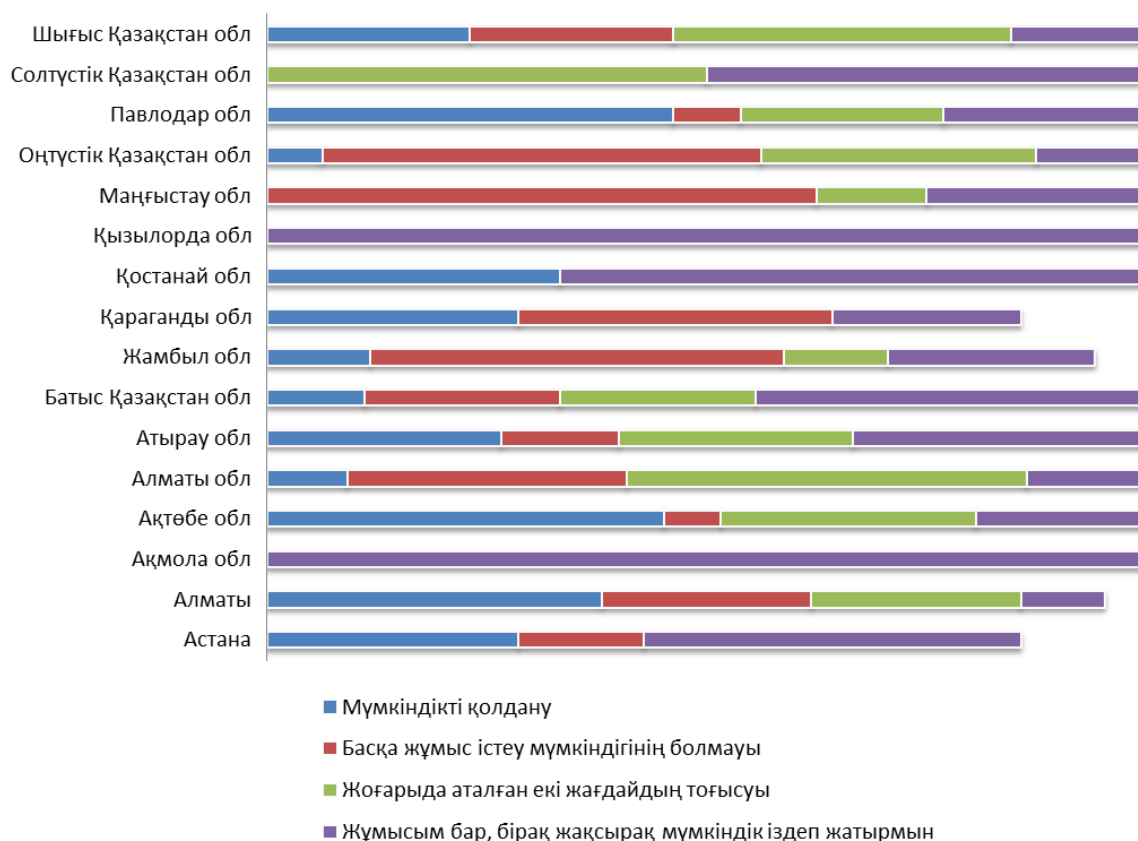
Маңғыстау облысында сауалнама қатысқан кәсіпкерлердің 63% табыс табудың басқа баламасы болмауынан және осыған ұқсас жұмыстың жоқтығынан іскерлікпен айналысуға мәжбүр болғаны назар аудартады. Мүмкіндікті пайдаланып өз ісін

бастаған кәсіпкерлер үлесінің қысқаруы еріксіз кәсіпкерлер үлесінің өсуінен, сонымен қатар осы өңірдің еңбек нарығына экономикалық дағдарыстың кері әсерімен байланысты болып отыр.

Солтүстік Қазақстан облысы кәсіпкерлерінің жартысы аталған екі себептің үйлесімін таңдады, яғни өңірдегі сауалнамаға қатысқандардың 50% ерікті және еріксіз түрде кәсіпкерлікпен шұғылданады.

Қызылорда облысында сауалнамаға қатысқан адамдардың 100% тұрақты жұмыспен қамтылғандығын, бірақ басқа мүмкіндіктер іздейді. Аталған көрсеткішті екі түрлі тұрғыдан бағалауға болады: өңірдің жұмыспен қамту деңгейі айтарлықтай жоғары, алайда жұмыспен қамтылған халықты жалақы мөлшері қанағаттандырмайды.

2.5 Сурет Қазақстан өңірлерінде кәсіпкерлік белсенділіктің себептері, 2015 ж.



Сауалнама нәтижелері көрсеткендей, кәсіпкерлікті жүзеге асыру мүмкіндіктері инфрақұрылымның болуы, белгілі бір елді мекенде тұратын халықтың табыс деңгейі, сонымен қатар аймақта халық тығыз орналасуымен байланысты.

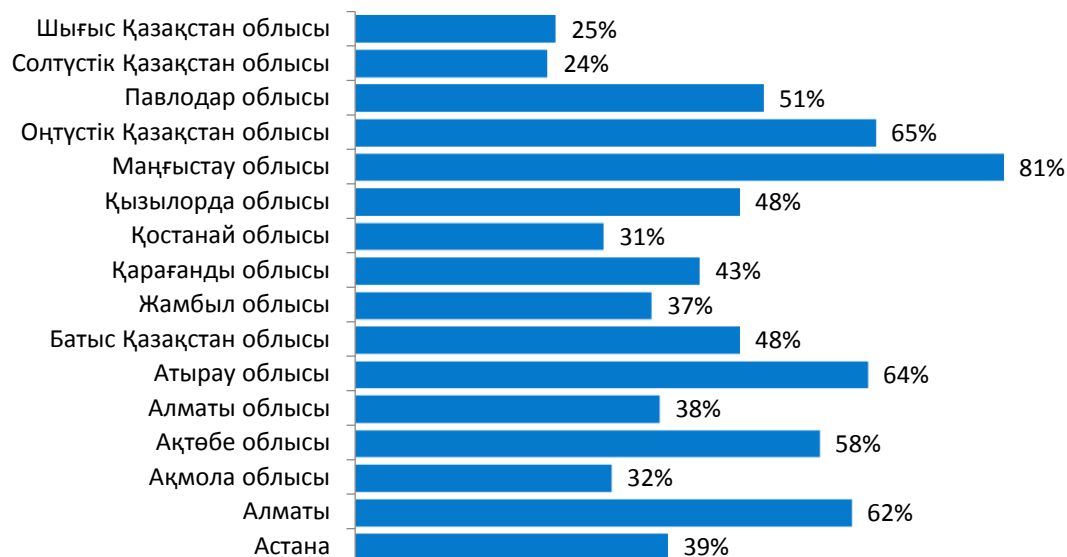
Ең үлкен белсенділік халықтың табыс деңгейінің жоғарғы мәнінің аясында Маңғыстау облысында белгіленген. Ірі агломерацияларда да кішірек қалалармен салыстырғанда кәсіпкерлік үшін мүмкіндіктер мол. Солтүстік Қазақстан облысында керісінше жан басына табыс деңгейі төмен болғандықтан кәсіпкерлікпен айналасуға ұмтылатын тұрғындар саны азырақ болып келеді. Кәсіпкерлік белсенділікті жүзеге асыру мүмкіндігі

бойынша мәліметтер 2.6 суретте келтірілген.

Жеке істі ашу бойынша пайда болатын мүмкіндіктерді пайдалануға ұмтылуға бизнесте табыссыз болу қорқынышы үлкен әсерін тигізеді. Бұл қорқыныш сезімі өз ісін ашуды тежейді. Қазақстан өңірлерінде қорқыныш сезімін жеңудің жеке қасиеттерін бағалау жөніндегі мәліметтер 2.7 суретте келтірілген.

Құлдырау қорқынышын жеңуде өз күшіне сенімді ретінде Шығыс Қазақстан, Оңтүстік Қазақстан және Ақтөбе облыстарының әлеуетті кәсіпкерлерін ерекше атап өтуге болады. Шығыс Қазақстан облысында барлық сұхбаткерлердің 85% өз ісін ашуда құлдыраудан қорықпайды

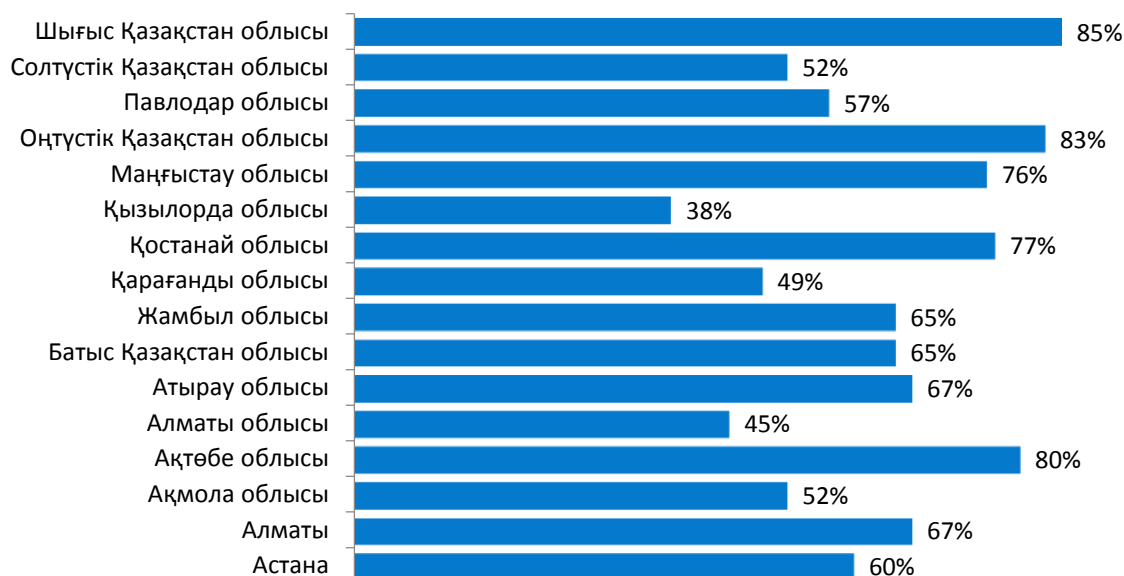
2.6 Сурет Қазақстан өңірлерінде кәсіпкерлік белсенділік мүмкіндігін бағалау



Осы көрсеткіш бойынша төмен нәтиже көрсеткен Қызылорда облысының сұхбаткерлері, бұл аймақта сауалнамаға қатысқандардың тек 38% ғана өз ісінің тоқырауынан қорықпайды. Сонымен қатар Алматы және Қарағанды

облыстарының сұхбаткерлерінің пессимистік ыңғайын айта кету керек, онда барлық сауалнамаға қатысқандардың ішінде сәтсіздікке ұшыраудан тек 45% және 48% ғана қорықпайды.

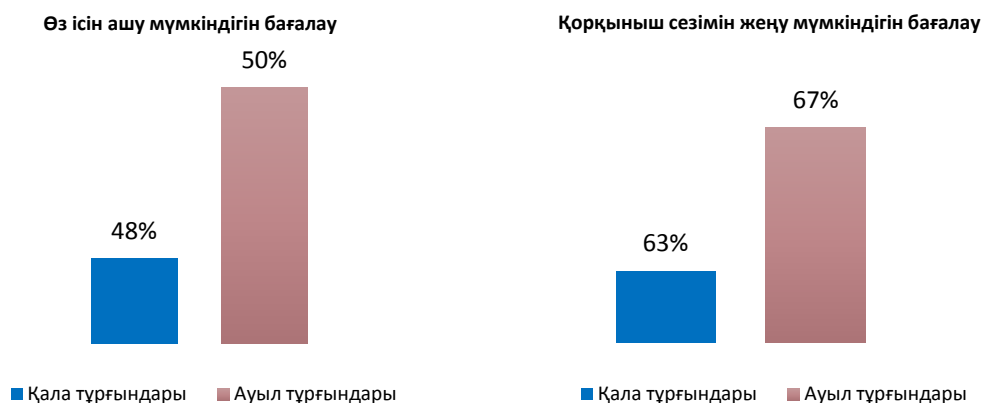
2.7 Сурет Қазақстан өңірлерінде қорқынышты жеңуді бағалауы, 2015ж.



Қазақстан бойынша GEM зерттеуі көрсеткендей, елдің ауылды жерінде қалалық жерге қарағанда өз ісін бастау мүмкіндігі жоғары. Сауалнама деректерін сараптаудың нәтижесінде ауылдық жерлерде тұратын адамдардың 50% өз ісін ашу бойынша

мүмкіндіктері бар деп санайды және 67% өз қорқыныштарын жеңе алатынын атап өтті. Бұл ауылдық жерде бәсекелестіктің аз болуымен және істі ашуда шығындардың аз болуымен байланысты болса керек.

2.8 Сурет Қала мен ауылды жерлерде кәсіпкерлік белсенділік мүмкіндігін бағалау, 2015 ж.



3

Сарапшылар сұхбаты
негізінде кәсіпкерлік
дамуының құрылымдық
жағдайын талдау

3 САРАПШЫЛАР СҰХБАТЫ НЕГІЗІНДЕ КӘСІПКЕРЛІК ДАМУЫНЫҢ ҚҰРЫЛЫМДЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ

3.1 Ұлттық сарапшылар сұхбаты (NES)

Ұлттық сарапшылар сұхбаты (NES) GEM қалыпты әдіснамасының бір бөлігі болып табылады. Ол кәсіпкерлік белсенділіктің дамуына ықпал ететін ұлттық экономика мен әлеуметтік инфрақұрылымының элементтерін бағалайды. Бұл сұхбаттар қосымша сарапшылардың пікірлерін анықтауға мүмкіндік береді. NES нақты кәсіпкерлік жағдайларын өлшейтін ұлттық деңгейде келісілген көрсеткіштердің (EFCS) болмауына байланысты GEM тарапынан дамытылды. NES жаңа және өсіп келе жатқан компаниялардың өнімділігін арттыратын (немесе тежейтін) қоршаған ортаның факторларын анықтауға бағытталған және әлемдік деңгейде өзара салыстыруға болатын үйлестірілген деректердің жалғыз көзі болып табылады.

3.2 Кәсіпкерлік дамуының құрылымдық жағдайы

Кәсіпкерлік дамуының құрылымдық жағдайлары іскерлік белсенділік жүзеге асырылатын қоршаған ортаны айқындайтын белгілі бір шарттардың тіркесімі болып табылады. GEM мониторингі барысында төмендегідей кәсіпкерлік шарттары бағаланады: қаржыландыру, мемлекеттік саясат, салықтар мен бюрократия, мектептегі кәсіпкерлік білім беру мен кәсіби дайындық, жоғары оқу орындарында және біліктілікті арттыру бағдарламаларында кәсіпкерлік білім беру мен кәсіби дайындық, ғылыми зерттеу нәтижелерін табыстау, коммерциялық және кәсіби инфрақұрылымының қолжетімділігі,

Жыл сайын GEM жобасына қатысты экономикасының әрқайсысында кем дегенде 36 мамандардан сұхбат алынады. NES сауалнамасы сарапшылардың әр түрлі мәселелер бойынша пікірлерін жинауға мүмкіндік береді. Сауалнама сұрақтары нақты кәсіпкерлік негіздемелік жағдайларын (EFCS) өлшейтін көрсеткіштерді анықтау мақсатында жасалады.

NES ұлттық және аймақтық деңгейдегі басты сарапшылардан нақты кәсіпкерлік негіздемелік жағдайлары туралы сенімді деректер алу үшін мұқият әзірленген. Ұлттық және аймақтық сарапшыларды таңдау кезінде олардың тәжірибесі мен абыройы ескеріледі.

ішкі нарық серпіні, ішкі нарықты реттеу, физикалық инфрақұрылым мен қызмет инфрақұрылым қолжетімділігі, әлеуметтік және мәдени қалыптар.

Аталмыш жағдайлар туралы ақпаратты жинау ұлттық сарапшылардың сұхбаттары негізінде жүргізіледі. Қазақстанның сарапшылары Лайкерттің 9-балдық өлшемін (1- «толығымен келіспеймін», 9 – «толығымен келісемін») қолданып кәсіпкерліктің құрылымдық жағдайының әрқайсысы бойынша бірнеше тұжырымдаманы бағалады. Жауаптардағы 1-4 арасындағы орташа көрсеткіш сарапшылардың тұжырымдамамен әр

түрлі деңгейдегі келіспеушілігін, 5 – бейтарап ұстанымды, ал 6-9 аралығындағы орташа көрсеткіш әр түрлі деңгейдегі келісуді білдіреді. Стандартты ауытқу сарапшылардың келісу дәрежесін көрсетеді. Стандартты ауытқу төмен болған сайын сарапшылардың белгілі тұжырымдама

бойынша пікірлері бір-біріне сол мөлшермен жақын болады. Сарапшылардың тұжырымдамалар бойынша білдірген пікірлерінің орташа көрсеткіштері мен стандартты ауытқулары 3.1–3.11 Кестелерінде келтірілген.

3.2.1 Қаржыландырудың қолжетімділігі

Қазақстанда кәсіпкерлікті қаржыландыру мәселесін өлшеуге арналған сегіз тұжырымдаманың ішінен сарапшылар кәсіпкерлердің қаржыландыру көзі ретінде жеке тұлғаларды (достары мен отбасынан бастап, бейресми инвестиция жасау

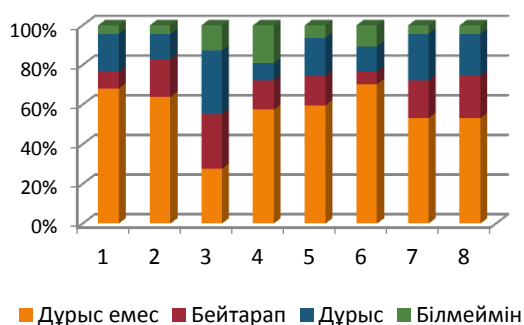
үшін мүмкіндік іздеген ауқатты жеке тұлғаларға дейін) қолдану мүмкіндігі туралы тұжырымдаманы жоғары бағалады. Келесі біршама төмен бағаланған тұжырымдама - кәсіпкерлердің мемлекеттік субсидиялар алу мүмкіндігі.

3.1 Кесте Сарапшылардың кәсіпкерлікті қаржыландыру мәселесін бағалауы

	Орташа көрсеткіш	Стандартты ауытқу
Жаңа және өсіп келе жатқан компаниялар акция арқылы қаржыландыруға қол жеткізе алады	3.38*	2.21*
Жаңа және өсіп келе жатқан компаниялар қарыз алу арықыл қаржыландыруға қол жеткізе алады.	3.64	2.11
Жаңа және өсіп келе жатқан компаниялар мемлекеттік субсидия ала алады.	4.11	2.26
Жаңа және өсіп келе жатқан компаниялар бейресми инвестор болып табылатын (отбасы, достар, әріптестер) жеке тұлғалардан қаржы тарта алады.	5.15	2.54
Жаңа және өсіп келе жатқан компаниялар Бизнес періштелерден келетін қаржыландыруға қол жеткізе алады	3.21	2.14
Жаңа және өсіп келе жатқан компаниялар венчурлық капиталға қол жеткізе алады.	3.50	2.42
Жаңа және өсіп келе жатқан компаниялар өз акцияларын IPO-да орналастыру арқылы қаржы тарта алады.	2.79	2.41
Жаңа және өсіп келе жатқан компаниялар краудфандингке(жеке несие берушілерден қаржы тарту) қол жеткізе алады	3.87	2.11

**Ескертпе: сарапшылардың ойынша жаңа және өсіп келе жатқан компаниялар акцияларын сату арқылы қаржы тарта алмайды деп санайды, алайда сарапшылар арасында келіспеудің үлкен деңгейі байқалады деп түсіну қажет*

3.1 Сурет Қаржыландыру мүмкіндіктерін бағалау



Сарапшылар арасында акцияларды алғашқы қоғамдық орналастыру (IPO) қаржыландыру мүмкіндігі туралы тұжырымдама төмен бағаға ие болды. Бұл қазақстандық кәсіпкерлердің IPO қолдану арқылы нарыққа шығу бойынша стратегияларының болмауын білдіреді. Венчурлық инвесторлар мен бизнес періштелерден қаржы тарту мүмкіндігі де сарапшылармен төмен бағаланды. Қазақстандық кәсіпкерлер қаржыны тарту үшін өздерін таныс адамадарға бірінші кезекте жүгінетін көрінеді. Сонымен қатар краудсорсинг қаржыландырудың сенімді көзі ретінде қарастырылып отыр. Республикада кәсіби инвесторлар тарапынан кәсіпкерлікті қаржыландыру

3.2.2 Мемлекеттік саясат

Сарапшылардың көпшілігі ауыртпалық салмайтын, сондай-ақ ұлттық деңгейде кәсіпкерлікке қолдау көрсетудің басым маңыздылық беретін коммерциялық қызметтің жаңа салық салу жүйесін жағымды бағалады. Бұл ретте, сарапшылардың басым көпшілігі мемлекеттік мәселелерді реттеуге, бюрократтың тосқауылдарға және лицензиялау шарттарына жататын шешу кезінде жаңа және дамып келе жатқан компаниялардың алдында туындайтын қиын істерге жалпы теріс

Мұнда

- 1 = Акцияларды сату арқылы қаржыландыру
- 2= Қарыз алу арқылы қаржыландыру
- 3= Бейресми инвесторлар
- 4= Бизнес періштелер
- 5= Венчурлық капитал
- 6= IPO
- 7= Краудфандинг
- 8= Мемлекеттік субсидиялар

мүмкіндіктері шектеулі, ал негізгі қаржыландыру көздері ретінде кәсіпкерлер бейресми инвесторлар мен мемлекеттік субсидияларды қолдананды.

Қазақстан болашақта тиімді ұлттық биржаларды құру бойынша жұмысты қолға алып, ұлттық компаниялардың ашық нарыққа шығуына жағдай жасауы керек. Сонымен қатар еліміздегі инновациялық кәсіпорындарды қаржыландыратын және оларға кеңес беретін бизнес періштерлер мен венчурлық капитал иелерері бірлестіктерінің құрылыуын қолдау ұсынылады.

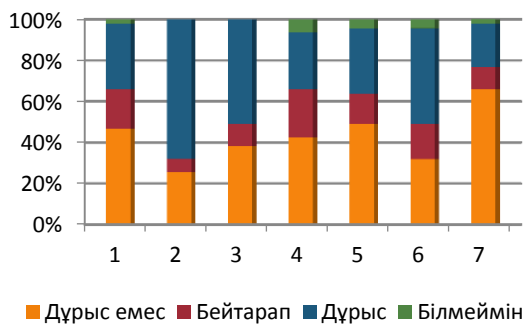
баға берді. Сарапшылар жергілікті деңгейдегі кәсіпкерлікті қолдауды жалпы ұлттық деңгейден төмен бағалады. Олар сондай-ақ жаңа және дамып келе жатқан компаниялар рұқсат алуға және лицензияларға жұмсауға, сондай-ақ мысалы мемлекеттік сатып алуды жүргізу сияқты нақты мәселелерді шешу кезінде жаңа компанияларға жеткіліксіз назардың бөлінуіне кететін уақыт туралы сыни пікір білдірді.

3.2 Кесте Кәсіпкерлікті құру және дамыту саясатына мемлекеттің әсерін бағалау

	Орташа көрсеткіш	Стандартты ауытқу
Мемлекеттік саясат (мысалы, мемлекеттік сатып алу) жаңа компанияларға кезеңмен қолдау көрсетуге бағытталған	4.20*	2.68*
Жаңа және дамып келе жатқан компанияларға қолдау көрсету ұлттық деңгейдегі басым міндеттердің бірі болып табылады.	6.06	2.81
Жаңа және дамып келе жатқан компанияларға қолдау көрсету жергілікті билік органдар деңгейіндегі басым міндеттердің бірі болып табылады.	5.26	2.80
Жаңа компаниялар апта ішінде қажетті рұқсаттар мен лицензияларды ала алады.	4.05	2.57
Салық салудың көлемі жаңа және дамушы компаниялар үшін ауыртпалық болып табылады.	4.38	2.77
Жаңа және дамушы компанияларға қатысты салық салудың және мемлекеттік реттеудің өзге де түрлері практикада болжамды және кезекті.	5.51	2.55
Жаңа және дамушы компанияларда мемлекеттік органдар қызметкерлердің, қаулыларымен және лицензиялау қағидасына сәйкес айтарлықтай қиындықтар туындайды.	3.70	2.59

* Ескертпе: сарапшылардың ойынша мемлекеттің саясаты жаңа компанияларға жеткіліксіз деңгейде қолдау көрсетеді, соған қарамастан сарапшылар арасында келіспеудің үлкен деңгейі байқалады деп түсіну қажет

3.2 Сурет Мемлекеттік саясатты бағалау



Мұнда

- 1= Мемлекеттік саясат жаңа кәсіпорындарын қолдайды
- 2= Жаңа кәсіпорындарды қолдау – ұлттық үкімет басымдығы
- 3= Жаңа кәсіпорындарды қолдау – жергілікті билік органдарының басымдығы
- 4= Лицензиялар мен рұқсаттарды бір апта ішінде алуға болады
- 5= Салықтар / ауыртпалық
- 6 = Реттеуді болжауға болады
- 7= Құжаттарды толтыру қиын емес

Ең маңызды міндет бюрократизмді жою және жаңа және дамып келе жатқан компаниялар үшін мемлекеттік реттеуді неғұрлым қарапайым және ыңғайлы ету үшін шаралар қабылдау болып табылады. Сонымен қатар, іске

асыруға қолайлы жағдай жасауды тек қана жалпыұлттық деңгейде ғана емес, сонымен қатар жергілікті деңгейде дамуына жағдай жасау саясатын дамыту және практикалық мәселелерді шешуде жаңа және дамып келе жатқан

компаниялардың қажеттіліктерін ескеру өте маңызды (мысалы,

мемлекеттік сатып алуға жататын мәселе).

3.2.3 Мемлекеттік бағдарламалар

Сарапшылардың көпшілігі мемлекеттік органдардың штаттық қызметкерлерінің құзыретілік пен тиімділік деңгейіне, сондай-ақ қызметін енді бастаған кәсіпкерлерге мемлекеттік бағдарламалар тарапынан қандай да бір қолдау көрсету мүмкіндігіне скептицизмен қарады. Кәсіпкерлер үшін жалпы мемлекеттік бағдарламаларды сарапшылардың

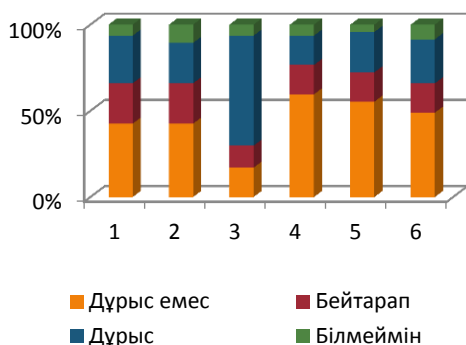
бағалау анағұрылым жақсы деңгейде болды. Дегенмен, сарапшылар осындай бағдарламаларды, сондай-ақ **технопарктер** және бизнес-инкубаторлар арқылы жаңа және дамып келе жатқан компанияларға әртүрлі мемлекеттік құрылымдар мен тиімділігін қолдау көрсету аясында көрсетілетін қолдауды біріктіру бойынша қызметі сынға алды.

3.3 Кесте Кәсіпкерлікке қолдау көрсететін мемлекеттік бағдарламаларын бағалау

	Орташа көрсеткіш	Стандартты ауытқу
Жаңа және дамып келе жатқан компаниялар үшін мемлекеттік қолдау көрсетудің кең ауқымы бір мекемеге жүгінген кезде алу мүмкін болады.	4.41*	2.61*
Техно-парктер мен бизнес-инкубаторлар жаңа және дамып келе жатқан фирмаларға тиімді қолдау көрсетеді	4.00	2.37
Жаңа және дамып келе жатқан компаниялар үшін мемлекеттік қолдау көрсетудің саны жеткілікті	6.09	2.27
Мемлекеттік мекемелердің қызметкерлері жаңа және дамып келе жатқан компанияларға білікті және тиімді қолдау көрсете алады.	3.66	2.04
Жаңа және дамып келе жатқан компанияларға қолдау көрсету бойынша мемлекеттік бағдарламаларға мұқтаж әрбір жан, қолдау көрсетуге ие бола алады.	3.80	2.36
Жаңа және дамып келе жатқан компанияларға қолдау көрсету бойынша мемлекеттік бағдарламалар тиімді болып табылады.	4.26	2.38

* Ескертпе: сарапшылардың ойынша жаңа компаниялар үшін бір мекеме арқылы мемлекеттік қолдау алуы қиын деп санайды, соған қарамастан сарапшылар арасында келіспеудің үлкен деңгейі байқалады деп түсіну қажет

Сурет 3.3 Мемлекеттік қолдау бағдарламаларын бағалау



Жаңа және дамып келе жатқан компанияларға арналған әртүрлі мемлекеттік бағдарламалар арасындағы үйлестіруді жақсартуды, сондай-ақ жаңа және дамып келе жатқан компанияларға қолдау көрсететін әр түрлі мемлекеттік құрылымдардың жұмысына тиісті

Мұнда

- 1= Қызмет бірыңғай қолдау көрсету қызметімен көрсетіледі
- 2= Бизнес инкубаторлар тиімді
- 3= Қолдау бағдарламаларының саны жеткілікті
- 4= Мемлекеттік қызметкерлер білікті және тиімді жұмыс істейді
- 5= Кез келген адам қажетті көмек ала алады
- 6 = Мемлекеттік бағдарламалар тиімді

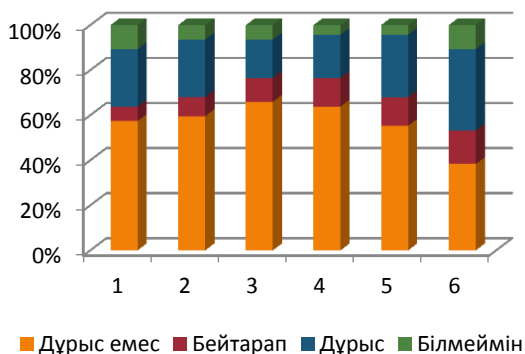
үйлестіруді қамтамасыз ету үшін шаралар қабылдау ұсынылды. Аталған мәселені шешу - бірінші дәрежелі міндет. Ақырында, **технопарктер** мен бизнес-инкубаторлардың санын ұлғайту тиіс, сондай-ақ олар өздерінің жұмыстарының түпкі нәтижесі үшін жауапкершілік алатындай ету қажет.

3.2.4 Білім беру және кәсіби дайындық

Көптеген сарапшылар бастауыш және орта білім беру жүйесіндегі, сондай-ақ жоғары оқу орындардың (колледждердің және университеттердің) кәсіпкерлік білім беруін неғұрлым сыни тұрғыдан бағалады. Осындай сынға экономика негіздерін оқыту, кәсіпкерлікке бейімділікті ынталандыру, жаңа және

дамып келе жатқан компанияларға екпін жасау, сондай-ақ мансаптық фактор ретінде кәсіпкерлік қызметке дайындау ұшырады. Сарапшылар бизнес пен менеджмент, арнайы және кәсіптік білім беру, сондай-ақ біліктілікті арттыру бағдарламалары шеңберінде кәсіпкерлік мансапқа дайындыққа жоғары баға берді.

Сурет 3.4 Білімді бағалау



Мұнда

- 1= Мектеп шығармашылықты қолдайды
- 2= Мектепте нарықтық экономика негіздерін оқытады
- 3= Мектепте кәсіпкерлік негіздерін оқытады
- 4= Университеттер мен колледждер жақсы дайындықты қамтамасыз етеді
- 5= Бизнес пен басқару саласындағы білім жақсы дайындықты қамтамасыз етеді
- 6 = Кәсіптік білім жақсы дайындықты қамтамасыз етеді

3.4 Кесте Кәсіпкерлік саласындағы білім беруді бағалау

	Орташа көрсеткіш	Стандартты ауытқу
Бастауыш және орта білім беру жүйесі білім алушылардың шығармашылық, өз-өзіне жеткіліктілік пен жеке бастаманы ынталандырады.	3.81*	2.61*
Бастауыш және орта білім беру жүйесі білім алушыларға нарықтық экономикалық ұстанымдары туралы сәйкес ұсыныс береді.	3.64	2.64
Бастауыш және орта білім беру жүйесі кәсіпкерлік мәселе мен жаңа компанияларды құруға жеткілікті назар аударады.	3.09	2.46
Арнайы орта және жоғарғы білім беру жүйесі жаңа фирмаларды негіздеу мен дамыту аясында жақсы және тиімді дайындықты ұсынады.	3.56	2.44
Бизнес және басқару саласындағы білім беру деңгейі жаңа фирмаларды негіздеу мен дамыту аясында жақсы және тиімді дайындықты ұсынады.	4.49	2.05
Арнайы орта, кәсіптік білім беру мен біліктілікті көтеру жүйесі жаңа фирмаларды негіздеу мен дамыту аясында жақсы және тиімді дайындықты ұсынады.	4.88	2.32

* Ескертпе: Түсінік беру: сарапшылардың ойынша бастауыш және орта білім беру жүйесі жеткіліксіз деңгейде қатысушыларды жеке бастамасын дамытуға ынталандырады деп санайды, соған қарамастан сарапшылар арасында келіспеудің үлкен деңгейі байқалады деп түсіну қажет.

Кәсіпкерлік қызметке дайындық мүмкіндігінше ерте, бастауыш мектеп кезеңінде басталғаны өте маңызды. Бұдан басқа, білім алушылар кәсіпкерлік туралы білім алатындай

және кәсіпкерлік қызмет туралы кезең-кезеңмен алатындай етіп кәсіпкерлік білім беруді үйлестіру қажет, бұл ретте назар кәсіпкерліктің теориясы мен практикасына аударылуы тиіс.

3.2.5 ҒЗТКЖ-ны ұсыну

Сарапшылар белгілі компаниялармен салыстырғанда жаңа және дамып келе жатқан компаниялардың озық технологияларға қол жеткізуіне, жаңа және алдыңғы қатарлы технологияларды коммерцияландыруға қолдау көрсетуге, сондай-ақ университеттермен және мемлекеттік ғылыми-зерттеу орталықтарының технологияларды жаңа және дамып келе жатқан компанияларға беру тиімділігіне ең төменгі бағаны берді. Сонымен қатар, сарапшылар жаңа және

дамып келе жатқан компаниялар үшін технологиялардың салыстырмалы бағалық қолайлылығына және жақында құрылған коммерциялық кәсіпорындар технологияларды сатып алу үшін мемлекеттік субсидияның жеткіліктілігіне аз дәрежеде болса да сыни пайымдауды көрсетті. Олар қазіргі уақытта Қазақстанда жаңа технологияларға бәс тіге алатын әлемдік стандарттар деңгейіндегі коммерциялық кәсіпорындардың жеткілікті санына күмән білдірді.

3.5 Кесте Кәсіпкерлерге ҒЗТКЖ ұсынуды бағалауы

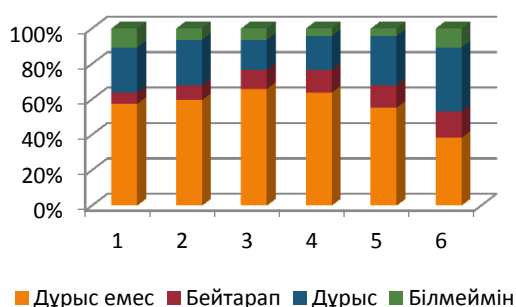
	Орташа көрсеткіш	Стандартты ауытқу
Жаңа технологиялар, ғылыми және өзге де білім алу университеттер мен ғылыми орталықтардан тиімді түрде жаңа және дамушы компанияларға ұсынылады.	2.89*	1.74*
Жаңа және дамушы компаниялар ірі қалыптасқан компаниялар сияқты жаңа технологиялар мен ғылыми зерттеулерге қол жеткізе алады.	2.89	2.14
Жаңа және дамушы компаниялар өздеріне жаңа технологияларды сатып алуға жағдай жасай алады.	3.09	2.26
Жаңа және дамушы компаниялар жаңа технологияларды сатып алуға мүмкіндік беретін мемлекеттік субсидиялардың тиімді жүйесі бар.	3.32	2.21
Ғылыми-технологиялық инфрақұрылым кем дегенде бір салада әлемдік деңгейде жоғарғы технологиялық кәсіпорындарды құру үшін тиімді қолдау көрсетеді.	3.43	2.33
Инженерлер мен ғалымдарға жаңа және дамушыл компаниялар арқылы олардың идеясын коммерциялық енгізу бойынша білікті қолдау көрсетіледі.	2.83	1.82

* Ескертпе: Түсінік беру: сарапшылардың ойынша, жаңа кәсіпкерлерге жаңа технологиялар мен білімді беру тиімсіз берілуде деп санайды, соған қарамастан сарапшылар арасында келіспеудің үлкен деңгейі байқалады деп түсіну қажет

Ең маңыздысы жаңа және дамып келе жатқан компаниялардың ғылыми-техникалық әзірлемелерді тиімді ұсынуды қамтамасыз ету болып табылады. Бұл үшін зерттеушілер мен кәсіпкерлер арасындағы байланысты қамтамасыз ететін ақпараттық желілерді құру мүмкін болады. Сондай-ақ, жаңа және дамып келе жатқан компаниялардың, белгілі компаниялар сияқты озық технологияларға қол

жетімділігіне бағытталған шараларды қабылдау өте маңызды. Бұл үшін жаңа және дамып келе жатқан компанияларға неғұрлым төмен бағадағы технологияны ұсынуға болады. Қазақстан үшін ұлттық коммерциялық кәсіпорындар әлемдік стандарттар деңгейінде жұмыс істей алатын бір немесе бірнеше аймақтарды құру басым міндеттердің бірі.

3.5 Сурет ҒЗТКЖ ұсынуды бағалау



Мұнда

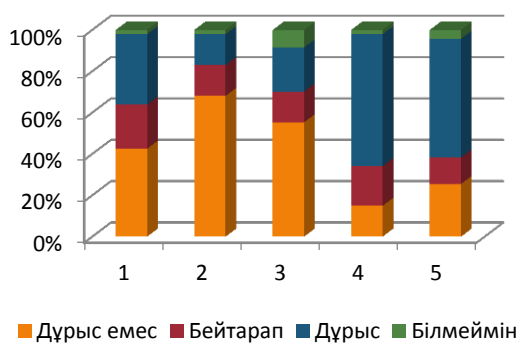
- 1= ҒЗТКЖ компанияларға ұсыну
- 2= Компаниялардың ҒЗТКЖ-ға қолжетімділігі
- 3= Жаңа технологиялар бағасы қолжетімді
- 4= Жаңа технологияларды сатып алу үшін мемлекеттік субсидиялар
- 5= Ғылыми зерттеу жаңа технологияларды қолданатын венчурлық кәсіпорындарды құруға көмектеседі
- 6 = Зерттеуледің коммерциализациясын қолдау

3.2.6 Коммерциялық инфрақұрылым

Сарапшылар жаңа және дамушы компанияларға, оның ішінде бухгалтерлерді, заңгерлерді және банктерді қоса алғанда әр түрлі кәсіби қызметтерге қол жеткізу мүмкіндігіне оң баға берді. Сарапшылар жаңа және дамып келе жатқан компаниялар үшін қосалқы мердігерлерді, өнім берушілер

мен консультанттардың қол жетімділік жеткілікті санына күмән білдірді. Ақырында, сарапшылар жаңа және дамып келе жатқан компаниялардың қолайлы баға бойынша жақсы қосалқы мердігерлерді, өнім берушілер мен консультанттарды таба алу мүмкіндігіне қатысты спектицизм білдірді.

3.6 Сурет Коммерциялық инфрақұрылымды бағалау



Мұнда

1= Жаңа және өсіп келе жатқан компанияларды қолдау үшін қосалқы мердігерлердің, өнім берушілердің және кеңес берушілердің саны жеткілікті

2= Қосалқы мердігерлердің, өнім берушілердің және кеңес берушілердің бағалары қолжетімді

3= Қосалқы мердігерлерге, өнім берушілерге және кеңес берушілерге қол жеткізу оңай

4= Заң және бухгалтерлік қызметі қолжетімді

5= Банк қызметтері қолжетімді

3.6 Кесте Коммерциялық және кәсіби инфрақұрылымды бағалау

	Орташа көрсеткіш	Стандартты ауытқу
Жаңа және дамушы компанияларға қолдау көрсету үшін і.	4.83*	2.40*
Жаңа және дамушы компаниялар қосалқы мердігерлерді, өнім берушілерді және кеңес берушілерді тартумен байланысты шығындарды жабуға қабілетті.	3.48	2.15
Жаңа және дамушы компаниялар үшін жақсы қосалқы мердігерлерді, өнім берушілерді және кеңес берушілерді табу қиындық тудырмайды.	3.95	2.54
Жаңа және дамушы компаниялар үшін сапалы заң және бухгалтерлік қызметті алу қиындық тудырмайды.	6.22	2.12
Жаңа және дамушы компаниялар үшін сапалы банктік қызмет көрсетуді (шоттарды жүргізу, валюта айырбастау бойынша мәміле, заемдық заттар және т.б.) алу қиындық тудырмайды.	6.13	2.40

* Ескертпе: сарапшылардың ойынша жаңа және дамып келе жатқан компанияларға қолдау көрсету үшін қосалқы мердігерлердің, өнім берушілердің және консультанттардың саны жеткіліксіз деп санайды, соған қарамастан сарапшылар арасында келіспеудің үлкен деңгейі байқалады деп түсіну қажет

Жаңа және дамып келе жатқан компаниялар шектеулі ресурстарға ие бола отырып қымбат қосалқы мердігерлерге, өнім берушілер мен консультанттарға қол жеткізе алмауы мүмкін. Сонымен қатар мемлекеттік заңнама жаңа және дамып келе жатқан компаниялар мемлекеттік кәсіпорындармен іс жүргізу кезінде

қысым жасалмауды қамтамасыз ету қажет. Сонымен қатар, егер жаңа және дамып келе жатқан компания белгілі компаниялар тарапынан бәсекелестікке қарсы іс-қимыл тарапынан қолайсыз жағдайда қалғанда ғана мемлекет араласа алады.

3.2.7 Ішкі нарық

Ең үлкен скептицизмді сарапшылар жаңа және дамып келе жатқан компаниялардың нарыққа еркін шығу шығуын белгілі компаниялар тарапынан бұғаттау талаптарына қатысты білдірді. Сонымен қатар, сарапшылар тұтыну тауарларының нарығы жылдан жылға елеулі өзгерістерді бастан өткеретіндігімен келісіп, B2B нарықтардағы өзгерістер қарқыны бойынша бейтарап ұстанымды білдірді. Сондай-ақ сарапшылар монополияға қарсы заңнама қатысты тиімділікке, сондай-ақ жаңа және дамып келе жатқан компаниялардың нарыққа еркін қол жеткізуіне алаңдаушылық білдірді.

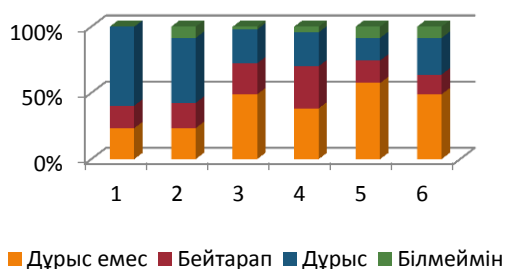
Бірінші кезектегі міндеті белгілі компаниялар тарапынан бәсекелестікке қарсы іс-әрекетке қарсы бағытталған құқықтық санкцияларды тиімді қолдану және күшейту болып табылады. Сонымен қатар, B2B нарықтардағы өзгерістер қарқынын неғұрлым жоғары ынталандыру және жаңа және дамып келе жатқан компаниялар қызметі мен көлемінің жеткіліксіз ұзақтығы салдырынан пайда болатын негізсіз кедергілер салдарын жеңусіз, нарықтарға неғұрлым еркін кіру үшін қажетті шаралар қабылдау маңызды болып табылады.

3.7 Кесте Ішкі нарық серпінін бағалау

	Орташа көрсеткіш	Стандартты ауытқу
Тұтынушылық тауарлар мен қызметтер нарығы жыл сайын күрт өзгереді	6.13*	2.41*
Корпоративті клиенттерге арналған нарық (B2B нарығы) жыл сайын күрт өзгереді	5.72	2.33
Жаңа және дамушы компаниялар жаңа нарықтарға еркін шыға алады.	4.30	2.24
Жаңа және дамушы компаниялар нарыққа шығумен байланысты шығындарды төлеуге қабілетті.	4.38	2.17
Жаңа және дамушы компаниялар нарықтарға шыға алады, және нарықта өз орнын алған компаниялар оған қарсы келе алмайды	3.93	2.22
Тәжірибеде тиімді қолданатын монополияға қарсы заңнама әрекет етеді.	4.28	2.39

* Ескертпе: сарапшылардың ойынша, тұтынушылар тауарының нарығы мен қызметі жыл сайын өзгеру үстінде деп санайды, соған қарамастан сарапшылар арасында келіспеудің үлкен деңгейі байқалады деп түсіну қажет

3.7 Сурет Нарық серпінін бағалау



Мұнда

- 1= Тұтынушы нарығының серпіні
- 2= Бизнес-бизнес нарығының серпіні
- 3= Жаңа компаниялардың нарыққа шығу мүмкіндігі
- 4= Нарыққа шығу құны қолжетімді
- 5= Қалыптасқан компаниялар нарыққа шығуға кедергі жасамайды
- 6 = Монополияларға қарсы заң тиімді және қолданысы кең

3.2.8 Физикалық инфрақұрылым

Сарапшылар арқылы физикалық инфрақұрылымның жекелеген компоненттерінің қол жетімділігіне және қолайлы құнына қатысты түрлі пікірлер айтылды. Олар байланыс құралдарына және негізгі коммуналдық қызметтерге, сондай-ақ байланыс құралдарының бағалық қолайлылығына қолжетімді ең жоғары баға берді. Сарапшылар ең үлкен скептицизмді негізгі коммуналдық

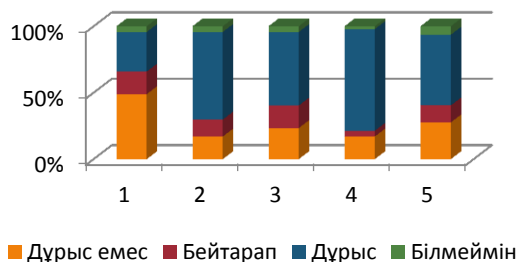
қызметтерге, сондай-ақ жалпы жаңа және дамып келе жатқан компаниялардың тұтастай алғанда физикалық инфрақұрылымына қатысты білдірді. Белгілі болғандай негізгі коммуналдық қызметтерді жаңа және дамып келе жатқан компаниялар үшін анағұрлым қолжетімді қылып, барлық коммерциялық кәсіпорындар үшін физикалық инфрақұрылымды жетілдіруді жалғастыру қажет.

3.8 Кесте Физикалық инфрақұрылым мен қызметті бағалау

	Орташа көрсеткіш	Стандартты ауытқу
Физикалық инфрақұрылым (жолдар, коммуналдық қызмет, коммуникация, қалдықтарды кәдеге жарату және т.б.) жаңа және дамушы компаниялардың дамуына қолдау көрсетеді.	4.24*	2.34*
Жаңа және дамушы компания үшін байланыстың сапалы каналына (телефон, Интернет және т.б.) қол жеткізу өте қымбат болып табылмайды.	6.02	2.66
Жаңа және дамушы компания апта бойында байланыстың сапалы каналына (телефон, Интернет және т.б.) қол жеткізе алады	6.93	2.33
Жаңа және дамушы компаниялар негізгі коммуналдық қызметтердің (газ, сумен жабдықтау, электр энергиясы, кәріздендіру және т.б.) құнына төлем жүргізуге қабілетті	6.36	2.25
Жаңа және дамушы компаниялар ай бойында негізгі коммуналдық қызметтерге (газ, сумен жабдықтау, электр энергиясы, кәріздендіру және т.б.) қол жеткізе алады.	5.75	2.45

* Ескертпе: сарапшылардың ойынша, физикалық инфрақұрылым жаңа компаниялардың дамуына жеткіліксіз деңгейде әсер етеді, соған қарамастан сарапшылар арасында келіспеудің үлкен деңгейі байқалады деп түсіну қажет

3.8 Сурет Физикалық инфрақұрылымды бағалау



Мұнда

1= Физикалық инфрақұрылым жаңа компанияларға көмектеседі

2= Негізгі коммуналдық төлемдер юйынша шығындар қолжетімді

3= Байланыс каналдарына қол жеткізу қымбат емес

4= Байланыс каналдарына бір апта ішінде қосылуға болады

5= Коммуналдық қызметке бір ай ішінде қосылуға болады

3.2.9 Мәдени және әлеуметтік қалыптар

Көптеген сарапшылар өз-өзіне жеткіліктілік, тәуелсіздігін және жеке бастама, креативтік және инновациялық, сондай-ақ жеке күш есебінен қол жетімді болатын жеке тұлғаның табысын қамтамасыз етуді қолдау сияқты кәсіпкерлік шектерді Қазақстанның ұлттық мәдениеті қолдайды дегенге нақты сенімді болмады. Ол бұл жөнінде қарама-қарсы бағыттағы Қазақстанның ұлттық мәдениетіндегі әр түрлі үрдістердің бар екендігі туралы растауы мүмкін.

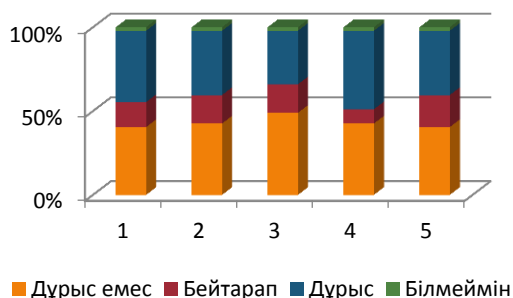
Сарапшылар қазақстанның өзіне тәуекелдерді және даралануды қабылдауға дайындығына қатысты көтермелеуді білдірді. Бұл таңқаларлық жағдай емес, себебі ұлттық мәдениетіне ұжымшылдыққа ерекше көңіл бөлінеді. Ұжымшылдық Қазақстанның ұлттық мәдениетінің маңызды ерекшелігі болып табылады. Қалай болмасын дарашылдықтың кәсіпкерлік мәдениетінің кәсіпкерлік білім беруі арқылы ұсыну және өзіне тәуекелдерді қабылдауға дайындығы маңызды болып табылады.

3.9 Кесте Әлеуметтік және мәдени қалыптарды бағалаудың кәсіпкерлікке әсері

	Орташа көрсеткіш	Стандартты ауытқу
Ұлттық мәдениет өз күшімен қол жеткізілген тұлғалық жетістік идеясына әржақты қолдау көрсетеді .	5.09*	2.71*
Ұлттық мәдениет өз-өзіне жеткіліктілік, тәуелсіздік және жеке бастама сияқты құндылықтарды басып көрсетеді.	5.02	2.70
Ұлттық мәдениет кәсіпкерлік тәуекелге қолдау көрсетеді.	4.65	2.69
Ұлттық мәдениет шығармашылық тәсіл мен жаңа деген ұмтылысты қолдайды.	5.02	2.84
Ұлттық мәдениет өз өміріне жауапкершілік алған тұлғалық (ұжымдық емес) жауапкершілікті қолдайды.	4.76	2.83

* Ескертпе: Түсінік беру: сарапшылардың ойынша, ұлттық мәдениет жеке бастың жетістігінің идеясына қатысты бейтарап деп санайды, соған қарамастан сарапшылар арасында келіспеудің үлкен деңгейі байқалады деп түсіну қажет

3.9 Сурет Әлеуметтік және мәдени қалыптарды бағалау



Мұнда

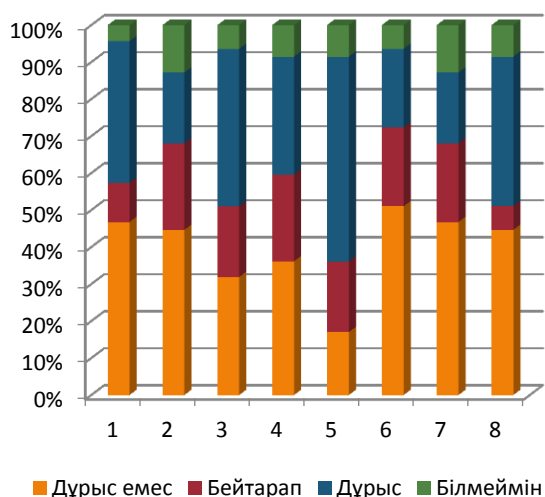
- 1= Жеке сәттілік жоғары бағаланады
- 2= Мәдениет өзін-өзі қамтамасыз етуді қолдайды
- 3= Мәдениет тәуекелді қолдайды
- 4= Мәдениет шығармашылықты қолдайды
- 5= Мәдениет жауапкершілікті жоғары бағалайды

3.2.10 Әлеуметтік кәсіпкерлік

Сарапшылар жалпы алғанда билік органдары әлеуметтік және экологиялық жобаларды іске асыру үшін әр түрлі ұйымдарды, соның ішінде әлеуетті кәсіпкерлерді біріктіру мен ұйымдастыру жұмыстарын атқарады деген тұжырымдамамен келісті. Сарапшылар әлеуметтік, экологиялық және қоғамдық мәселелерді шешуде

коммерциялық ұйымдар мемлекетке қарағанда тиімдірек жұмыс істейтіні туралы тұжырымдаманы бейтарап бағалады. Сонымен қатар, сарапшылар азаматтардың негізгі қажеттіліктерін қанағаттандыруда мемлекеттік органдардың басымдық орнын атап көрсетті.

3.10 Сурет Әлеуметтік кәсіпкерлікті бағалау



Мұнда:

- 1= Кедейлікте тұратын адамдар үкіметке немесе қоғамдық ұйымдарға сенім арта алмайды
- 2= Кәсіпкерлер адамдардың негізгі қажеттіліктерін қамтамасыз етеді
- 3= Кәсіпкерлер әлеуметтік және экологиялық мәселелерді шешуге белсенді қатысады
- 4= Кәсіпкерлер бірлестіктері қолданыстағы нормаларды сынайды
- 5= Мемлекет кәсіпкерлер мен азаматтық қоғамды ұйымдастыра алады
- 6 = Тұтынушылар кәсіпкерлерге қысым көрсетеді
- 7 = Әлеуметтік және экологиялық мәселелерді шешетін компаниялар мемлекеттік және жеке капиталды қолдана алады
- 8 = БАҚ әлеуметтік және экологиялық мәселелерге көңіл бөлетін кәсіпкерлер туралы ақпарат береді

Сонымен қатар сарапшылар әлеуметтік және экологиялық қажеттіліктерге байланысты мәселелерді шешу үшін тұтынушылардың кәсіпкерлерге қысым көрсету мүмкіндігін, әлеуметтік бағдарланған кәсіпкерлерге қаржыландыру көздерінің қолжетімділігін, БАҚ тарапынан әлеуметтік бағдарланған кәсіпкерлерге көңіл бөлу және қолданыстағы нормативтік актілерді ауыстыру бойынша кәсіпкерлер бірлестіктерінің

рөлі туралы тұжырымдамаларға күмәнмен қарайтындарын көрсетті. болып табылады, негізсіз ережелерді Осы орайда әлеуметтік бағдарланған кәсіпкерлерді қаржыландыруды арттыру маңызды болып табылады. Өз кезегінде әлеуметтік бағдарланған кәсіпкерлер, бұқаралық ақпарат құралдары мен тұтынушылар әлеуметтік, экологиялық және қоғамдық мәселелерді шешуге неғұрлым белсенді қатысуы тиіс.

3.10 Кесте Әлеуметтік кәсіпкерлікті бағалау

	Орташа көрсеткіш	Стандартты ауытқу
Кедейлікте тұратын адамдар үкіметке немесе қоғамдық ұйымдарға сенім арта алмайды	4.69*	3.02*
Басқа мемлекеттерде үкімет пен қоғамдық ұйымдар тарапынан қанағаттандырылатын адамдардың негізгі қажеттіліктерін қамтамасыз ететін ұйымдар көп	4.34	2.52
Кәсіпорындар мемлекет пен қоғамдық ұйымдарға қарағанда әлеуметтік және экологиялық мәселелерді тиімдірек шешеді	5.27	2.55
Кәсіпкерлер бірлестіктері қоғамдағы белгілі топтарға және қоршаған ортаға теріс әсер ететін қолданыстағы ережелерді өзгертуге тырысады	4.77	2.49
Мемлекет нақты әлеуметтік, экологиялық және қоғамдық жобалар аясында әлеуетті кәсіпкерлерді, компаниялар мен азаматтық ұйымдарды ұйымдастыра алады	6.14	2.45
Тұтынушылар әлеуметтік және экологиялық мәселелерді шешу үшін кәсіпкерлерге қысым көрсетеді	4.32	2.21
Жаңа және өсіп келе жатқан компаниялар әлеуметтік және экологиялық мәселелерді шешуге бағытталған жеке және қоғамдық қорларға қол жеткізе алады	4.15	2.51
Пайда табуды оң әлеуметтік және экологиялық ықпал етумен теңдестіретін жаңа және өсіп келе жатқан компанияларға бұқаралық ақпарат көздері көп көңіл бөледі	4.65	2.68

* Ескертпе: сарапшылардың пайымдауынша кедейлікте тұратын адамдар үкімет пен қоғамдық ұйымдарға сенім арта алады, алайда сарапшылар арасында тұжырым бойынша келіспеушілік деңгейі жоғары деп түсіну қажет

3.3 Кәсіпкерлік жүйенің құрылымдық жағдайлары туралы кешенді түсінік

Деректерді қорытындылау мақсатында кәсіпкерлік жүйенің құрылымдық жағдайларының орташа көрсеткіштерін есептеу арқылы негізгі компоненттердің факторлық талдауы жүргізілді. Аталмыш көрсеткіштер 3.11 суретінде келтірілген. Кәсіпкерлік жүйенің құрылымдық жағдайлары 9-балдық өлшем негізінде бағаланды; бұл өлшемде 1 = толығымен қанағаттанарлықсыз, ал 9 = толығымен қанағаттанарлық дегенді білдіреді. Қазақстан кәсіпкерлік жүйесінің ең әлсіз элементтері ғылыми-техникалық технологияларды жеткізу (3,12), одан кейін мектептегі кәсіпкерлік білім (3,53) және кәсіпкерлікті қаржыландыру (3,6) болып табылады. Қалған элементтер бойынша Қазақстан көрсеткіштері жақсы. Ең жоғары көрсеткіштер ішкі нарықтың серпіні (5,97), физикалық инфрақұрылым (5,86) және мемлекеттік саясат: қолдау және оның өзектілігі (5,27) элементтері бойынша тіркелген. Сараптама нәтижесіне негізделетін болсақ, Қазақстан мемлекеттік университеттер мен ғылыми зерттеу

орталықтарынан жаңа және өсіп келе жатқан компанияларға зерттеу нәтижелері мен жаңа технологияларды жеткізу бойынша мүмкіндіктерді кеңейту керек. Сонымен қатар республика кәсіпкерлікті қаржыландыру, соның ішінде акцияларды шығару мен қарыз алуды кеңейтуі, кәсіпкерлік білім беруді ертерек бастауы, жаңа компанияларға жүктелетін нормативті-құқықтық қысымды кемітіп, жаңа және өсіп келе жатқан компанияларды тұрақтанған компаниялар тұрғысынан бәсекелестіктен қорғау бойынша жағдай жасауы қажет. Қазақстан мемлекеттік бағдарламалар тиімділігін жоғарлатып, мемлекеттік қызметке білікті қызметкерлерді тартуы, жаңа және өсіп келе жатқан компанияларға әр түрлі қолдау бағдарламаларын дамытып, бизнес-инкубаторлар мен бизнес-акселераторлар санын өсіруі керек. Кәсіпкерлік тәуекелді қабылдау кәсіпкерлік мәдениеттің маңызды компоненті етіп дамыту қажет.

3.11 Сурет Қазақстандағы кәсіпкерлік жүйенің орташа көрсеткіштері, 2015 ж.



Сарапшылар бағалауының орташа көрсеткіші:

1 = толығымен қанағаттанарлықсыз, 9 = толығымен қанағаттанарлық*

3.4 ҚАЗАҚСТАН КӘСІПКЕРЛІК ЖҮЙЕСІНІҢ ЖАҒАНДЫҚ ЖҮЙЕДЕГІ ОРНЫ

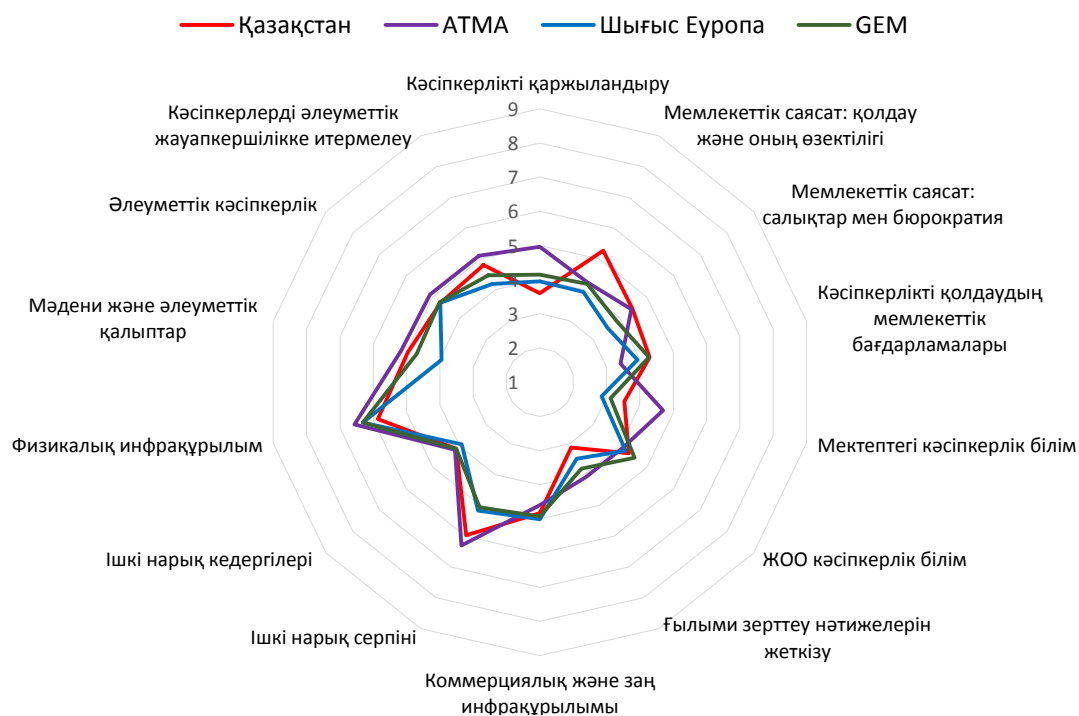
Қазақстанның жаһандық кәсіпкерлік жүйесіндегі орнын анықтау үшін республика көрсеткіштерін бірдей географиялық аймаққа жататын басқа мемлекеттердің кәсіпкерлік жүйесіннің құрылымдық жағдайлары көрсеткіштерімен салыстырған жөн.

Тарихи байланыстарды ескере отырып Қазақстанды Ресеймен, бұрынғы КСРО мемлекеттерімен салыстырған орынды болар еді. GEM ұлттық сарапшылардың (NES) сауалнамасында Қазақстан Шығыс Еуропа мемлекеттерімен бірге топтастырылған, алайда географиялық тұрғыдан республика Азия мемлекеттеріне жақын болатыны анық. Жоғарыда көрсетілген себептерді ескере отырып бұл баяндамада Қазақстан көрсеткіштері Шығыс Еуропа аймағының және Азия-Тынық мұхиты аймағының, сондай-ақ Тайланд, Малайзия, Вьетнам сынды мемлекеттердің кәсіпкерлік жүйесі құрылымдық жағдайларының орташа көрсеткіштерімен салыстырылды. Жаһандық бәсекелестікке қабілеттілік баяндамасындағы (GCR) мемлекеттердің рейтингін ескере

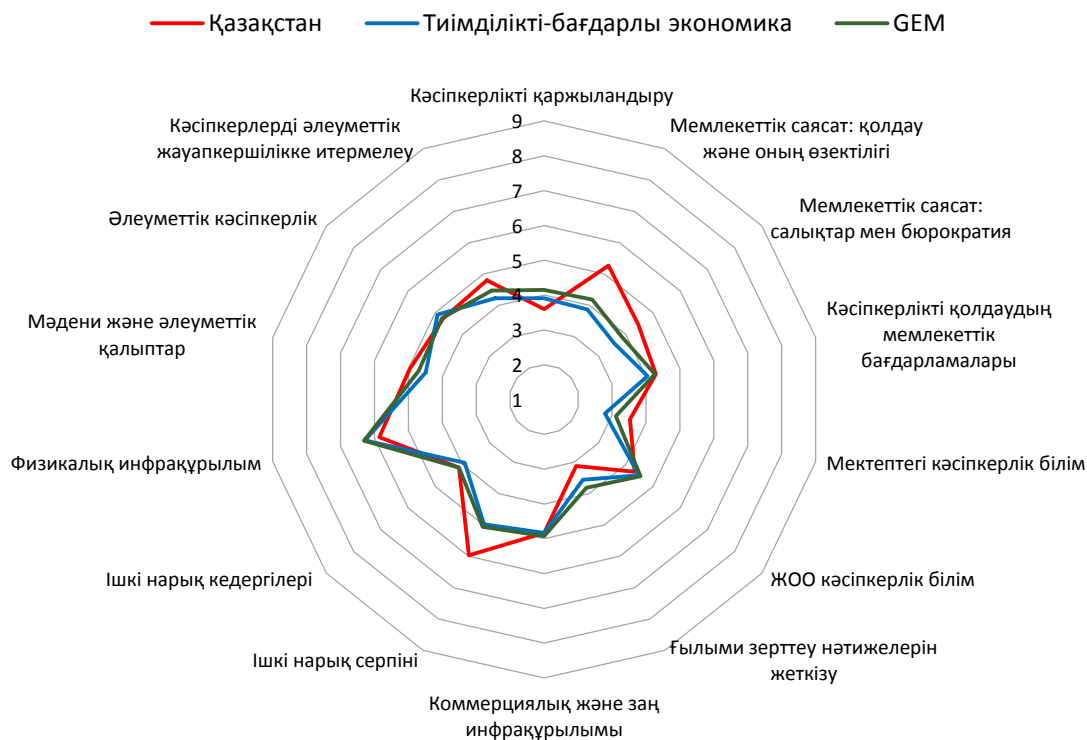
отырып, мемлекеттер бәсекелестікке қабілеттілікпен, мемлекеттер бәсекелестікке масыҚазақстан тиімділікті-бағдарлы экономикалар қатарына жатқызылады. Бұл бәсекелестікке қабілеттіліктің екінші деңгейі болып табылады. Осы топқа кіретін мемлекеттер өз ресурстарын тиімді басқарады, алайда инновацияларға бағытталған жоғары деңгейге әлі жетпеді.

3.12 және 3.13 суреттерінде Қазақстанның кәсіпкерлік жүйесінің құрылымдық жағдайлары Шығыс Еуропа мен Азия-Тынық мұхиты аймағындағы көрсеткіштермен, жалпы GEM көрсеткіштерімен және тиімділікті-бағдарлы экономикалардағы орташа көрсеткіштерімен салыстырылады. Қазақстанның көрсеткіштері барлық үш топпен салыстырғанда да жоғары болып отыр, алайда республиканың қаржыландыру көрсеткіші басқалармен салыстырғанда төмен. Қаржыландыру көздерін кеңейту бойынша мемлекетімізге жұмысты оңтандыру керек деп санаймыз.

3.12 Сурет Кәсіпкерліктің құрылымдық жағдайларын салыстыру, аймақтар бойынша



3.13 Сурет Кәсіпкерліктің құрылымдық жағдайларын салыстыру, экономиканың даму деңгейі бойынша



3.11 Кесте Кәсіпкерліктің құрылымдық жағдайларын салыстыру бойынша мәліметтер

	GEM	Шығыс Еуропа	ATMA	ТБЭ*	Қазақстан	Болгария	Венгрия	Латвия	Польша	Румыния	Тайвань	Вьетнам
Кәсіпкерлікті қаржыландыру	4.15	3.95	4.6	3.91	3.6	4.36	3.97	4.5	4.73	3.37	4.71	3.45
Мемлекеттік саясат: қолдау және оның өзектілігі	4.19	3.93	4.79	3.87	5.27	2.93	2.71	3.74	4.6	3.58	4.37	4.33
Мемлекеттік саясат: салықтар мен бюрократия	3.87	3.54	4.21	3.58	4.46	4.75	2.42	3.76	3.44	3.46	4.5	4.61
Кәсіпкерлікті қолдаудың мемлекеттік бағдарламалары	4.27	3.93	4.32	4.05	4.29	3.41	3.23	4.65	4.6	3.75	4.14	3.51
Мектептегі кәсіпкерлік білім	3.12	2.85	3.44	2.79	3.53	2.59	2.34	3.97	2.48	3.91	2.92	2.47
ЖОО кәсіпкерлік білім	4.54	4.21	4.76	4.49	4.33	4.19	4.3	5.41	3.87	4.52	4.22	4.17
Ғылыми зерттеу нәтижелерін жеткізу	3.81	3.48	4.16	3.56	3.12	3.59	3.59	3.5	3.51	3.71	4.08	3.91
Коммерциялық және заң инфрақұрылымы	4.92	5.01	4.65	4.83	4.83	5.21	4.36	6.06	4.51	5.96	4.44	4.66
Ішкі нарық серпіні	5.06	5.17	6.20	4.98	5.97	3.58	5.45	4.82	6.36	4.19	5.83	6.07
Ішкі нарық кедергілері	4.13	3.92	4.27	3.92	4.13	3.91	3.79	4.52	4.56	3.99	4.18	4.22
Физикалық инфрақұрылым	6.31	6.31	6.53	6.28	5.86	6.76	6.11	6.65	6.82	4.87	7.3	6.87
Мәдени және әлеуметтік қалыптар	4.7	3.95	5.17	4.49	4.96	3.5	3.2	4.79	4.36	4.11	4.83	5.44
Әлеуметтік кәсіпкерлік	4.75	4.73	5.27	4.91	4.72	5.82	4.66	5	4.68	4.96	5.94	5.15
Кәсіпкерлерді әлеуметтік жауапкершілікке итермелеу	4.47	4.19	5.17	4.23	4.8	3.93	3.42	4.5	4.42	4.32	4.9	5.44

* Ескертпе: ТБЭ – тиімділікті-бағдарлы экономика

3.5 КӘСІПКЕРЛІКТІ ҮНТАЛАНДЫРУ ЖӘНЕ ТЕЖЕУ ФАКТОРЛАРЫ

Осы бөлімде сарапшылардың Қазақстанда кәсіпкерлікті ынталандырудың және тежеудің негізгі үш факторлары жайындағы сұрақтарға жауаптары талданады.

Сарапшылардың ойынша мемлекеттік саясат кәсіпкерлікті ынталандырудың да, тежеудің де факторы болып табылады. Сарапшылар жаңа компанияларға лицензиялар мен рұқсаттарды алу көп уақыт алады және жемқорлыққа жол береді, сондай-ақ мемлекеттік қызметтегі бюрократия тежеуші фактор болады деп есептейді. Дегенмен, сарапшылар мемлекеттік субсидияларды бөлу және кәсіпкерлікті ұлттық және жергілікті деңгейде басымдық ретінде анықтауы Қазақстандағы кәсіпкерлікті ынталандырады деп санайды. Сонымен қатар сарапшылар нарық ашықтығының төмен болуы Қазақстандағы кәсіпкерлікті тежеуге ықпал етеді деген қорытындыға келеді. Кәсіпкерлікті тежеу факторлары ішінде сарапшылар, сондай-ақ, экономикалық климатты, акция сату арқылы және қарызға алу арқылы қаржыландыру мүмкіндігінің шектеулі болуын атап көрсетеді. Жеке кәсіпкерлер коммерциялық кәсіпорындарды құру мен дамыту саласында білімдері мен дағдылары жеткіліксіз болып, Қазақстандағы әлеуметтік және мәдени қалыптарда тәуекелге баруды сыни қабылдап, кәсіпкерліктің дамуын тежеуі мүмкін. Сарапшылардың пайымдауынша, кіші және орта кәсіпорындардың ірі кәсіпорындармен

салыстырғанда физикалық инфрақұрылымды қолдану бойынша мүмкіндіктері шектеулі болуы ықтимал. Кәсіпкерлердің өз күшіне сенімсіздігі, жаңа және дамып келе жатқан компанияларға берілетін салық жеңілдіктерінің аздығы, жемқорлық пен бюрократия, жеткілікті түрде дамымаған инфрақұрылым, банктер тағайындайтын жоғары несие пайыздамалары мәселелері де кәсіпкерлікті тежеуші факторлар ретінде көрсетілген.

Сарапшылардың басым бөлігі мемлекеттегі экономикалық климаты кәсіпкерлікті ынталандырудың негізгі факторы ретінде қарастыратынын атап өткен жөн. Кәсіпкерлікті ынталандыру факторлары ішінде, сондай-ақ, мемлекеттік саясат, жемқорлыққа қарсы күрестің өршуі, кәсіпкерлікке құмар жас буынның пайда болуы, салық ауыртпалығының төмендеуі және реттеудің жаңа режимі, Қазақстан азаматтарының шығармашылық қабілеттері мен жергілікті өндірушілерді қолдау үшін әсер ететін отансүйгіштігі аталып өтті. Сонымен қатар, сарапшылар нарықтың ашықтығын, жаңа нарықтардың болуын, жаңа коммерциялық кәсіпорындарға кеңес беретін және қаржы тартуға көмектесетін мемлекеттік құрылымдардың болуын, мұнай бағаларының төмендеуі салдарынан жаңа нарықтарды игеруге талпынысты кәсіпкерлікті ынталандыру факторлары ретінде атап көрсетті.

3.12 Кесте. Қазақстан сарапшылары кәсіпкерлікті тежеуші және ынталандырушы факторлар ретінде көрсеткен мәселелер, 2015 ж.

Тежеуші факторлар*	%	Ынталандырушы факторлар*	
Мемлекеттік саясат	60,87	Мемлекеттік саясат	40,48
Жемқорлық	50	Қаржылық қолдау	30,95
Қаржылық қолдау	41,3	Ішкі нарықтың ашықтығы	30,95
Білім беру және кәсіби дайындық	15,22	Мемлекеттік бағдарламалар	23,81
Экономикалық климат	15,22	Кәсіпкерлікке бейімділік	19,05
Физикалық инфрақұрылымның қолжетімділігі	13,04	Жемқорлық	19,05
Мәдени және әлеуметтік қалыптар	10,87	Білім беру және кәсіби дайындық	16,67
Кәсіпкерлікке бейімділік	10,87	Экономикалық климат	16,67
Ішкі нарықтың ашықтығы	10,87	Саяси, институционалды және әлеуметтік мәнмәтін	11,9
Жұмыс күшінің құны, қолжетімділігі және реттелуі	10,87	Интернационализация	9,52
Саяси, институционалды және әлеуметтік мәнмәтін	6,52	Физикалық инфрақұрылымның қолжетімділігі	7,14
Кіші, орта және ірі бизнестің белсенділігіндегі айырмашылықтар	4,35	Жұмыс күшінің құны, қолжетімділігі және реттелуі	7,14
Ақпарат	4,35	Ақпарат	7,14
Интернационализация	4,35	Мәдени және әлеуметтік қалыптар	4,76
Коммерциялық инфрақұрылым	2,17	Коммерциялық инфрақұрылым	2,38
Мемлекеттік бағдарламалар	2,17	Кіші, орта және ірі бизнестің белсенділігіндегі айырмашылықтар	2,38
ҒЗТҚЖ жеткізу	2,17		

*Ескертпе: сарапшылар кәсіпкерлікті тежеуші немесе ынталандырушы факторлар ретінде бірнеше саланы көрсете алды

3.6 Кәсіпкерлік жүйенің құрылымдық жағдайларын жетілдіру бойынша ұсыныстар

Сарапшылардың кәсіпкерлік жүйенің құрылымдық жағдайларын жетілдіру бойынша ұсыныстары кәсіпкерлікті тежеуші және ынталандырушы факторларды сараптаумен тығыз байланыста беріліп отыр. Осы ұсыныстардың ішінде ең бастысы кәсіпкерлікке ұтымды жағдай жасайтын мемлекеттік саясатты жалғастыру мен жетілдіру болып отыр. Жаңа және дамып жатқан компанияларға түсетін салық ауыртпалығын одан әрі төмендету, мемлекеттік сатып алу кезінде жаңа кәсіпорындарға басымдық беру, жемқорлықпен күресті күшейту,

бюрократиялық тежеулерді төмендету, инфрақұрылымды дамыту, кәсіпкерлік білім берудің сапасын жақсарту, бизнес-инкубатор санын ұлғайту сынды мәселелер сарапшылардың ұсыныстары ретінде көрсетілген. Сонымен қатар сарапшылар мемлекеттік органдардың жеке бизнес істеріне араласуды тежеу керектігін атап өтіп, мемлекеттік органдар тарапынан кәсіпкерлерді бақылау тетіктерін жетілдіруді, республикаға шетелдік инвесторларды тартып, бірлескен кәсіпорынды құруды ынталандыруды ұсынды.

3.13 Кесте Қазақстан сарапшыларының ұсыныстары, 2015 ж.

Ұсыныстар*	%
Мемлекеттік саясат	67.39
Жемқорлық	32.61
Қаржылық қолдау	30.43
Білім беру	23.91
Мемлекеттік бағдарламалар	17.39
ҒЗТКЖ жеткізу	13.04
Коммерциялық инфрақұрылым	10.87
Физикалық инфрақұрылымның қолжетімділігі	10.87
Кәсіпкерлікке бейімділік	10.87
Ішкі нарықтың ашықтығы	8.7
Ақпарат	6.52
Экономикалық климат	4.35
Саяси, институционалды және әлеуметтік мәнмәтін	4.35
Мәдени және әлеуметтік қалыптар	2.17
Жұмыс күшінің ерекшеліктері	2.17
Кіші, орта және ірі бизнестің белсенділігіндегі айырмашылықтар	2.17

*Ескертпе: сарапшылар бірнеше ұсыныстарды көрсете алды

4

Қорытынды
және ұсыныстар



2015 жылы Қазақстан экономикасы республиканың негізгі экспорттық тауарларына әлемдік бағаның төмендеуі, мемлекеттің негізгі сауда серіктестері болып табылатын Қытай мен Ресей Федерациясының экономикалық өсімінің баяндауы сынды сыртқы факторлардың теріс ықпалында болды. Соған қарамастан, Қазақстан жаһандық бәсекелестікке қабілеттілік рейтингінде өзінің орнын 35 орынға дейін көтере алды. Қазақстан Республикасының үкіметі кәсіпкерлікті дамытуды ұлттық басымдық ретінде белгілеуі елдегі кәсіпкерлік белсенділігінің өсуіне ықпал еткенін атап өткен жөн. GEM жаһандық зерттеуінің деректеріне сәйкес, Қазақстан Шығыс Еуропа мен Азия-Тынық мұхиты аймағындағы мемлекеттермен салыстырғанда кәсіпкерлік белсенділігінің әр түрлі көрсеткіштері бойынша жоғары орынды иеленуде. Сарапшылардың пайымдауынша, Қазақстан жаңа істі ашу үшін қажетті рәсімдерді қысқартты, салықтық ауыртпалықты төмендетті, кіші және орта кәсіпорындарға қолдау көрсетіп, кәсіпкерлік үшін тиімді физикалық, заң және коммерциялық инфрақұрылымды дамытты.

Дегенмен, қазақстандық кәсіпкерлер жаңа кәсіпорындарды құру мен дамыту кезінде әлі де кедергілерді сезініп отыр. Сарапшылардың пайымдауынша, кәсіпкерліктің құрылымдық жағдайларын дамыту бойынша ұлттық басымдықтар өңірлерде және жергілікті билік деңгейінде бірдей жүзеге асырылмайды. Ірі кәсіпорындар экономиканың көп салаларында басымдық орынға ие болып, шағын және орта бизнестің бәсекелестік қабілетін төмендетіп отыр. Жемқорлық мәселесімен қоса, заң және коммерциялық инфрақұрылымның шағын және орта бизнеске қолжетімділік мәселесі толығымен шешілмеген. Әлеуетті кәсіпкерлер тәуекелге барудан бас тартып, кәсіпкерлік салада білім алуды қажет етеді.

Еңбекке қабілетті ересек тұрғындар сауалнамасы (APS) мен ұлттық сарапшылардың сұқбаты (NES) мәліметтерінің сараптамасы бірқатар ұсыныстар жасауға негіз беруде. Біріншіден, мемлекетте кешенді кәсіпкерлік білім беру жүйесін дамыту қажет; мұндай жүйе жаңа кәсіпкерлер санын арттырып, олардың сапасын да көтереді. Екіншіден, заманауи технологияларды университеттерден және зерттеу орталықтарынан кіші және орта бизнеске жеткізуді жеңілдету керек, бұл ШОБ-тың инновациялық дәрежесін көтеруге көмектеседі. Үшіншіден, кіші және орта кәсіпорындарды ірі кәсіпорындардың монополиясынан қорғап, олардың бәсекеге деген қабілеттілігін арттыру қажет. Төртіншіден, нарық қатысушыларына бірдей жағдай жасау үшін жемқорлықпен күресті жалғастыру керек. Бесіншіден, дамыған мемлекеттерде кең өріс алған қаржыландыру тетіктерін енгізу арқылы шағын және орта бизнесті қаржыландырудың мүмкіндіктерін кеңейту қажет.

¹ Жапония және Түркия ересек тұрғындардың сауалнамасы бойынша мәліметтерді кеш жібергендіктен, ол деректер жаһандық сараптамада қолданылған жоқ.

² Alvarez, C., D. Urbano and J.E. Amoros (2014). "GEM research: Achievements and challenges." *Small Business Economics*, 42(3), 445-465.

³ Alvarez, C., D. Urbano and J.E. Amoros (2014). "GEM research: Achievements and challenges." *Small Business Economics*, 42(3), 445-465.

⁴ Bosma, N. (2013). "The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and Its Impact on Entrepreneurship Research". *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 9(2), 143-248.

⁵ Levie, J. and E. Autio (2008). "A theoretical grounding and test of the GEM model." *Small Business Economics*, 31(3), 235-263.

⁶ Reynolds, P., M. Hay and S.M. Camp (1999). *Global Entrepreneurship Monitor, 1999 Executive Report*, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation.

⁷ Reynolds, P., M. Hay and S.M. Camp (1999). *Global Entrepreneurship Monitor, 1999 Executive Report*, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation.

⁸ Reynolds, P., M. Hay and S.M. Camp (1999). *Global Entrepreneurship Monitor, 1999 Executive Report*, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation.

⁹ Acs, Z.J. and J.E. Amoros (2008). "Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America." *Small Business Economics*, 31(3), 305-322.

¹⁰ Van Stel, A., M. Carree and R. Thurik (2005). "The effect of entrepreneurial activity on national economic growth." *Small Business Economics*, 24(3), 311-321

¹¹ Wennekers, S., A. Van Stel, M. Carree and A.R. Thurik (2010). "The relationship between entrepreneurship and economic development: Is it U-shaped?" *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 6(3), 167-237.

¹² WEF-GEM (2015). *Leveraging Entrepreneurial Ambition and Innovation: A Global Perspective on Entrepreneurship, Competitiveness and Development*. World Economic Forum: Geneva. <http://www.weforum.org/reports/leveragingentrepreneurial-ambition-and-innovation-global-perspectiveentrepreneurship-compe>

¹³ Drexler, M. and J.E. Amoros (2015). "Guest post: how Chile and Colombia eluded the 'entrepreneur trap'." *Financial Times*, January 8th. On line: <http://blogs.ft.com/beyondbrics/2015/01/08/guest-post-how-chile-and-colombiaeluded-the-entrepreneur-trap/>

¹⁴ http://www.akorda.kz/ru/events/akorda_news/press_conferences/statya-glavy-gosudarstva-plan-nacii-put-k-kazahstanskoi-mechte

¹⁵ http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/publicationsCompilations?_afLoop=9970112734192457#%40%3F_afLoop%3D9970112734192457%26_adf.ctrl-state%3Dybrek1ddb_60

¹⁶ <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/Қазақстан/>

