***Содержание***

***Введение………………………………………………….с.5  
1.История возникновения и сущность предпринимательства………………………………...……………………..с.7  
2.Формы и виды предпринимательства……………..с.15  
3.Условия формирования предпринимательских отношений в переходной экономике Казахстана……….…....с.29  
Заключение…………………………………………..…..с.38  
Приложения…………………………………………..…с.39-40  
Список использованной литературы……………..…..с.41***

***Введение***

*Нужно обладать особым воображением, даром предвидения, постоянно противостоять давлению рутины. Нужно быть способным найти новое и использовать его возможности. Нужно уметь рисковать, преодолевать страх и действовать не в зависимости происходящих процессов – самому эти процессы определять.*

(Й. Шумпетер).

В последние годы в Казахстане получило динамичное развитие *предпринимательство*, которое представляет собой инициативную, самостоятельную, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность физических и юридических лиц, направленную на получение прибыли.

Возрождение предпринимательства в Казахстане состоялось. Действительно, до 1917 года предпринимательство в стране имело место, но в силу слабого уровня развития производительных сил тогда оно не получило должного распространения.

За годы Советской власти понятия "предпринимательство" практически было исключено из экономической лексики, а термин "предприниматель" воспринимался негативно. Теперь мы не избегаем, как в прошлом, слов "предпринимательство", "предприимчивость".

Сегодня многие стали понимать, что именно предпринимательство двигает развитие производства, рынка, а значит и общества в целом. Зарубежные страны процветают благодаря предпринимателям, а предприниматели - благодаря поддержке своих государств. Предприниматель – это энергия, идущая изнутри, вырывающаяся у деловых людей для достижения коммерческих результатов. Суть его состоит в том, чтобы нести всю полноту риска за начатое дело. В любом деле без рисковой предприимчивости нет жизнеспособности новых идей.

*Предприниматели - э*то люди в деловом мире, умеющие увидеть коммерческие возможности, способные получить необходимый капитал, знающие, как провести соответствующую операцию, и готовые идти на риск, принимая на себя ответственность, как за успех, так и за провал.

Предпринимательство в Республике Казахстан получает развитие в разнообразных видах. По роду деятельности – производственное, коммерческое, финансовое. По размеру хозяйствующих субъектов – малое, среднее и крупное. По характеру собственности – частное, совместное. По организационной форме- индивидуальное и коллективное (товарищества, общества). Своеобразной организационно – правовой формой предпринимательских предприятий являются производственные кооперативы.

Словом, предпринимательство набирает силу, охватывая всё новые сферы экономики и социальные слои. Его успешное развитие может происходить при наличии таких необходимых условий, как частная собственность, свобода экономической деятельности.

Казахстан находится на стадии становлении рыночных отношений, существование которых в настоящее время немыслимо без предпринимательской деятельности – это аксиома и является актуальностью выбранной темы.

Целями данной работы является анализ эволюции термина "предпринимательство", сущностное раскрытие видов и форм предпринимательской деятельности, исследование формирования предпринимательства в Казахстане при переходе к рыночным отношениям.

Социально-экономическое значение предпринимательства возрастает в силу того, что оно *придает экономике гибкость, способствует привлечению финансовых и производственных ресурсов населения; несет в себе антимонопольный потенциал; создает предпосылки для прорыва по ряду направлений научно-технического прогресса; во многом решает проблемы занятости и другие социальные проблемы рыночного хозяйствования*.

Развитие рыночной экономики предполагает формирование предпринимательства и воспитание предпринимателя. Решить эту задачу, сопряженную с преодолением довольно серьезных трудностей и психологических преград, непросто. Экономическая реформа, проводимая в Казахстане, открыла новые перспективы для развития предпринимательства*.*

***1. История возникновения и сущность предпринимательства.***

Впервые понятие предприниматель встречается на арене истории возникновения рабства, когда появилась возможность использовать труд рабов, а война стала двигателем хозяйственной предприимчивости: вслед за завоевателями - полководцами пошли завоеватели – хозяйственники. История сохранила память о многих предпринимателях, деятельность которых была тесно связано с воинственными набегами, пиратством и торговлей. Первые предприниматели- промышленники были связаны с военным делом. Отец известного афинского оратора Демосфена был хозяином фабрики мечей, где трудились 32 раба. В Риме действовали школы гладиаторов, организованные на предпринимательских началах.

В средние века появились хозяйственные условия для образования нового типа предпринимателей. Начинающие предприниматели того времени были представлены купцами, торговцами, ремесленниками и миссионерами.

Высокого уровня достигла торговля в 9-12 вв. в Средней Азии. Международная торговля … известна по сведениям средневековых авторов. При раскопках в кладах найдены импортные изделия – художественная посуда, монеты. Крупными центрами предпринимательства были Испиджаб, Кедер, Отрар, Тараз, Навакет, Баласагун. К ним прибавились такие города северо – восточного Семиречья, как Каллык, Ики- Огуз. В Испиджабе имелись простые рынки и рынок полотна, караван – сараи. Некоторые из караван – сараев были населены купцами из Самарканда и Нахшеба, а купцы из Испиджаба ездили с товарами в Багдад, торговцы из Исфагана имели свои караван – сараи в Шельджи.

Кроме международной торговли получила развитие местная областная торговля и торговля с кочевниками. О развитии её свидетельствует находки монет, которые обслуживали международную и областную торговлю.

Развивается торговля города с округой и степью. Известны некоторые из товаров, которые попадали в казахстанские города из степи, - козьи шкуры и меха.

Для 9-12 вв. характерен рост товарно-денежных отношений, вытеснявших натуральный обмен. Работают монетные дворы в Испиджабе, Отраре, Таразе, Яссах.

С середины 16 века действия предпринимателей принимают профессиональный и цивилизованный характер. Стремление к богатству обусловливает желание получать неограниченную прибыль. В это время появляется акционерный капитал, организуются акционерные общества. Самой первой была основана английская торговая компания, для торговли с Россией(1554год). Позже, в 1600году была создана английская – Ост-Индская торговая компания, в 1602 году - голландская Ост-Индская компания, в 1670 году – компания Гудзонова залива. В дальнейшем акционерная форма хозяйствования проникает в другие отрасли экономики.

В конце 17 века возникают первые акционерные банки. Исторически сложилось так, что банки стали основной формой не только хранения денег вкладчиков, но и эффективного размещения финансовых средств в различных отраслях промышленности, торговли и услуг.

Наиболее крупный размах банковские операции получили в Англии, где капитализм как общественный строй победил раньше, чем в других европейских странах. Большинство современных принципов банковского дела зародилось именно в Англии. Мир обязан этой стране появлением в 1694 году прототипа современных банкнот, которые в 20 веке окончательно заменили в денежном обороте золотые и серебряные монеты, а также **векселей** – долговых расписок.

В конце 18- начале 19 вв. акционерная форма организации банковского дела получает широкое развитие во многих странах. В этот период собственность ранее существовавших крупных семейных фирм распадается на сотни, тысячи паёв вкладчиков – владельцев акций. Всё более расширяется пропасть между малым и крупным бизнесом. В таких условиях мелким фирмам становится всё труднее выживать, им оказывается не под силу нововведения, зато широкое развитие получают средние и крупные фирмы.

Всё громче звучит мотив получения максимальной прибыли. Для успеха предприятия уже было недостаточно только заинтересованности его владельца, необходимы были исключительные способности, которыми этот владелец часто не обладал. В этих условиях было неизбежно появление нового типа предпринимателя, имеющего особенности для организации предприятия и управления им, и новой профессии – **менеджер**, или организатор и руководитель крупного производства.

После второй мировой войны у банков появились такие мощные конкуренты, как страховые компании. Они сосредоточили свою деятельность на предприятиях и частных лицах, стремящихся обезопасить себя от различных форс – мажорных обстоятельств (непредвиденных обстоятельств, ведущих к банкротству предприятий или составляющих угрозу жизни частного лица). Не менее прибыльными на Западе стал бизнес **брокерских домов** и **холдинговых компании**. Первые занимались по заказу поручителей выгодным размещением акций их предприятий и скупкою акций прибыльных фирм. Холдинговыми (держательскими, от англ. слова hold – "держать") называют компании, владеющих контрольным пакетом акций других фирм. Холдингом может быть как промышленная или торговая корпорация, так и банк или страховая компания.

Через систему участий в акционерном капитале организуемых или контролируемых фирм холдинги имеют возможность диктовать своим дочерним фирмам такую стратегию развития, которая в максимальной степени соответствует, прежде всего, интересам самого холдинга.

Пирамиду разновидностей бизнеса венчают гигантские **транснациональные корпорации,** имеющие десятки своих филиалов внутри страны и за рубежом. Эти корпорации производят тысячи видов продукции, имеют имущество, оцениваемое как минимум в сотни миллионов долларов, обеспечивают работой десятки тысяч людей, контролируют огромный оборот капитала. Транснациональные корпорации (ТНК), среди которых известные автомобильные гиганты, как "Дженерал моторс", "Форд", "Крайслер" (США), "Тойота"(Япония), "Вольво"(Швеция), лидеры электронной промышленности "Ай-Би-Эм", "Моторола", "Диджитал"(США), "Хитачи", "Сони"(Япония), "Сименс"(Германия), уже давно вышли за рамки бизнеса в обыденном понимании этого слова. ТНК – это практически бизнес – государства, для которых нет второстепенных вопросов ни в области финансового положения страны их базирования, ни в сфере государственной политики, ни в кругу проблем, стоящих в целом перед мировой экономикой. Не зря известный афоризм одного из основателей компании мира "Дженерал Моторс": "то, что хорошо для "Дженерал Моторс", хорошо и для США" всё чаще перефразируется следующим образом: "Всё, что выгодно ТНК, хорошо для государства".

Что же такое "*предпринимательство*" и кто такой "*предприниматель*"?

Эти понятия впервые употребил английский экономист конца 17- начала 18 вв. Ричард Кантильон[[1]](#footnote-1). По его мнению, предприниматель- это человек, действующий в условиях риска. Источником богатства Р. Кантильон считал землю и труд, который определяют действительную стоимость экономических благ.

Позже известный французский экономист конца 18 – начала 19 вв. Ж.Б. Сэй (1767- 1832) в книге "Трактат политической экономии"[[2]](#footnote-2) (1803) сформулировал определение предпринимательской деятельности как соединения, комбинирования трёх классических факторов производства – **земли, капитала, труда.** Он указывал также, что "талант английских предпринимателей" был одним из факторов успеха развития промышленности Англии. Основной тезис Сэя состоит в признании активной роли предпринимателей в создании продукта. Доход предпринимателя, по мнению Сэя, является вознаграждением за его труд, способность организовать производство, и сбыт продукции, обеспечить "дух порядка". Предприниматель, указывал он, - это лицо, которое берётся на свой счёт и риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт.

К сожалению, надо отметить, что классики- основатели экономической науки не очень интересовались фигурой предпринимателя. Предпринимательская деятельность не стала предметом их научного анализа. Английские ученые-экономисты А.Смит (1723-1790) и Д.Рикардо (1772-1823) представляли экономику как саморегулирующийся механизм, в котором творческому предпринимательству не находилось места. Вместе с тем в своём основном труде "исследование о природе и причинах богатства народов"(1776) А.Смит уделил внимание характеристики предпринимателя*. Предприниматель*, по мнению А.Смита, являясь собственником капитала, ради реализации определённой коммерческой идеи и получения прибыли идет на риск, поскольку вложения капиталов в то или иное дело всегда содержат в себе элемент риска. Предпринимательская прибыль и есть, по Смиту, компенсация собственника за риск. Предприниматель *сам* планирует, организует производство, реализует выгоды, связанные с разделением труда, а также распоряжается результатами производственной деятельности.

Книга А.Смита была опубликована в том же году, что и Декларация независимости США. По мнению Р. Хайлбронера, Л.Тароу и других экономистов, трудно сказать, какой из этих двух документов имеет большее историческое значение. Декларация, они считают, прозвучала как призыв к созданию общества, основанного на "жизни, свободе и стремлении к счастью". Труд А.Смита объяснял, как именно такое общество должно работать.

Всё участники рынка, пишет А.Смит, подгоняются стремлением "сделать деньги" для себя, улучшить свое положение. Каким же образом рыночное общество не позволяет заинтересованным только в выгоде, жадным только до наживы людям грабить своих сограждан? Может ли на такой антисоциальной основе выработаться нормальное социальное устройство?

А.Смит отвечает на этот вопрос положительно. Он знакомит нас с центральным механизмом рыночной системы – механизмом конкуренции. Каждому, говорит он, помышляющему лишь об улучшении своего положения, противостоит на рынке толпа людей с аналогичным стремлением. В результате каждый действующий субъект на рынке вынужден принять цены, предложенные конкурентами. При такой конкуренции, утверждает Смит, производителю, который попытается запросить больше, чем другие производители аналогичной продукции, трудно будет найти покупателя. При этом хозяин (предприниматель), которому хотелось бы заплатить работнику меньше, чем его конкуренты, не сможет найти таких работников. Итак, рыночный механизм дисциплинирует всех участников рынка.

Рынок выдает те товары, полагает А.Смит, который желает получить общество, и в том количестве, которое последнему требуется. Таким образом, А.Смит показал, что рыночная система – могучая сила, обеспечивающая регулярное снабжение общества всем необходимым, а также что эта система саморегулируется. Следует, однако, отметить, что, поскольку рынок саморегулируется, А.Смит был против государственного вмешательства в дела конкуренции и прибыльности. По его мнению, рыночная система, представленная самой себе, будет расти, и богатство нации, у которой есть эта система, будет постоянно увеличиваться.

Д.Рикардо видел в капитализме абсолютный, вечный, естественный способ производства, а предпринимательскую деятельность рассматривал в качестве обязательного элемента эффективного хозяйства. В основу экономической теории К.Маркса легло представление о предпринимателе как о капиталисте – эксплуататоре.

Лишь на рубеже 19-20 вв. начинается осознание значения и роли института предпринимательства. Французский экономист Андре Маршалл (1907-1968) первым добавил к упомянутым выше трем классическим факторам производства (земля, капитал, труд) четвертый фактор – *организацию*. С этого времени понятие предпринимательства расширяется, как и придаваемые ему функции.

Американский экономист Дж.Б.Кларк (1847-1938) несколько видоизменил "триединую формулу" Сэя. По его мнению, в процессе производства постоянно участвуют четыре фактора:

1. капитал;
2. капитальные блага – средства производства и земля;
3. деятельность предпринимателя;
4. труд рабочего;

При этом каждому фактору должна быть вменена специфическая доля произведенной выручки: капитал приносит капиталисту процент; капитальные блага – ренту, предпринимательская деятельность капиталиста приносит прибыль, а труд рабочего обеспечивает ему заработную плату. Другими словами, как писал Дж.Б.Кларк:

*свободная конкуренция стремится дать труду то, что создается трудом,* *капиталистам* – *то, что создается капиталом, а предпринимателям – то, что создаётся функцией координирования[[3]](#footnote-3).*

Известный американский экономист австрийского происхождения Йозеф Шумпетер (1883 – 1950) в книге "Теория экономического развития", которая вышла в 1911г., трактует понятие "предприниматель" как новатор. Функция предпринимателя, утверждает он, состоит в реализации нововведений, играющих главную роль в развитии капиталистической экономики, в обеспечении экономического роста:

*Предпринимателями мы называем хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществления новых комбинаций, и которые выступают как его активный элемент.*

По-новому взглянул на эту проблему английский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике за 1974г. Фридрих Фон Хайек (1899-1984). По его мнению, сущность предпринимательства – это поиск и изучение новых экономических возможностей, характеристика поведения, а не вид деятельности.[[4]](#footnote-4) Последний тезис представляется очень важным.

Предпринимательство органически связано с экономической свободой. Так, например, М. Фелью, автор книги "Предпринимательство – это свобода", следующим образом трактует связь свободы и предпринимательства. По Фелью, экономическая свобода включает в себя право на частную собственность, на экономическую инициативность, на свободу создавать и расторгать сообщества по своему собственному выбору.

Свободное общество признаёт эти права не только потому, что при их посредстве могут быть достигнуты высокие уровни производительности.

Экономическая свобода дополняет свободу личную и позволяет каждому развиваться на основе своих собственных взглядов и ценностей. Отрицать экономическую свободу – значит отрицать личные достоинства и право любого человека распоряжаться своей судьбой.

Экономическая свобода делает возможной организацию производства и распределение богатства без необходимости произвольного вмешательства властей, диктата более сильного или фаворитизма режима, основанного на привилегиях. В свободных экономических системах богатство производится и распределяется в условиях экономической демократии, которую осуществляет общество посредством рынка. С этим вполне можно согласиться.

Ряд функций, таких, как принятие решения, несение ответственности, связывает предпринимательство с управленческой деятельностью. Вместе с тем отождествлять предпринимателя с менеджеромне следует**.** Функциональная сущность того и другого различна. С одной стороны, понятие "предпринимательство" шире понятия "управленческая деятельность", с другой, эффективное управление (менеджмент) со всеми его нынешними функциями по силам не каждому предпринимателю. Хорошо об этом сказано в широко известной книге об основах менеджмента:

*Такие характеристики, как личный риск, реакция на финансовые возможности и желание долго и упорно работать, не считалось с отдыхом, то есть то, что традиционно считается чертами хорошего предпринимателя, вовсе не обязательно свидетельствует о возможностях того же самого человека эффективно управлять организацией по мере того, как она становится больше.[[5]](#footnote-5)*

Основное качество менеджера – способность "внести организованность в неструктурированную организацию" – далеко не всегда присуще даже преуспевающему предпринимателю. Вот почему нередко на новом предприятии, особенно крупном, на смену предпринимателю – новатору приходит хороший управляющий – менеджер.

Подводя итоги, можно сказать, что в сегодняшних условиях понятия "предприниматель" и "менеджер" нередко совпадают, хотя один из них - собственник, а другой – управляющий. На деле многие собственники выполняют функции менеджеров, и немало менеджеров стали собственниками управляемых ими средств производства.

Вплотную к понятию "предприниматель" примыкает понятие "предпринимательство". Под **предпринимательством** понимается *деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по производству, оказания услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятий, организаций.*

Интересно проследить эволюцию терминов "предприниматель" (в средние века – антрепренер) и "предпринимательство"[[6]](#footnote-6).

* 1725г. Ричард Кантильон: предприниматель – это человек, действующий в условиях риска.
* 1579г. Бодо: лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело; тот, кто планирует, контролирует, организует и владеет предприятием.
* 1876г. Френсис Уокер: следует различать тех, кто предоставляет капитал и получает проценты, и тех, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям.
* 1934г. Йозеф Шумпетер: предприниматель – это новатор, который разрабатывает новые технологии.
* 1961г. Дэвид Маклелланд: предприниматель – это энергичный человек, действующий в условиях умеренного риска.
* 1964г. Питер Друкер: предприниматель – это человек, использующий любую возможность с максимальной выгодой.
* 1975г. Альберт Шапиро: предприниматель – это человек, проявляющий инициативу, организующий социально- экономические механизмы. Действуя в условиях умеренного риска, он несёт полную ответственность за возможную неудачу.
* 1985г. Роберт Хизрич: предпринимательство – процесс создания чего- то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель – это человек, который затрачивает на это всё необходимое время и силы, берёт на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым.

А вот как трактуется понятие "предпринимательство" в Энциклопедическом словаре предпринимателя[[7]](#footnote-7):

*"Предпринимательство" (фр.enterprise) – инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица. Предприниматель (фр.entrepreneur) может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещённые законом, включая коммерческое посредничество, торгово – закупочную, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами".*

Представляет интерес характеристика предпринимательства, приведённая в книге "Рыночное предпринимательство".

Предприниматель в своей деятельности призван обеспечить необходимую комбинацию или необходимое сочетание личной выгоды с общественной пользой в целях получения прибыли.

*Предпринимательство… является деятельностью, которая связана с вложением средств в целях получения прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой.*

Такая формулировка предпринимательства представляется нам одной из удачных. В ней подчеркнуто, что предпринимательство – это непосредственно деятельность, а не только способность заниматься определённой деятельностью. Эта формулировка отличается и от той, что дана в законе Республики Казахстан с изменениями и дополнениями от 13 января 1993 г. "О свободе хозяйственной деятельности и развитии предпринимательства в Республике Казахстан": предпринимательство – это инициативная хозяйственная деятельность, совершаемая за счёт собственных, заемных и других средств и имущества в целях получения для всех участников этой деятельности взаимовыгодных результатов и дохода. Как видим, здесь отсутствует важный элемент определения предпринимательства – указание о необходимости сочетания личной выгоды с общественной пользой.

К важнейшим чертам предпринимательства, на наш взгляд, следует отнести:

* + *самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов.* Любой предприниматель свободен в принятии решения по тому или иному вопросу, естественно, в рамках правовых норм;
  + *экономическую заинтересованность.* Главная цель предпринимательства – получение максимально возможной прибыли. Вместе с тем, преследуя свои сугубо личные интересы получения высокого дохода, предприниматель способствует и достижению общественного интереса;
  + *хозяйственный риск и ответственность.* При любых самых выверенных расчетах неопределённость, риск остаются.

Перечисленные важнейшие признаки предпринимательства взаимосвязаны и действуют одновременно.

Предпринимательство всегда связано с нововведениями. На эту сторону экономической деятельности обратили внимание ранее Й. Шумпетер и А. Маршалл. Если Й. Шумпетер показал тождественность предпринимательства и нововведений, ТО А. Маршалл утверждал, что действительная роль предпринимателей (или изобретателей) в жизни общества состоит в том, что своим новшеством, они не только создают новый порядок, но, что очень важно, ускоряют процессы, уже конструктивно созревающие в обществе.

Представляется более правильной оценка предпринимателя, данная Й. Шумпетером, как фигуры, решительно ломающей прежние формы производства и организации общества, являющейся революционером в экономике, зачинателем социальной и политической революции. По представлению Шумпетера, предприниматель постоянно осуществляет "созидательное разрушение", являясь главной фигурой в экономическом развитии общества.

Из всего сказанного можно сделать вывод, что ***предприниматель и новаторство*** *в современном обществе представляют взаимосвязанное целое.*

***ІІ. Виды и формы предпринимательской деятельности.***

Предпринимательство в разных отраслях имеет выраженные особенности и отличается по содержанию и технологии проведения предпринимательских действий. Даже вид товаров и услуг, с которыми имеет дело предприниматель, способ их получения активно воздействует на характер бизнеса. Например, одна ситуация, когда предприниматель производит продукцию, приобретая факторы производства, другая – когда он перепродает готовый товар, и третья – когда предприниматель не производит товары, не торгует ими, а посредничает, соединяя производителей и потребителей.

Формы предпринимательства зависят и от того, действует ли предприниматель самостоятельно или в кооперации с другими предпринимателями, использует для бизнеса только свое имущество или привлекает имущество других лиц, использует только личный труд или привлекает наемных работников.

В том случае, когда предприниматель действует как физическое лицо при условии регистрации своего бизнеса, но без оформления статуса предприятия, - это простейшая форма ведения дела, *индивидуальное предпринимательство.* Примерами такого предпринимательства является любая деятельность, от выращивания огурцов на своем огороде и продажи их на рынке, до сдачи внаем своего жилья другим людям.

В ряде случаев закон предусматривает необходимость получения *государственных лицензий,* выдаваемых за отдельную плату и дающие право на конкретные виды индивидуального предпринимательства, например на занятие охотой и рыболовством в определенных масштабах, на медицинские образовательные услуги, транспортировку грузов. Для систематических занятий определенными видами деятельности приобретается *патент*.

Разновидность индивидуального предпринимательства представляет собой семейный бизнес, который относится к коллективным формам ведения дела.

*Коллективное предпринимательство* не требует, как правило, отказа от собственности на имущество каждого предпринимателя при создании общей фирмы с другими предпринимателями. Вопрос лишь в том, как делится общий доход. Вместе с тем большинство форм коллективного предпринимательства связаны со слиянием капиталов, созданием юридического лица в виде хозяйственного общества. Как вариант условного сохранения собственности в коллективном предпринимательстве можно привести превращение её в акционерную собственность, где каждый акционер – хозяин своей акции.

*Объединительные, интеграционные формы предпринимательства* оформляются в виде ассоциаций и союзов. Если к предпринимательству примыкают государственные предприятия и организации, то можно говорить о государственном предпринимательстве. Это возможно, например, в случае аренды предпринимателями государственной или муниципальной собственности.

Формы предпринимательства в свою очередь можно подразделить на организационно- правовые и организационно- экономические. **В числе** **организационно- правовых форм** – товарищества, общества, кооперативы.

*Хозяйственным товариществом* признаётся коммерческая организация, являющаяся юридическим лицом, с разделённым на вклады (доли) учредителей (участников) уставным капиталом, имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества, коммандитного товарищества, товарищества с ограниченной ответственностью, товарищества с дополнительной ответственностью и акционерного общества. Банки, страховые общества, инвестиционные компании и капиталы, другие подобные организации, деятельность которых основывается на привлечении денег и иного имущества лиц, не являющихся участниками товарищества, учреждаются и действуют в формах хозяйственного товарищества, которые определены для этих организаций специальными законодательными актами.

*Полным* признается товарищество, участники которого при недостаточности имущества полного товарищества несут солидарную ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Полному товариществу не требуется устав. Оно создаётся на основе учредительного договора, который подписывается всеми его участниками. В учредительном договоре указываются наименование товарищества, место его нахождения, порядок управления его деятельностью, размер и состав складочного капитала товарищества, порядок изменения доли каждого из его участников. Здесь содержатся также сведения об ответственности участников полного товарищества за нарушение обязанностей по внесению вкладов и др.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале. Для определения размеров налогов каждый участник прибавляет свою долю прибыли к имевшемуся у него доходу и с этой суммы платит налоги.

Несколько иное положение в *смешанном* (коммандитном) товариществе (или *товариществе на вере***).** Нарядус участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества**,** в пределах сумм внесённых ими вкладов. Коммандитисты не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Товарищество на вере, как и полное товарищество, не имеет устава. Оно создается и действует на основе учредительного договора, который подписывается всеми полными товарищами.

Следующая группа предпринимательских (коммерческих) предприятий- *хозяйственные общества*: общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество.

На начальном этапе перехода экономики Казахстана к рыночным отношениям широкое распространение получили товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО). Гражданским кодексом сохранены основные принципы ТОО в форме общества с ограниченной ответственностью. Такое общество учреждается одним или несколькими лицами. Уставный капитал его разделён на доли определённых учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесённых ими вкладов.

В отличие от общества с ограниченной ответственностью участники *общества с дополнительной ответственностью*солидарно несут ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемых учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

Широко распространённой формой предпринимательства в современных условиях являются *акционерные общества***.** Согласно Закона Республики Казахстан от 13 мая 2003г. №451-11: "Акционерным обществом признается юридическое лицо, выпускающее акции с целью привлечения средств для осуществления своей деятельности".

Большинство акционерных обществ создано путём приватизации государственных и муниципальных предприятий. Уставный капитал акционерного общества подразделён на определённое число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерные общества могут быть открытыми и закрытыми.

У *закрытого акционерного общества* акции могут размещаться только среди его учредителей и заранее определенного круга лиц. Число акционеров не должно превышать ста, за исключением случаев, когда закрытое акционерное общество является некоммерческой организацией.

Открытое акционерное общество – это акционерное общество, участники которого могут свободно продавать и покупать акции общества без согласия других акционеров. Оно может проводить открытую подписку на эмитируемые им акции, которые могут свободно обращаться на фондовом рынке. Это подразумевает полную открытость общества и тщательный контроль за его деятельностью, поэтому оно обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения:

* годовой отчет;
* бухгалтерский баланс;
* счет прибылей и убытков;

а также ежегодно привлекать профессионального аудитора для проверки и подтверждения годовой финансовой отчетности.

ОАО, также как и ЗАО, являются достаточно популярной формой предпринимательства как в Казахстане, так и во всем мире.

Предприятие, созданное группой лиц для совместной производственной или хозяйственной деятельности, называется *кооперативным.* Обязательнымв кооперативе является личное трудовое или иное участие его членов в деятельности кооператива, а также объединение его участниками имущественных паевых взносов. Кооперативное движение в СССР в эпоху перестройки развивалось быстрыми темпами. Всего за два года, с 1987г. по 1989г. количество кооперативов в стране выросло в 15 раз –с 13,9тыс. до 210тысяч. А объем произведенноё ими продукции увеличился с 350 млн.руб. до 41млрд. руб., или в 117 раз. Неуклонно повышалось и численность занятых в кооперативном секторе: к 1990г. она достигла 5млн. человек.[[8]](#footnote-8)

### В современной деловой практике кооперативы по обороту занимают относительно небольшой удельный вес, хотя они распространены во многих странах. В Казахстане кооперативы получили распространение прежде всего в производственной деятельности, в сфере услуг и торгово-посреднической области. Для кооперативной формы предпринимательства характерно установление тесной связи членов кооператива с самим кооперативом. Типичным примером могут служить дачные и жилищные кооперативы.

### Собственность такого кооператива (артели) складывается из паев (пай – долевая собственность).

Производственные кооперативы создаются для совместного производства, переработки, сбыта промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, торговли, оказанию услуг.

Члены производственного кооператива несут субсидиарную ответственность, т.е. не ограниченную размером индивидуального паевого взноса, паевой доли в общей собственности кооператива. Прибыль, получаемая кооперативом, распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием.

В США имеются также кооперативы и другого типа, организуемые по другим причинам. Эти кооперативы образуются, чтобы дать членам больше экономической силы как группе, чем они имеют как отдельные лица.

Наилучшим примером таких кооперативов являются сельскохозяйственные кооперативы. Первоначально фермеры объединились для того, чтобы получать более выгодные цены за свою продукцию. Со временем кооперативы расширились и сейчас также покупают и продают удобрения, сельскохозяйственные машины, семена и прочие товары, необходимые на ферме. Это превратилось в многомиллиардную индустрию. Кооперативы сейчас владеют многими заводами. Кооперативы не платят таких налогов, как корпорации, и поэтому имеют преимущества на рынке.

Систематизация кооперативов по роду деятельности представлена на рис.1

Рисунок 1.

Строительно-ремонтный (оказание строительных и ремонтных услуг)

Производственный (производство товара)

Производственный кооператив (артель)

Торговый (торговля продукцией партнеров, в основном розничная торговля)

Кооператив по выполнению различного рода работ

Сервисный (оказание различных услуг)

Перерабатывающий (переработка сырья)

Сбытовой (сбыт продукции, производимой партнерами, в основном оптовая торговля)

**К основным организационно - экономическим формам предпринимательства** можно отнести: концерны, ассоциаций, консорциумы, синдикаты, картели, финансово- промышленные группы.

*Концерн*- это многоотраслевое АО, контролирующее предприятия через систему участия. Концерн приобретает контрольный пакет акций различных компаний, являющихся по отношению к нему дочерними. В свою очередь дочерние компании также могут владеть контрольными пакетами акций других акционерных компаний, нередко расположенных в других странах.

*Ассоциации* - мягкая форма добровольного объединения экономически самостоятельных предприятий, организаций, которые одновременно могут входить в другие образования. В состав ассоциаций, как правило, входят односпециализированные предприятия и организации, расположенные на определённой территории. Основная цель создания ассоциаций – совместные решения научно- технических, производственных, экономических, социальных и иных задач.

*Консорциум* представляет собой объединение предпринимателей с целью совместного проведения крупной финансовой операции (например, осуществление значительных инвестиций в крупный промышленный проект). Такое объединение предпринимателей имеет возможность вложить средства в крупный проект, при этом значительно уменьшается риск, возникающий при крупных вложениях, поскольку ответственность раскладывается на множество участников. В условиях научно- технической революции консорциумы возникают в новых отраслях и на стыке различных отраслей и предусматривают проведение совместных научных исследований.

*Синдикат*- объединение сбыта продукции предпринимателями одной отрасли с целью устранения излишней конкуренции между ними.

*Картель*- соглашение между предприятиями одной отрасли о ценах на продукцию, услуги, о разделе рынков сбыта, долях в общем объёме производства и др.

Новой организационно- экономической формой предпринимательства служат *финансово- промышленные группы* (ФПГ). Они представляют собой объединение промышленного, банковского, страхового и торгового капиталов, а также интеллектуального потенциала предприятий и организаций.

В зависимости от содержания предпринимательской деятельности и её связи с основными стадиями воспроизводственного процесса различают следующие основные виды предпринимательства: **производственное, коммерческое, финансовое.**

***Производственное предпринимательство*** можно назвать ведущим видом предпринимательства. Здесь осуществляется производство продукции, товаров, работ, оказываются услуги, создаются определенные духовные ценности. В условиях перехода к рыночной экономике эта сфера деятельности претерпела наибольшие негативные изменения: распались хозяйственные связи, нарушилось материально – техническое оснащение, упал сбыт продукции, резко ухудшилось финансовое положение предприятия. Вследствие этого широкому развитию производственного предпринимательства в ближайшие годы предстоит уделить наибольшее внимание.

Состав производственного предпринимательства наглядно представлен в схеме на рис.2.

Как видно по схеме, к производственному предпринимательству относятся инновационная, научно-техническая деятельность, непосредственно производство товаров и услуг, производственное их потребление, а также информационная деятельность в этих областях. Любой предприниматель, вознамерившийся заняться производственной деятельностью, прежде всего, должен определить, какие конкретно товары он будет производить, какие виды услуг намерен оказывать. Далее предприниматель приступает к маркетинговой деятельности. Для выявления потребности в товаре, спроса на него он вступает в контакты с потенциальными потребителями, покупателями товаров, с оптовыми или оптово-розничными торговыми организациями. Формальным завершением переговоров может служить контракт, заключенный между предпринимателем и будущими покупателями товаров. Такой контракт позволяет свести к минимуму предпринимательский риск. В противном случае предприниматель начинает производственную деятельность по выпуску товара, имея лишь устную договоренность. В условиях сложившихся рыночных отношений на Западе устная договоренность, как правило, служит надёжной гарантией и в последующем, при необходимости, может быть оформлена в виде контракта, сделки. Значительно сложнее в нашей стране. В условиях лишь формирующихся рыночных отношений надежность устной договоренности очень невелика, а риск существенно высок.

Рисунок 2.

Виды предпринимательства

производственное

коммерческое

финансовое

инновационное

торговое

банковское

научно-техническое

торгово-закупочное

страховое

производство товаров

торгово-посредническое

аудиторское

оказание услуг

товарные биржи

лизинговое

производственное потребление товаров

фондовые биржи

производственное потребление услуг

информационное

Следующий этап производственного предпринимательства - приобретение или аренде (наём) факторов производства.

Как известно, в число факторов производства входят: производственные фонды, рабочая сила, информация. Производственные фонды в свою очередь подразделяются на основные и оборотные.

*Основные производственные фонды*(орудия труда) включаютв себя здания, сооружения, передаточные устройства, силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, производственный инвентарь, лабораторное оборудование и др.

*Оборотные производственные фонды* (предметы труда) составляют сырьё, основные и вспомогательные материалы, топливные и энергетические ресурсы, тара и тарные материалы, малоценный и быстроизнашивающийся инструмент, запасные части для ремонтов. Сюда же относят покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты собственного изготовления.

Особо следует остановиться на *расходах будущего периода.* Главное их назначение – обеспечить повышенные расходы на первых порах освоения новой продукции. Впоследствии в течение определенного времени эти расходы будут отнесены на издержки производства.

Рабочую силу предприниматель нанимает путём объявлений, через биржи труда, агентства по трудоустройству, с помощью друзей, знакомых. При подборе персонала следует учитывать образование кандидата на определенную работу, уровень его профессиональных навыков, опыт предшествующей работы, личные качества.

Осуществление предпринимательской сделки связано с денежными затратами. Общую потребность в деньгах (дп) на производственную предпринимательскую деятельность можно рассчитать по формуле:

дп = др+дм+дс+ди+ду, где

Др - денежные средства, необходимые для оплаты наемных работников;

Дм – денежная оплата стоимости приобретаемых сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, энергии;

Дс – денежные расходы, связанные с приобретением и использованием средств труда (основных производственных фондов) – зданий, сооружений, передаточных устройств, машин, оборудования и др.;

Ди – оплата услуг сторонних организаций и лиц (строительные работы, транспортные услуги и др.).

Для начала производственной деятельности предпринимателю надо иметь необходимый стартовый капитал. Не каждый может его иметь. В этом случае предприниматель обращается в коммерческий банк или к другому обладателю свободных денежных средств за получением кредита. Можно избрать и другой путь – получения предпринимателем факторов производства в кредит. Однако в любом случае предприниматель должен будет вернуть кредитору денежную сумму, полученную в кредит или равную стоимости взятых в кредит факторов производства плюс проценты за пользование кредитом.

Результатом производственной деятельности предпринимателя являются реализация продукции (работ, услуг) покупателю, потребителю и выручка определенной суммы денег. Разность между денежной выручкой и издержками производства составит прибыль предприятия.

Различают валовую (балансовую) и остаточную (чистую) прибыль предпринимателя. *Валовая* прибыль представляет собой денежную сумму, которая остается у предпринимателя после оплаты им всех затрат на производство и реализацию продукции, но до выплаты налогов. *Остаточная* прибыль определяется вычитанием из валовой прибыли налогов, отчислений, различных платежей, штрафов, пошлин и т.п. и представляет собой конечный итог деятельности предпринимателя-производственника.

Общую финансовую оценку деятельности такого предпринимателя определяют показателям рентабельности. Он рассчитывается как отношение остаточной прибыли к полным издержкам производства. Так, например, если общая сумма полных издержек производства составила 40,0 млн., а чистая прибыль – 60млн. тенге, то рентабельность будет равна 15% (6/40\*100). Для западных предпринимателей такая рентабельность считалась бы высокой, для отечественных – минимальной. Очевидно, в данном случае имеет значение и масштаб производства.

Одна из форм технологических нововведений – *венчурный бизнес* характерен для коммерциализации результатов научных исследований в наукоёмких и в первую очередь в высокотехнологических областях, где получение эффекта не гарантировано и имеется значительная доля риска. Под венчурной фирмой понимается научно-техническая фирма, занятая разработкой и внедрением новых технологий и продукции с неопределенным заранее доходом, то есть с рискованным вкладом капитала.

Малые предприятия играют важную роль в развитии инновационного предпринимательства. В свою очередь венчурный бизнес имеет ряд преимуществ перед другими формами организации инновационного предпринимательства в малом бизнесе: высокая гибкость, динамизм и др.

Венчурное предпринимательство базируется на принципах разделения и распределения риска. Оно позволяет авторам идей, не имеющем в достаточном объеме собственных средств, реализовать эти идеи.

Венчурный бизнес зародился и получил широкое развитие в США. Любой малый инновационный бизнес испытывает ограниченность материальных и финансовых ресурсов, слабость научно-технической базы и нуждается в эффективной поддержке со стороны государства. В США разработана и действует комплексная программа государственной помощи малому инновационному бизнесу. Она включает в себя прямое финансирование малых предприятий из федерального бюджета, систему контрактного финансирования этих предприятий министерствами и ведомствами, благоприятное налоговое законодательство и амортизационный климат. Суть венчурного бизнеса в США состоит в том, что инновационные фирмы реализуют свои идеи с помощью средств, предоставляемых инвесторами в обмен на приобретение по льготной цене акций создаваемых компаний.

В современных условиях в Казахстане имеются все необходимые предпосылки для развития венчурного предпринимательства. Прежде всего, это наличие динамично развивающегося рынка ценных бумаг. Далее – всё возрастающее проникновение зарубежных фирм на казахстанский рынок интеллектуальной собственности. Причем это проникновение носит не только характер прямой экспансии, но и форму инвестирования в отечественные инновационные проекты. Одной из предпосылок является скрытая приватизация государственной интеллектуальной собственности, когда сотрудники государственных предприятий и научно-исследовательских организаций переходят в малый инновационный бизнес.

Если говорить о малом предпринимательстве, то его развитию у нас уделяют особое внимание органы исполнительной и законодательной власти, что нашло свое отражение в Гражданском кодексе РК, ряде законодательных актов, программных документов по углублению экономических реформ. По данным Статистического регистра в республике на 1.07.2002г. было зарегистрировано 110,5 тысяч предприятий малого бизнеса, что на 17,2% выше, чем на 1.07.2001г.[[9]](#footnote-9)

Основные действенные меры правительства связаны с реализацией Указа Президента Казахстана "О мерах по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства" от 6 марта 1997г. В соответствии с данным указом:

* создан государственный институт поддержки МП (Департамент поддержки малого предпринимательства Министерства экономики и торговли Республики Казахстан):
* приняты законы "О государственной поддержке малого предпринимательства", "Об индивидуальном предпринимательстве", "О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам упрощения регистрации субъектов малого предпринимательства" и др.;
* сокращено число контролирующих и инспектирующих государственных органов и платных услуг, осуществляемых ими;
* образован Фонд развития малого предпринимательства;
* установлен минимальный размер кредитования субъектов малого предпринимательства всеми банками второго уровня (не менее 10% от основного долга кредитного портфеля банка).

Наконец, надо отметить определенный интерес, который проявляют казахстанские предприниматели к нововведениям, не требующих значительных инвестиций.

Всё это свидетельствует о том, что венчурное предпринимательство, находящееся в нашей стране лишь в самой начальной стадии, имеет значительную перспективу роста и может сыграть роль катализатора дальнейшего развития малого инновационного бизнеса.

***В коммерческом предпринимательстве*** бизнесмен выступает в роли торговца, коммерсанта, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц. Прослеживается тесная взаимосвязь между бизнесом в сфере производства и в сфере обращения, обмена: произведенные товары надо обменивать на другие товары или деньги. Исторически бизнес в сфере ремесел немедленно порождал активность в купеческом деле. Так было много веков. Отметим, что активной стороной не всегда выступало производство: зачастую именно коммерция, выявляя спрос на товары, побуждает производственный бизнес к активности.

Полем деятельности коммерческого предпринимательства служат товарные биржи и торговые организации*. Товарная биржа* – это разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем образцов и заранее установленных минимальных партий товаров. На товарной бирже добровольно объединяются коммерческие посредники и их служащие для проведения торговых операций по совместно разработанным и соблюдаемым правилам.

Цель такой биржи – создать механизм управления свободной конкуренцией и с её помощью, с учетом изменения спроса и предложения, выявить реальные рыночные цены.

Товарная биржа – наиболее развитая форма регулярно функционирующего оптового рынка массовых заменителей товаров (зерно, уголь, металл, нефть, лес и т.д.), продающихся по стандартам. Подобные биржи много лет действуют во всех экономически развитых странах. Классическими примерами служат такие специализированные товарные биржи, как Лондонская (цветные металлы), Ливерпульская (хлопок), Сингапурская (каучук) и др.

Помимо проведения обычной торговли с фактическими поставщиками товаров на товарных биржах широко распространено заключение соглашений при так называемых *фьючерсных сделках.* Такие сделки предполагают уплату денежной суммы за товар по цене, установленной в контракте, через определенный срок после заключения сделки.

Товарные биржи выполняют следующие функции:

* + оказание посреднических услуг по заключению торговых сделок;
  + упорядочение товарной торговли, регулирование торговых операций и разрешение торговых споров;
  + сбор и публикацию сведений о ценах, состоянии производства и других факторах, оказывающих влияние на цены.

Большую часть оборота товарных бирж составляют сделки не с наличным товаром (так называемые кассовые сделки), а с будущим товаром или по договорам поставки (срочные сделки). Товарные биржи могут быть закрытыми или открытыми. В торгах на закрытых биржах могут принимать участие только брокеры – биржевые посредники между покупателем и продавцом, а в торгах на открытых биржах участвуют также посетители. По характеру биржевых операций товарные биржи подразделяются на биржи реального товара и фьючерсные, на которых осуществляется лишь фьючерсные сделки.

Виды товарных бирж в Казахстане представлены в приложении 2.

Основное содержание коммерческого предпринимательства составляют операции и сделки по купле- продаже, другими словами, по перепродаже товаров и услуг. Общая схема коммерческого предпринимательства в определённой мере аналогична схеме производственно - предпринимательской деятельности. Однако в отличие от неё здесь вместо материальных ресурсов приобретается готовый товар, который затем реализуется потребителю. Таким образом, вместо производства продукции имеет место получение готового продукта.

Прежде чем приступить к коммерческой сделке, необходимо выполнить маркетинговый анализ рынка. В общем виде *маркетинг* представляет собой систему организаций и управления всеми сторонами хозяйственной деятельности коммерческого предприятия, фирмы. Маркетинг рассчитан на комплексный подход в управлении деятельностью торгового предприятия. Посредством маркетинга осуществляются все виды жизненного цикла торгового предприятия: исследование рынка; продвижение товаров по каналом обращения до конечного потребителя; финансовое обеспечение и получение прибыли. При этом к торговому предприятию предъявляются два взаимосвязанных требования: максимально возможная адаптация к изменяющемуся поведению потребителей и выживаемость в условиях конкуренции.

Важнейшим условием осуществления маркетинга в торговой деятельности является его планирование. *План маркетинга* служит основанием для установления задания по объёму продаж в натуральном и стоимостном выражении. При этом товары различаются по характеристике спроса: первая группа - товары, ещё не завоевавшие рынок, а потому требующие повышенного внимания; вторая группа – товары традиционные, пользующиеся устойчивым спросом.

Структура маркетинга наряду с оперативно- управленческой работой включает и такие функции, как исследование рынка, оценка ситуации, предвидение, планирование (о котором говорилось выше), практическая реализация намеченного и контроль за ходом выполнения каждой из перечисленных функций.

Если предварительный анализ рынка и прогноз свидетельствуют в пользу осуществления коммерческой сделки, то предпринимателю необходимо проработать бизнес- план, в котором должны найти отражение программа действий по осуществлению сделки расчёт требуемых затрат и ожидаемых результатов.

В общем виде программа любой коммерческой сделки включает:

Виды товарных бирж

по характеру деятельности

специализированные

универсальные

зерновые

хло-пко-вые

нефтяные

металлич.

ценных бумаг

валютные

фрахт судов

прочие

государственные публичные

областного, городского масштаба

региональные

республиканские, краевые

по масштабу действия

открытые

фьючерские

закрытые

реальных товаров

рис.1

1. наем работников для выполнения торгово- посреднических услуг (закупки товаров, его транспортировки, продажи, проведения рекламной работы, оформления необходимых документов);
2. приобретение или наем помещений, складов, баз, торговых точек, необходимых для хранения и реализации товара;
3. закупку товара для последующей его продажи;
4. привлечение денежных средств в кредит для финансирования сделки и последующий возврат кредита и процентов за пользование им.
5. получение и оплату услуг сторонних организаций и лиц, выполняющих посреднические функции;
6. получение или приобретение необходимой информации, требуемой для планирования, оформления и регулирования сделки;
7. реализацию товаров покупателю и получение выручки;
8. регистрацию сделки, выплату налогов и платежей республиканским и муниципальным финансовым органам.

Все важнейшие мероприятия коммерческой сделки увязываются между собой по срокам и, где это возможно, предусматривается параллельно- последовательная методика проведения операций. В заключение разрабатывается бизнес- план и укрупнённый координационный план действий. При крупных и продолжительных сделках, рекомендуется разработать план- график выполнения работ с указанием сроков и исполнителей.

Основным полем деятельности ***финансового предпринимательства*** являются коммерческие банки и фондовые биржи. Что же представляют собой эти институты рынка?

**Коммерческий банк** – это финансово- кредитное учреждение акционерного типа, кредитующее на платной основе преимущественно коммерческие организации, осуществляющее прием денежных вкладов (депозитов) и другие расчётные операции по поручению клиентов. Источником доходов коммерческого банка является разница между процентными ставками депозитных (привлечённых) и ссудных средств.

Операции коммерческих банков делятся на три группы: пассивные (привлечение средств); активные (размещение средств); комиссионно –посреднические (выполнение различных операций по поручению клиентов с уплатой комиссии).

Особенность деятельности коммерческих банков в Казахстане состоит в том, что они привлекают средства предприятий на значительные сроки, а дают взаймы на относительно короткие сроки. Эти банки подвержены риску коммерческого характера, так как обязаны выплатить своим кредиторам деньги в заранее определённый срок с установленными процентами. Учитывая, что предоставленные коммерческим банком кредиты могут быть по тем или иным причинам не возвращены вовремя, банк должен обладать определёнными резервами.

Другая особенность коммерческих банков в современном Казахстане заключается в том, что большинство из них не обладает возможностями предоставлять долгосрочные кредиты в значительных размерах, поскольку чаще всего не располагают необходимыми средствами. Не случайно доля долгосрочных кредитов, выданных коммерческими банками, составляет лишь 3% всех активов. Между тем главным источником доходов коммерческих банков экономически развитых стран служат долгосрочные кредиты. Отсюда и неустойчивость коммерческих банков Казахстана, а иногда и их банкротство.

Под **фондовой биржей** понимается организационно оформленный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг, способствующий повышению мобильности капитала и выявлению реальной стоимости активов. Принцип функционирования фондовой биржи базируется на оперативном регулировании спроса и предложения. Здесь проводятся так называемые *котировки ценных бумаг.* Они состоят в регулярной оценке специалистами котировочного отдела биржи курсов покупателей и курсов продавцов по всем ценным бумагам, которые проходят через биржу. При этом текущие курсы постоянно демонстрируется на световом табло биржи, и регулярно публикуются в специальных бюллетенях. Текущие курсы показывают, по какой цене в данный момент на данной бирже можно купить или продать определенные акции. Эти цены, пересчитанные по специальной формуле, служат основой для получения индексов биржевой активности – своеобразных барометров экономической конъюнктуры.

За рубежом сами фирмы и предприятия на бирже не участвуют. Их интересы, как правило, представляет либо банк, либо холдинговая или брокерская компания биржи. Число таких членов регулируется, а репутация их должна быть безупречной. Например, на Нью-Йоркской фондовой бирже цена места колеблется от 450 до 6000 тыс. долл., а число членов практически неизменно – 1469.

Вместе с тем в условиях государственно-монополистического капитализма роль биржи в торговле ценными бумагами несколько уменьшилась. Главная причина этого – образование мощных кредитно-финансовых институтов, которые сконцентрировали у себя большую часть торговли ценными бумагами без посредничества биржи. На снижение роли биржи в торговле ценными бумагами повлияло также увеличение объёма государственных облигаций в общей массе ценных бумаг.

***ІІІ. Условия формирования предпринимательства в переходной экономике Казахстана.***

"Казахстанский бизнес – это тот сектор экономики, который в буквальном смысле порожден реформами. До этого мало кто всерьез задумывался о том, какую мощную силу таит в себе огромный пласт невостребованного в то время человеческого энтузиазма, деловой энергии. На первую половину 90-х минувшего века пришелся мощный рывок людей в частное предпринимательство, универсальным штрихом которого была стихийная уличная торговля, а главным девизом – "купить подешевле - продать подороже".

Периодом зарождения в стране цивилизованного бизнеса можно смело назвать 1997 г., когда был принят Указ Президента страны о мерах по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства. С тех пор приоритетное развитие его является неотъемлемой частью государственной политики и с ним же связано большинство кардинальных изменений в обществе".[[10]](#footnote-10)

Историю возрождения отечественного предпринимательства условно можно разделить на четыре этапа[[11]](#footnote-11). **Первый** формировался на основе появления и функционирования центров научно-технического творчества молодежи при комсомольских организациях. Их деятельность носила посреднический характер и была направлена на решение научно-технических проблем. Конечно, так называемое "комсомольское" предпринимательства не носило массового характера, однако многие коммерческие структуры получили первоначальное накопление капитала. Принятие закона "Об индивидуальной трудовой деятельности граждан в СССР" (1987) частично легализовало индивидуальное предпринимательство.

**Второй этап** формирования предпринимательстваможно связать с принятием в июне 1988г. союзного закона о кооперации. На данном этапе предпринимательство приобрело массовость.

**Третий этап** связан с принятием законодательных актов об аренде, совместных предприятиях, банковской деятельности, о малых предприятиях, развитии малого бизнеса, что позволило значительно разнообразить организационно- правовые предпринимательства, расширить сферы деловой активности. И, наконец, **четвертый этап** начинается с появлением новых суверенных государств после распада СССР и принятием собственных законов о предпринимательстве. Наиболее притягательными для предпринимательства оказались те области рынка, в которых возможно быстрое получение доходов, основанное на перепродаже, где не требуется крупных капиталовложений. В основном предприниматели занимаются торгово- посредническими операциями, скупкой и перепродажей различных товаров как за рубежом, так и в странах СНГ.

Один из первых законов, действовавших в Республике Казахстан и регулирующих предпринимательскую деятельность, назывался "О свободе хозяйственной деятельности и развитии предпринимательства в Казахской ССР" (1990).

В законе определялось само понятие предпринимательства – "это инициативная в рамках действующего законодательства хозяйственная или иная деятельность за счет собственных, заемных и других имуществ и средств с целью получения для всех участников этой деятельности взаимовыгодных результатов и дохода".

Обратим внимание на основные черты, характеризующие предпринимательство.

Во-первых, это хозяйственная деятельность, т.е. производство товаров, работ и услуг, предназначенных для продажи в рыночных условиях. Во-вторых, это инициативная деятельность, т.е, она осуществляется по желанию, воле, свободному выбору самого предпринимателя. Он сам открывает дело, сам решает, чем ему заниматься, сам определяет своих хозяйственных партнеров и определяет условия делового сотрудничества с ними. В-третьих, предпринимательская деятельность должна осуществляться в рамках действующего законодательства.

Предпринимательство предполагает совершение всех хозяйственных действий за счет средств самого предпринимателя. Из этого вытекает важное правило о предпринимательском риске: только на предпринимателя возлагаются все неблагоприятные последствия (убытки), вызванные изменением рыночной конъюнктуры либо случайными обстоятельствами.

И, наконец, закон прямо говорит о том, что целью предпринимательской деятельности является получение доходов. Поэтому формы хозяйствования, направленные не на получение доходов (удовлетворение потребности семьи, хозяйственная взаимопомощь, благотворительная работы) не считаются предпринимательством.

Закон допускает различные формы участия в предпринимательстве: единолично, в составе семьи, путем привлечения других лиц и т.д.

Регистрация – начальный и необходимый этап предпринимательства. Только после регистрации предприниматель вправе открывать расчетный счет в банке, нанимать работников, заказывать на свое имя печати, бланки и другие фирменные обозначения, заключать хозяйственные договоры и выходить на рынок. Об этом говорится в Положений о порядке регистрации хозяйствующих субъектов в РК, утвержденном Президентом Республики Казахстан 24 января 1992г.

Предприниматели, как уже отмечалось, вправе заниматься всеми видами хозяйственной деятельности: производственной и посреднической, внутриэкономической и внешнеэкономической. Предприниматели могут сочетать различные виды деятельности, изменять их соотношение, прекращать одни виды и начинать другие, не запрашивая на это никаких разрешений. Общее разрешение заниматься всякими не запрещенными видами работ и услуг, выпускать любую, не запрещенную законом продукцию содержится непосредственно в статье 3 Закона "О свободе хозяйственной деятельности и развитии предпринимательства".

Специальные государственные разрешения на выпуск определенной продукции, на выполнение тех или иных работ – лицензии – выдаются министерствами и ведомствами. Например, без лицензии запрещается осуществлять геологоразведочные работы, эксплуатацию месторождений полезных ископаемых, лесных и водных ресурсов, выращивание и реализацию культур, содержащих наркотические и ядовитые вещества (об этом говорится в статье 2.4 Закона о предприятии).

Частное предпринимательство нуждается в правовой защите. В статье 20 Закона о свободе хозяйственной деятельности и развитии предпринимательства говорится, что государство гарантирует предпринимателям равные права независимо от избранной организационной формы предпринимательской деятельности и форм собственности. Статьей 30 Закона о предприятии гарантирована защита имущества от незаконного изъятия. Важной формой правовой защиты предпринимательства признается соблюдение коммерческой тайны, к которой статья 27 Закона о предприятии относит сведения, связанные с производством, технологической информацией, управлением, финансовой и другой деятельностью хозяйствующего субъекта, разглашение которых может нанести ущерб его интересам.

Но в государственных и общественных интересах некоторые информационные материалы нельзя делать закрытыми и включать в состав коммерческой тайны. Статья 27 Закона о предприятиях устанавливает недопустимость сокрытия загрязнения окружающей среды и другой негативной деятельности, способной нанести ущерб обществу. Более точный перечень видов деятельности, сведения о которых могут составлять коммерческую тайну, должен утверждаться Кабинетом министров Республики Казахстан. Предприниматели обязаны ежегодно публиковать краткие балансовые данные, уставный фонд, сальдо счетов прибылей и убытков, дебиторской и кредиторской задолженности.

21 июня 1991г. принимается закон "О хозяйственных товариществах" (в настоящее время его наследником является Указ президента РК, имеющий силу закона "О хозяйственных товариществах" от 2 мая 1995г.), а 4 июля 1992г. – закон "О защите и поддержке частного предпринимательства". Эти два закона и стали долговременной правовой основой деятельности частных предпринимателей.

Они определяют основные формы и способы защиты частного предпринимательства и его поддержки, закрепляют политику отказа от прямого вмешательства государства в частную предпринимательскую деятельность, максимальную свободу частных предпринимателей и ответственность государственных органов и должностных лиц за нарушение прав частных предпринимателей.

В 1993 г. среди кооперативов преобладали: строительные – 32,5% от общего числа, по производству товаров народного потребления – 11,1, бытового обслуживания – 7,2%.

Малые предприятия специализировались в основном на торговле и общественном питании – 26,7%, строительстве – 14,1% и промышленности – 12,9%.

Теми же видами деятельности занимались и частные предприятия: торговлей и общественным питанием – 37,8%, строительством – 13,3% и промышленностью– 9,9%[[12]](#footnote-12).

Размещались предприятия стихийно, без учета потребностей. Наибольшее их число находилось в промышленно развитых районах.

Предпринимательство не стало, как предполагалось, движущей силой экономического возрождения Казахстана.

Другими словами, постоянный поиск то проявляющих, то исчезающих общественных потребностей и непрерывное приспособление к ним обусловливают определенные трудности в системе предпринимательства. Некоторые казахстанские специалисты, выявив такие трудности и барьеры, предлагают способы их преодоления, которые обобщены нами в нами в таблице 1.

1. Трудности и барьеры: рекомендуемые шаги по преодолению

|  |  |
| --- | --- |
| Трудности,  барьеры | Предлагаемые способы преодоления |
| 1.Финансовые:  отсутствие основного капитала (служебных и производственных помещений, машин и оборудования, земли и др.), отсутствие или недостаток оборотных средств | * Участие в завершающей стадии приватизации государственной собственности, в денежной приватизации * Продажа (возможно в рассрочку) неиспользуемых приватизированных помещений, объектов незавершенного строительства, земельных участков, выявленных по результатам инвентаризации недвижимости и земли, субъектам малого предпринимательства на тендерной основе * Передача в аренду с последующим выкупом неиспользуемых объектов, выявленных по информации предпринимателя (предусмотреть меры по совершенствованию законодательства) * Разработка институциональных основ для развития лизинга в Казахстане и |
|  | его реализация, присоединение к международной Оттавской конвенции по лизингу   * Подготовка предложений по стимулированию целевого использования приватизированного имущества, полученного на льготных условиях. В случае если имущество, полученное на льготных условиях, не используется, то применение меры лишения предоставленных ранее льгот предложением выкупить объект за деньги, в случае отказа – переход к процедуре изъятия (разработка соответствующих законодательных механизмов) * Привлечение займов международных финансовых, экономических, частных фондов и грантов общественных и благотворительных организаций (Всемирного банка, Международного валютного фонда, Международной финансовой корпорации, Европейского банка реконструкций и развития, Азиатского банка развития и др.) для финансирования проектов малого бизнеса * Выработка мер по стимулированию банков второго уровня в кредитовании субъектов малого предпринимательства * Целевое кредитование из Фонда развития малого предпринимательства по приоритетным направлениям * Развитие микрокредитования малого предпринимательства * Внедрение механизмов страхования рисков при финансировании проектов малого бизнеса |
| 2.Институциональные: недостаточное развитие института предпринимательства, неразвитая рыночная инфраструктура | * Внедрение института предпринимательства в Казахстане * Разработка Кодекса предпринимателя Казахстана * Разработка Кадастра недвижимости Казахстана * Создание условий для расширения сети юридических, консультационных и аудиторских фирм * Поддержка развития коммерческих банков, специализирующихся на предоставлении кредитов и займов для малого бизнеса * Поддержка и развитие системы бирж и торговых домов * Развитие и поддержка сети гостиничных хозяйств, коммуникационных служб * Поддержка и организация сети бизнес- центров, бизнес- инкубаторов, информационно- аналитических, информационно- выставочных, научно- исследовательских и консультационных центров |
| 3.Образовательные: недостаток знаний, навыков и опыта управления бизнесом | * Разработка и внедрение новых программ обучения основам бизнеса; углубленные курсы подготовки, адаптация существующих программ начального и среднего, высшего образования к новым требованиям; совершенствование программ ежегодной переподготовки специалистов * Повышение эффективности использования технической помощи стран-доноров; введение для обучающихся в рамках технической помощи контрактной системы и обязательств по распространению полученных знаний * Развитие центров инкубаций знаний и опыта организаций и управления бизнесом, инновационных кластеров * Открытие в каждом областном и городском акимате дежурных консультационных пунктов для предпринимателей |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| 4. Государственные: бюрократизм, волокита, коррупция, вымогательство | * Дальнейшее углубление реформы государственной службы * Совершенствование работы Высшего дисциплинарного совета Республики Казахстан * Обеспечение строгого соблюдения и верховенства законов; введение упрощенной системы регистрации, страхования, лицензирования, бухгалтерского учета и процедур согласования для субъектов малого бизнеса * Достижение прозрачности работы всех органов государственной власти, задействованных в сфере малого и среднего бизнеса (каждый регистрирующий и контролирующий орган должен иметь список, а контролирующий – список необходимых документов, который вывешивается в доступном для посетителей месте); отмена для отдельных государственных органов прав по оказанию платных услуг, не предусмотренных законодательством Республики Казахстан * Упрощение системы обслуживании субъектов малого бизнеса в соответствующих государственных органах, банках, страховых, нотариальных, юридических фирмах и др. * Обеспечение правопорядка и налаживание взаимодействия служб МВД по принятию оперативных мер по заявлениям предпринимателей на противоправные действия отдельных лиц и групп, а также по фактам вымогательства (рэкета) и шантажа под угрозой применения силы * Создание структур по защите собственности и бизнеса |
| 5. Информационные: недостаточный уровень отражения проблем и распространения опыта в СМИ | * Усиление пропаганды развития малого, среднего бизнеса в средствах массовой информации и в сети электронной информации * Издание специальных буклетов, брошюр, информационных листков, дайджестов, создание страничек бизнеса в сети Интернет * Организация специальных циклов передач по радио и телевидению * Подготовка газетных и журнальных публикаций по актуальным вопросам малого и среднего бизнеса |

\*Примечание: Материал обобщен на основе источника заимствования: Кантарбаева А.К. Предпринимательство: институционально – эволюционный подход. – Алматы: Раритет, 2000.- 200с.

Таким образом, нельзя не заметить, что беды часто исходят из элементарной неразвитости рыночных отношений.Задумывая, в общем-то, полезное предприятие, предприниматель не всегда учитывает его реальную целесообразность для данной местности, не обладает достоверной информацией о наличии минерально-сырьевых ресурсов, квалификационных кадров и т.д.

В результате в проигрыше остается само же государство. Роль предпринимательских структур в стабилизации экономики, преодолении спада производства, инфляции незначительна. Создаваемые предприятия обходят производственную деятельность и стремятся в такие сферы, как посредническая, банковская, сфера услуг, торгово-закупочная, где обеспечивается быстрый оборот капитала. Источником товаров для торговли стали импортные закупки, челночные рейсы в развивающиеся страны, а также товары из госторговли, включая продукты питания.

Полученная прибыль не используется на производственные инвестиции, а вновь идет в сферу обращения или вкладывается в недвижимость и валюту. Массовый характер приобрело укрывательство реальных объёмовдеятельности и доходов. Поэтому и не изживается в сознании представление о предпринимательстве как о чем то плохом, неприязненном, а о предпринимателе – как о спекулянте.

И так, видимо, будет продолжаться до тех пор, пока не будет преодолена кустарщина в организации частного предпринимательства**.** Малые и средние предприятия , как и крупная индустрия, одинаково нуждаются в логически обоснованной, стройной системе законодательных актов, регламентирующих их право и ответственность перед государством в научных методах управления их деятельностью. Их надежным союзником и гарантом должно стать государство.

Принимаемые же в республике меры не приобрели еще характера целостной системы, элементы которой были бы объединены генеральной идеей и взаимосвязаны между собой. Нет и единого программного документа республиканского масштаба, направленного на комплексное решение проблем предпринимательства. Выработанная Государственная программа поддержки и развития предпринимательства на 1992-1994гг. предусматривала проведение целенаправленной работы по развитию предпринимательства, конкуренции, защиты интересов потребителей.

Антикризисная программа предполагала создание Республиканского фонда поддержки малого предпринимательства и развития конкуренции, уставный капитал которого формировался как за счет государственных ресурсов, так и путем привлечения отечественных и иностранных инвесторов.

Фонд был призван выдавать кредиты только под проекты, эффективность которых подтверждена соответствующей экспертизой, с одновременным обязательным применением залогового права либо поручительства.

В связи с возникшими потребностями в республике была создана целая сеть объектов, обслуживающих предпринимательские структуры и обеспечивающих нормальное функционирование рыночных механизмов. Областные отделения Фонда поддержки предпринимательства выполняли роль методологических, организационных, консультационных центров. Такие центры созданы в 1997-1999гг. в Карагандинской , Восточно-Казахстанской, Западно-Казахстанской, Кустанайской, Северо-Казахстанской и других областях, которые предоставляют начинающим предпринимателям широкий круг услуг: в выборе направления предприятия, составлении бизнес-планов, налаживании деловых контактов, содействии в аренде помещений и т.д.

Эти региональные центры стали также и центрами подготовки кадров предпринимателей. В создании этих центров помогают, в соответствии с соглашением, подписанным между Министерством экономики и Корпусом мира США, американские специалисты.

10 марта 1993 г. принимается постановление Кабинета Министров РК №207 "О республиканском фонде молодежного предпринимательства", а 15 сентября 1993 г. - №884 "О порядке создания центров малого бизнеса".

За минувшие годы произошли значительные изменения и в экономике, и в законодательстве. Появились и окрепли предприниматели малого и среднего бизнеса, число которых сегодня исчисляется уже десятками тысяч.

Только за январь-октябрь доходы от предпринимательской деятельности Республиканскому бюджету составили 29953 млн. тенге, что говорит о бесспорном развитии данного сектора экономики в нашей стране.[[13]](#footnote-13)

Вступил в действие Гражданский кодекс РК, который в концентрированном виде отразил в статье 10 предпринятые за несколько лет усилия государства по развитию и защите предпринимательства. В Конституции РК, принятой 30 августа 1995 г., занял прочные позиции пункт 4 статьи 25, провозгласивший право каждого гражданина на свободу предпринимательской деятельности.

Завершился этот интенсивный законотворческий процесс подписанием 19 июня 1997 г. Закона "Об индивидуальном предприятии" и 7 июля 1997 г. – Указа Президента РК "О приоритетных и региональных программах поддержки и развития малого предпринимательства в РК".

Прогрессивные предприниматели пытаются выйти на политическую арену, формировать свои партии. Ярким примером может служить деятельность Конгресса предпринимателей Казахстана. С одной стороны, Конгресс представляет и защищает интересы предпринимательских структур в органах государственной власти, управления и судебных инстанциях республики через разработку альтернативных законопроектов; а с другой – содействует реализации через предпринимательские структуры экономических и социальных программ. Кроме того, к основным задачам деятельности Конгресса предпринимателей Казахстана относятся содействие в реализации программ оказания помощи наименее социально защищенным слоям населения ; финансовая и другая поддержка различных благотворительных фондов республики; участие в привлечении иностранных инвестиций; создание и развитие на территории Республики Казахстан зон свободного предпринимательства. В 1993 г. Европейской комиссией было объявлено об открытии проекта "Центр деловых связей" в Алматы. Его осуществлением занялись консорциум Датского технологического института, торгово-промышленная палата Кельна, группы консультантов из Греции и Конгресса предпринимателей Казахстана. Основное направление деятельности ЦДС – поддержка малых предприятий в развитии связей с партнерами в Европейском Сообществе. Помощь касается проведения экспортно-импортных операций, поиска рынков сбыта, получения свежей и достоверной информации о состоянии мировых цен и пр. Центром установлены тесные контакты со многими торгово-промышленными палатами и коммерческими структурами Европы.

Образование предпринимательского класса необходимо для стабильности любого общества, ориентированного на рыночную экономику. Без развитого частного предпринимательства нет надежд на ликвидацию напряженного социального противостояния в обществе, на его переход от спада к подъему в экономике, что требует предоставления предпринимательского шанса каждому, создания равных для всех стартовых возможностей.

Эффективное региональное хозяйствование требует, чтобы собственность набрала силу, достигла определенной "критической массы". Величина последней неодинакова в разных странах; обычно ее определяют на уровне 30-35%. Именно тогда, когда доля частной собственности достигнет трети, процесс приватизации позитивно влияет на ход и результаты производства.

Если до 1991 г. государственная собственная составляла более 90%, то к настоящему времени в стране преобладает частный сектор экономики: удельный вес частных предприятий составляет по республике около 80%, больш9иство из которых функционирует в сельском хозяйстве, промышленности и строительстве. В ВВП Казахстана частный сектор составляет 50% по данным Национального статистического агентства.

В регулярно проводимых опросах в среде малых бизнесменов США главными причинами неудач их деятельности чаще всего называют:

некомпетентность;

несбалансированный опыт (например, опытный менеджер, но не опытный коммерсант);

нехватка опыта в коммерции, финансах, поставках, производстве, управлении в единоличных формах владения и товариществах, неумение заводить и поддерживать деловые связи контакты.

Другими причинами банкротств малых фирм являются запущенность бизнеса; плохое здоровье или вредные привычки; катастрофы пожары, воровство, мошенничество и др.

Шансы малой фирмы на успех повышаются по мере ее взросления. Фирмы, долго существующие при одном владельце, приносят более высокий и стабильный доход, чем фирмы, которые часто меняют владельцев. Американская статистика показывает, что женщины-владельцы малых фирм более удачливы в бизнесе, чем мужчины. В ходе исследований отмечаются, что преуспевают те малые предприниматели, которые много работают, но в то же время не переходят рамки здравого смысла.

На неудачах малого и среднего бизнеса сказывается невысокая квалификация предпринимателей. Предприниматели, уже накопившие опыт ведения дел в маленьких фирмах, как правило, более удачливы. Если в управлении фирмы участвует не один человек, а предпринимательская команда, которая состоит из двух, трех или четырех лиц, шансы на выживание выше, поскольку коллективное принятие решения более профессионально. На живучести малых фирм сказываются и размеры финансирования на первом этапе. Чем больше первоначальный капитал, вложенный в малую фирму, тем больше у нее возможностей сохранения деятельности в кризисные периоды.

Постоянный поиск то проявляющих, то исчезающих общественных потребностей и непрерывное приспособление к ним составляют основу стратегии малого бизнеса. Некоторые западные специалисты склонны рассматривать малое предпринимательство как школу новых личностных взаимоотношений, полигон испытания методов и принципов предпринимательства будущего.

Подводя итоги вышесказанного, можно кратко изложить условия активизации предпринимательской деятельности в Казахстане. Ими являются:

1. невмешательство государства в деятельность предприятия;
2. оказание материальной помощи со стороны государства;
3. предоставление хозяйственным субъектам гарантии в сохранности их собственности;
4. предоставление экономической свободы и создание для всех участников рыночных отношений равных прав;
5. формирование инфраструктуры рынка;
6. свободный доступ к ресурсам, кредитам и информации;
7. рыночно-конкурентный режим хозяйствования, антимонопольная деятельность государства;

При этом для предпринимателя важно следующее:

Отчетливый план.

Организация, способная по своей форме достигать поставленных целей и закреплять достигнутое путем применения определенных принципов.

Наличие людей, материалов, машин, денежных средств и методов, позволяющих организации применять принципы, при помощи которых достигаются цели и закрепляется достигнутое. Исполнительская дисциплина.

Компетентные и знающие менеджеры, которые сумели бы заставить организацию и оборудование достигать целей. Быстрый, качественный, постоянный учет.

Диспетчирование, нормирование, графики, стандартизация.

***Заключение***

Предпринимательство существует везде, где люди по собственной воле (а не по централизованно разработанному плану) производят товары и оказывают услуги. Но людям свойственно ошибаться. Удача в предпринимательстве не падает с неба. Как её добиваться, как уберечь себя, свой бизнес от ошибок? Чаще всего истоки неудач закладываются на стадии организации предпринимательства. Такие ошибки наиболее трудно исправимы. По этой причине знание теоретических основ предпринимательства является необходимым условием долгой и успешной жизни в бизнесе.

Знание видов и организационно-правовых форм предпринимательства дает возможность предпринимателям успешно открывать и расширять собственное дело, принимать грамотные экономические и юридические решения. Без этих знаний в Казахстане невозможно построение цивилизованной системы предпринимательских отношений, которые, в свою очередь, являются основой экономического развития и процветания страны. Поэтому сейчас осуществляются постоянные преобразования и корректировки в этой области с целью создания упорядоченной системы функционирования и взаимоотношения различных фирм и предприятий.

Периодом зарождения в стране цивилизованного бизнеса можно смело назвать 1997г., когда был принят Указ Президента страны о мерах по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства. С тех пор приоритетное его развитие является неотъемлемой частью государственной политики и с ним же связано большинство кардинальных изменений в обществе.

Становление рыночной экономики в Казахстане ведет к увеличению числа граждан, занимающихся предпринимательством. К предпринимательской деятельности готовят в университетах, академиях, институтах, колледжах.

Наметившийся в экономической структуре рост представителей предпринимательской деятельности отвечает актуальнейшей задаче ускоренного создания целой армии новых товаропроизводителей. Процесс образования высокорентабельных, динамичных предприятий можно связывать с надеждой на установление подлинных рыночных отношений в нашей экономике.

приложение 1.

Процесс предпринимательства

Определение и оценка возможностей бизнеса

Разработка бизнес плана

Определение потребности в ресурсах

Управление предприятием

Продолжительность бизнеса

1)вступление, описание бизнеса и содержание плана

Определение необходимых ресурсов

Разработка стиля управления

описание предприятия (резюме)

Рынок для реализации возможностей бизнеса

определение имеющихся ресурсов

Внедрение системы контроля

Анализ конкуренции

Анализ отрасли и план производства

Идентифицирование потребности в ресурсах

Разработка организационных процедур

Ценностьвозможности бизнеса для рынка и предприятия

Маркетинговый и финансовый план

Определение поставщиков необходимых ресурсов

Регулярное проведение SKOT-анализа (сильные стороны, слабые, возможности и угрозы и их оценка)

Определение факторов успеха

Разработка подхода в отношении к поставщикам

Организационный и операционный план

Риск и прибыль, которые содержат возможность бизнеса

согласование возможности с предпринимательскими знаниями

Заключение. Расчет эффективности

**приложение 2**

Виды товарных бирж

по характеру деятельности

специализированные

универсальные

зерновые

хло-пко-вые

нефтяные

металлич.

ценных бумаг

валютные

фрахт судов

прочие

государственные публичные

областного, городского масштаба

региональные

республиканские, краевые

по масштабу действия

открытые

фьючерские

закрытые

реальных товаров

***Список используемой литературы***

1. Государство и бизнес: государство, предпринимательство и общество. Сахнова Н. Г. Мамыров Н. К.- А.-2002.

2. Экономическая теория /Под ред. Камаева В.Д. –М.:ИМПЭ- 1999.

3. Череданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства. - М: ПрофОбрИздат.-2002.

4. Кошанов А.К., Мухамеджанов Б.Г., Бектемисова С.Т. Формирование частного предпринимательства в условиях перехода к рынку.- Алматы, 1995.

5. Предпринимательство. Учебник под ред. Горфинкеля и др.- М: ЮНИТИ.- 2001.

6.Кантарбаева А.К. Предпринимательство: институционально – эволюционный подход. – Алматы: Раритет, 2000.

7. Предпринимательство в Республике Казахстан. Окаев К.О., Смагулова Н.Т. и др.- Алматы: Экономика, 1999.

8. //Статистический бюллетень: "Казахстан и его регионы". -2002. №10.-с.9.

9.//Стат. бюллетень. Мин. финансов РК. – 10 (58).-Октябрь 2003.-С.12.

10. Храпунов В. Малый и средний бизнес – залог успеха.//Мысль.- 2003. - №8.- С.52.

1. Кантильон Р. Опыт о природе торговли вообще. (Впервые опубликована в 1755г.). [↑](#footnote-ref-1)
2. Сэй Ж.Б Трактат политической экономии.- М., 1896. [↑](#footnote-ref-2)
3. Кларк Дж.Б. Распределение богатства. – М., 1934.-С.40. [↑](#footnote-ref-3)
4. См.:Хайек Ф.Конкуренция как процедура открытия.//МЭиМО – 1989.-№12/. [↑](#footnote-ref-4)
5. Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента. –

   ОМ., 1992.- С.46. [↑](#footnote-ref-5)
6. Хизрич. Р., Питерс М. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха: Вып.1.Предприниматель и предпринимательство: Пер.с англ.- М.:Прогресс, 1990. [↑](#footnote-ref-6)
7. Энциклопедический словарь предпринимателя. /Сост. С.М. Синельников, Т.Г. Соломоник, Р.В. Янборисова. – Спб.: Алга – фонд, АЯКС, 1992. – С.137-138. [↑](#footnote-ref-7)
8. Препринимательство в Республике Казахстан. Окаев К.О., Смагулова Н.Т. и др.- Алматы: Экономика, 1999.-102.с. [↑](#footnote-ref-8)
9. Статистический бюллетень: "Казахстан и его регионы". -2002г. №10.-с.9. [↑](#footnote-ref-9)
10. Храпунов В. Малый и средний бизнес – залог успеха.//Мысль.- 2003. -№8.- С.52. [↑](#footnote-ref-10)
11. Кошанов А.К., Мухамеджанов Б.Г., Бектемисова С.Т. Формирование частного предпринимательства в условиях перехода к рынку.- Алматы, 1995.- С.26. [↑](#footnote-ref-11)
12. Казахстан: экономика и жизнь.1994.№3.С.33. [↑](#footnote-ref-12)
13. //Стат.бюллетень. Мин. финансов РК. – 10 (58).-октябрь 2003г. [↑](#footnote-ref-13)