**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**

**РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**УНИВЕРСИТЕТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА**

**ФАКУЛЬТЕТ ПОСЛЕ ВУЗОВСКОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**КАФЕДРА «МЕНЕДЖМЕНТ»**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**На тему:** **РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

**Специальность шифр «6М050700»**

**Магистрант Абдуллин Есен Еркинович**

#### **Научный руководитель,**

Байтанаева Бахыт Амантаевна, канд. экон. наук, доцент.

## **Алматы**

## **2011**

**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ………………………………………………………………………..3

1 МЕСТО И РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ ГОСУДАРСТВА

1.1 Сущность, функции и субъекты предпринимательства и бизнеса…………5

1.2 Роль малого и среднего бизнеса в развитии национальной экономики на примере зарубежных стран……………………………………………………..…9

2. ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

2.1 Анализ современного состояния малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан……………………………………………………………………………12

2.2. Перспективы развития малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан……………………………………………………………………………28

ЗАКЛЮЧЕНИЕ………………………………………………………………..……31

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ…………………………...….33

# Введение

В рыночной экономике роль малого и среднего предпринимательства определяется их реальным вкладом в общественное развитие. Малый бизнес сегодня является тем "краеугольным камнем развития" и "локомотивом" всех тех экономических процессов, которые сегодня проистекают в экономике, и основой для устойчивого развития экономики любой страны.

Сегодня ни у кого не возникает сомнения, что малое и среднее предпринимательство обладает огромным потенциалом в решении экономических и социальных проблем Казахстана. Казахстанские малые предприятия уже сейчас вносят свою лепту в создание новых рабочих мест, в доходную часть бюджета, в стимулирование новаторства и инновационной деятельности, а также в формирование среднего класса собственников, который становится важнейшим условием укрепления социальной стабильности в Республике Казахстан.

Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает экономике необходимую гибкость. Малые компании способны оперативно реагировать на изменение потребительского спроса и за счет этого обеспечивать необходимое равновесие на потребительском рынке. Малый бизнес вносит существенный вклад в формирование конкурентной среды, что для нашей экономики имеет первостепенное значение.

Становление и развитие предпринимательства в Казахстане происходило в сложных не всегда благоприятных социально-экономических и политических условиях переходного периода, на фоне серьезного макроэкономического кризиса и снижение жизненного уровня людей. Процесс формирования негосударственного сектора экономики и сейчас сталкивается с целым рядом трудностей объективного и субъективного характера, препятствующих его динамичному развитию.

Полностью реализовать свой потенциал малому бизнесу не позволяет целый ряд проблем, с которыми сталкиваются его представители при осуществлении хозяйственной деятельности. В числе этих проблем – неустойчивость и незавершенность законодательной базы деятельности малого предпринимательства, жесткий налоговый прессинг, проблема финансирования, связанная с недостаточностью начального капитала и собственных оборотных средств.

В связи с этим, назрела потребность в углубленном теоретическом исследовании развития малого и среднего бизнеса в Казахстане, а также рассмотрении мирового опыта решения проблем малого и среднего бизнеса.

Особый интерес и актуальность настоящего исследования обусловлены значимостью малого и среднего предпринимательства как движущей силы становления и развития рынка. Малые и средние предприятия значительно и без существенных капитальных вложений расширяют производство потребительских товаров и услуг, помогают выравниванию условий жизни населения, вовлекают в производство трудовые, материальные и финансовые ресурсы, ускоряют демонополизацию производства, способствуют развитию конкуренции, служат базой формирования массового слоя собственников как основы среднего класса общества, гаранта его стабильности, служат источником ощутимых бюджетных поступлений и устойчивого экономического роста.

В Стратегии индустриально-инновационного развития до 2015 года рассматривается государственная политика поддержки и развития малого и среднего предпринимательства и выстраивается новая идеология взаимоотношений государства и предпринимательства, основной целью, которой является повышение конкурентоспособности страны. [1]

Цель данной курсовой работы — выявить основные проблемы развития малого и среднего бизнеса в Казахстане и за рубежом, показать пути их решения.

Курсовая работа состоит из введения, трёх глав, заключения и списка использованных источников.

# 1 МЕСТО И РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ ГОСУДАРСТВА

## 

## 1.1 Сущность, функции и субъекты предпринимательства и бизнеса

История предпринимательства начинается уже со средних веков. Уже в то время купцы, торговцы, ремесленники представляли собой начинающих предпринимателей. История развития предпринимательства является одновременно историей развития отношений обмена, общественного разделения труда и в целом рыночных отношений. Все эти проблемы неразрывно связаны, более того, одна становится условием развития другой, развитие одной означает развитие других.

Предпринимательство (бизнес) характеризует деловые отношения между людьми, а конкретнее, между участниками дела. Человек, который занимается каким-то делом, является деловым человеком, бизнесменом. Под делом понимается не всякое дело, чем может заниматься человек, а его экономическая деятельность. Бизнес представляет собой хозяйственную деятельность, при которой производятся материальные блага и оказываются услуги. Бизнесмен при осуществлении дела преследует чисто эгоистический интерес - получение прибыли. с уверенностью можем сказать, что бизнес есть экономическая деятельность человека, нацеленная на получение прибыли, выгоды посредством производства материальных благ или услуг.[2, c. 45]

Одной из наиболее существенных черт рыночной системы является предпринимательство. Предприниматели постоянно генерируют новые идеи в производстве, обслуживании населения, создают новые товары. Они концентрируют энергию других и направляют ее на реализацию общей цели.[3, с. 12] Предпринимательство - 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. Предприниматели - это 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. Это осуществление новых смелых и непростых идей, интеллектуальная и деловая активность энергичного и инициативного человека, который, владея полностью или частично какими-либо материальными ценностями, использует их для организации бизнеса. Предпринимательство - это любое самостоятельное дело, приносящее доход. Сущность предпринимательства хорошо выражается в его принципах: ориентации на человека, беззаветное служение покупателю, создание и поддержание культурной среды фирмы, духа товарищества, взаимного уважения, постоянное стремление вырваться вперед.

Предпринимательство реализуется в конкретной социально-экономической среде на макро-уровне, и оно не может не учитывать ее, поскольку и исходит из этой среды, и приспосабливается к ней. В конечном итоге предпринимательство является продуктом этой среды.

Предпринимательство — это особый вид экономической активности (под которой мы понимаем целесообразную деятельность, направленную на извлечение прибыли), которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее. Экономическая активность представляет собой форму участия индивида в общественном производстве и способ получения финансовых средств для обеспечения жизнедеятельности его самого и членов его семьи. Такой формой участия индивида в общественном производстве является одна общественная функциональная обязанность или их комбинация, когда он выступает в качестве:

* собственника каких-либо объектов, недвижимости и т. д., приносящих ему постоянный и гарантированный доход (собственник предприятия или дома, сдаваемого в аренду, и т. д.);
* наемного работника, продающего свою рабочую силу (токарь на заводе, учитель в школе и т. д.);
* индивидуального производителя ("свободный" художник, живущий на доходы от реализации своих произведений, или водитель, использующий автомобиль в качестве такси и живущий на доходы от такой деятельности, и т. д.);
* государственного или муниципального служащего;
* менеджера (управляющий чужим предприятием);
* пенсионера (пассивная форма участия в общественном производстве как следствие прошлой активности);
* учащегося или студента (как подготовительный этап к участию в будущем общественном производстве в какой-либо конкретной форме);
* безработного (как вынужденная форма неучастия или приостановки участия в общественном производстве);
* занятого оборонно-охранной деятельностью (армия, милиция, госбезопасность);
* вовлеченного в экономически преступную деятельность (рэкет, воровство и др.). [4, с. 30]

Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей — результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму. Целью предпринимательской активности является производство и предложение рынку такого товара, на который имеется спрос и который приносит предпринимателю прибыль. Прибыль — это излишек доходов над расходами, получаемый в результате реализации принятого предпринимательского решения по производству и поставке на рынок товара, в отношении которого предпринимателем выявлен не удовлетворяемый или скрытый спрос потребителя.

Однако получение прибыли свойственно не только предпринимательской, но и любой другой форме деловой активности. В этой связи важно обратить внимание на выделение такой экономической категории, как предпринимательская прибыль, или предпринимательский доход. Доходы от инновационной деятельности, т. е. от введения новых методов и приемов организации производства, и составляют предпринимательский доход. Под предпринимательским доходом следует понимать, прежде всего, дополнительный доход, доход от управления, излишек, получаемый предпринимателем благодаря его природным качествам или особому умению анализировать и по-новому комбинировать факторы производства в зависимости от внешних условий. Другими словами, прибыль предпринимателя (если речь идет действительно о предпринимателе, а не об обычном деловом человеке) складывается как бы из двух элементов: обычная прибыль делового человека и излишек над обычной прибылью делового человека.

Второй элемент и выступает в качестве предпринимательского дохода (прибыли), т. е. формы общественного вознаграждения за проявленный инновационный подход, новаторство в производстве.

Всякий предприниматель, таким образом, выступает в качестве делового человека, но не всякий деловой человек может быть отнесен к категории предпринимателей, если речь идет о действительном феномене предпринимателя.

“Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента — будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия. Новая система управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий — это тоже инновационные моменты.” [5, c.89]

Основным субъектом предпринимательской активности выступает предприниматель. Однако предприниматель — не единственный субъект, в любом случае он вынужден взаимодействовать с потребителем как основным его контрагентом, а также с государством, которое в различных ситуациях может выступать в качестве помощника или противника. И потребитель и государство также относятся к категории субъектов предпринимательской активности, как и наемный работник (если, конечно, предприниматель работает не в одиночку), и партнеры по бизнесу (если производство не носит изолированного от общественных связей характера).

Во взаимоотношениях предпринимателя и потребителя предприниматель относится к категории активного субъекта, а потребителю свойственна, прежде всего, пассивная роль. При анализе стороны этих взаимоотношений потребитель выполняет роль индикатора предпринимательского процесса. Это понятно, поэтому все то, что составляет предмет деятельности предпринимателя, имеет право на реализацию только в случае позитивной (положительной) экспертной оценки потребителя. Такая оценка осуществляется потребителем и выступает как готовность последнего приобрести тот или иной товар. Предприниматель, при планировании и организации своей деятельности никоим образом не может игнорировать настроения, желания, интересы, ожидания, оценки потребителя. Таким образом, целью предпринимателя выступает необходимость «завоевать» потребителя, создать круг собственных потребителей. C точки зрения общественного производства именно предприниматель выступает в роли активного субъекта, то с точки зрения самого предпринимательского процесса, его содержания и эффективности активную роль играет потребитель, и предприниматель не может игнорировать этот факт. Роль государства как субъекта предпринимательского процесса может быть различной в зависимости от общественных условий, ситуации, складывающейся в сфере деловой активности, и тех целей, какие ставит перед собой государство. В зависимости от конкретной ситуации государство может быть:

* тормозом развития предпринимательства, когда оно создает крайне неблагоприятную обстановку для развития предпринимательства или даже запрещает его;
* посторонним наблюдателем, когда государство прямо не противодействует развитию предпринимательства, но в то же время и не способствует этому развитию;
* ускорителем предпринимательского процесса, когда государство ведет постоянный и активный поиск мер по вовлечению в предпринимательский процесс новых экономических агентов (нередко такая целенаправленная деятельность государства вызывает "взрыв" предпринимательской активности и приводит к "буму" предпринимательства).

Наемный работник как реализатор идей предпринимателя также относится к группе субъектов предпринимательского процесса. Именно от него зависит эффективность и качество реализации предпринимательской идеи. Известно, что каждому экономическому субъекту свойственны свои собственные интересы. Что касается предпринимателя и наемного работника, то часть их планов совпадает (чем выше прибыль, тем выше заработная плата, к примеру), а часть носит полярно противоположный характер (предприниматель не заинтересован в высокой оплате труда, а наемный работник заинтересован). В таких случаях стороны вынуждены идти на поиск компромиссных вариантов, что, в общем-то, и составляет основу взаимоотношений этих двух субъектов предпринимательского процесса.

Каждый предприниматель функционирует в условиях достаточно глубокой специализации производства, возникшей на основе разделения труда. Любой предприниматель нуждается в эффективных партнерских связях: только в таком случае он может эффективно действовать в рамках того или иного фрагмента целостного производственного процесса. Идеальной является ситуация, когда все предприниматели образуют относительно изолированную от общего экономического процесса цепочку партнерских связей. Если взять для анализа целостный процесс производства, то он состоит как бы из множества фрагментов, каждый из которых фокусируется в конкретной деятельности предпринимателя. В условиях рынка от предпринимателя требуется умение — и даже предрасположенность — действовать в союзе с другими предпринимателями и вести постоянный поиск наиболее эффективных партнерских связей, в ходе которого предприниматель осуществляет переориентацию своей деятельности.

Таким образом, при планировании своей деятельности предприниматель рассматривает партнера (партнеров) как субъект предпринимательского процесса, от взаимоотношений с которым зависит уровень эффективности его деятельности.

## 1.2 Роль малого и среднего бизнеса в развитии национальной экономики на примере зарубежных стран

Значение малого бизнеса в экономике очень велико. Без малого и среднего бизнеса рыночная экономика ни функционировать, ни развиваться не в состоянии. Малый и средний бизнес в рыночной экономике - ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта; во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60 - 70 процентов ВНП.

Поэтому абсолютное большинство развитых государств всемерно поощряет деятельность малого бизнеса. В мировой экономике функционирует огромное количество малых фирм, компаний и предприятий. Например, в Индии число МП превышает 12 млн., а в Японии 9 млн. Малый бизнес, например, только в США дает почти половину прироста национального продукта и две трети прироста новых рабочих мест.

Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает экономике необходимую гибкость. Малые компании способны оперативно реагировать на изменение потребительского спроса и за счет этого обеспечивать необходимое равновесие на потребительском рынке. Малый бизнес вносит существенный вклад в формирование конкурентной среды, что для нашей высоко монополизированной экономики имеет первостепенное значение. Немаловажна роль малого бизнеса в осуществление прорыва по ряду важнейших направлений НТП, прежде всего в области электроники, кибернетики и информатики. Все эти и многие другие свойства малого бизнеса делают его развитие существенным фактором и составной частью реформирования экономики Казахстана.

Функциональное назначение предприятий, их роль в экономике в значительной мере меняются в зависимости от размера предприятия. Крупное и мелкое производства, даже в рамках одной территории и отрасли, как правило, не являются взаимозаменяемыми. Отсутствие одного из них – это незаполненная ячейка экономики, имеющая своим следствием общее снижение эффективности производства. Крупные, средние и малые предприятия дополняют друг друга, создают целостный организм экономики.

Малые предприятия выполняют в капиталистической экономике разнообразные функции. Как правило, они специализируются на изготовлении отдельных узлов и деталей, а крупные предприятия ведут сборку готовых изделий. Иногда малые предприятия осуществляют промежуточную сборку. Например, фирма "SAAB", являющаяся одной из крупнейших фирм по производству авиационных двигателей имеет около 4500 фирм, которые делают различные детали. Среднее время жизни малых предприятий где-то 6 лет. Но число новых предприятий превышает число закрывшихся. Все малые довольно быстро реагируют на внешние условия и видоизменяют конечную продукцию, следуя за спросом, осваивая новую продукцию. Например, малые предприятия в Японии способны завершить опытное производство в течении недели, в то время как на крупных предприятиях это заняло бы гораздо больше времени. Малые предприятия специализируются и на выпуске конечной продукции, ориентированной в основном на местные рынки сбыта. В основном, это скоропортящиеся продукты: ювелирные изделия, одежда, обувь и так далее.

Каждое государство в зависимости от национальности, производственных градаций, отраслевой культуры экономики устанавливает свои критерии распределения предприятий по их размерам. Например, во Франции очень малыми предприятиями считаются производства с числом занятых до 10 человек, малыми – от 10 до 100, средними от 100 до 500 и крупными свыше 500 человек. Малые и средние предприятия составляют около 99% численности всех предприятий, и на них трудится примерно 67% всех занятых.

Действительно, в большинстве капиталистических государств не менее половины всех занятых работают на мелких и мельчайших предприятиях, А для некоторых стран эта доля значительно выше. Так, в суперсовременной Японии половина всех трудящихся занята только и мельчайших фирмах, а вместе мелкие и мельчайшие предприятия дают работу 1/2 всех занятых японцев. Японии к категории малых и средних предприятий относятся юридически самостоятельные компании с числом занятых до 300 человек или объемом основного капитала до 100 млн. иен в отраслях обрабатывающей промышленности, строительстве, транспорте, связи, в коммунальном хозяйстве; до 100 человек (или до 30 млн. иен капитала) – в оптовой торговле и до 50 человек (или 10 млн. иен капитала) – в розничной торговле и сфере услуг. Мелкие и средние компании составляют более 99% общего их числа, и на них трудится свыше 80% всех занятых.

Развитие малого и среднего бизнеса отвечает общемировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйства, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства. И если крупный бизнес — это скелет, ось современной экономики, то все многообразие среднего и мелкого предпринимательства — мышцы, живая ткань хозяйственного организма. Это один из ведущих секторов, во многом определяющий темпы экономического роста, состояние занятости населения, структуру и качество валового национального продукта.

Развитие малого и среднего бизнеса несет в себе множество важных преимуществ:

* увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса — главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе;
* рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;
* селекция наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становится первичной школой самореализации;
* создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания;
* трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения (беженцев из «горячих точек», инвалидов, молодежи, женщин);
* подготовка кадров за счет использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают свою квалификацию на месте работы;
* разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств (стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые фирмы чаще склонны идти на риск и осуществлять новые проекты);
* косвенная стимуляция эффективности производства крупных компаний путем освоения новых рынков, которые солидные фирмы считают недостаточно емкими (из недр малого бизнеса нередко вырастают не только крупные компании, но и наиболее современные наукоемкие отрасли и производства);
* ликвидация монополии производителей, создание конкурентной среды;
* мобилизация материальных, финансовых и природных ресурсов, которые иначе остались бы невостребованными, а также более эффективное их использование (например, малый бизнес мобилизует небольшие сбережения граждан, не склонных прибегать к услугам банковской системы, но готовых вкладывать деньги в собственное предприятие; при этом владельцы стремятся экономить и пускать капитал в оборот, даже если их доход невелик);
* снижение фондовооруженности и капиталоемкости при выпуске более трудоемкой продукции, быстрая окупаемость вложений (например, в США у компаний с числом занятых менее 100 чел. продажи на доллар активов больше, чем у крупных компаний, не только в таких отраслях, как сервис, финансовое страхование, оптовая торговля, но и на транспорте, а также в обрабатывающей промышленности);
* улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики.

Роль мелкого бизнеса велика не только количественно, но и функционально, иными словами, по тем задачам, которые он решает в экономике. Небольшие фирмы образуют своего рода фундамент, на котором вырастают более высокие «этажи» хозяйства и который во многом предопределяет архитектуру всего здания. В первую очередь это относится к интегрирующей, связывающей экономику в единое целое роли мелких компаний (отсюда, кстати, происходит латинизированное обозначение этого типа фирм — коммутанты, т. е. соединители).

Дело в том, что в принципе в рыночной экономике наличие платежеспособного спроса на определенный товар должно автоматически рождать его предложение. Но характерной чертой современного эффективного производства является его избирательность: оно экономически оправдано далеко не в любых условиях.

Для экономики в целом деятельность мелких компаний оказывается важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития мелкого бизнеса специалисты даже судят о способности страны приспосабливаться к меняющейся экономической обстановке.

Таким образом, трудно переоценить значимость развития малого бизнеса для нашей страны, где оно способно коренным образом и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг (в первую очередь — для беднейших слоев, составляющих большинство населения) с использованием местных источников сырья, решить проблему занятости, ускорить научно-технический прогресс и составить позитивную альтернативу криминальному бизнесу.

# 2. Оценка современного состояния малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан

## 2.1 Анализ современного состояния малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан

Малый и средний бизнес находится в центре интересов казахстанского общества, затрагивает жизнь всего населения страны. Немногие сектора экономики могли бы функционировать без его нескончаемого потока продукции и услуг. И что особенно важно, его деятельность инициирует изобретательскую и инновационную деятельность, основные идеи и изобретения чаще поступают от малых, нежели от крупных предприятий. Вопреки общераспространенному мнению малый бизнес процветает в тени крупного бизнеса. Как правило, малые производства являются более прибыльными, нежели крупные перерабатывающие компании.

Хотя малый бизнес процветает почти в каждой отрасли, в некоторых он занимает более сильные позиции, чем в других. Требования каждой основной группы отраслей - начальные финансовые вложения в персонал, материалы и оборудование определяют, насколько устойчивым будет присутствие в них малого бизнеса. Если судить по количеству наемных работников, малый бизнес преобладает в трех из четырех основных групп отраслей: оптовой торговле, розничной торговле и сфере услуг. Менее сильной является позиция в производстве, главным образом из-за больших денежных средств, необходимых для начала дела.

Возможности развития предпринимательства имеются фактически в каждой отрасли. В любой отрасли малые предприятия достигают наибольшего успеха, когда являются новаторами. Например, в производстве малый бизнес успешно конкурирует в высокотехнологичных отраслях, таких как производство химических веществ и электроника. Сфера услуг благодаря легкости, с которой можно начать дело, привлекает многих предпринимателей и является наиболее быстро развивающейся частью экономики.

На 1 января 2010 года по данным Агентства Республики Казахстан по статистике в республике зарегистрировано 845737 субъектов малого предпринимательства, что на 15% больше чем на соответствующий период 2009 года, из которых 76% составляют действующие или 639185 единиц.

Из общего количества зарегистрированных субъектов малого предпринимательства юридические лица составляют 172277 единиц, из них действующих 114850 единиц, физических – 673460 единиц, из них действующих – 524335 единиц.[6]

Количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей составило 476601 единиц, в них действующих – 363016 человек. Крестьянских хозяйств в республике зарегистрировано 190859 единиц, из них действующих – 161319.

Таблица 2 – Количество предприятий малого бизнеса по состоянию на 01.02.2010 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Зарегистрированные, единиц | Действующие | | |
| Всего, единиц | из них активные, единиц | численность занятых человек |
| Республика Казахстан | 173629 | 109743 | 49606 | 548279 |
| Акмолинская | 5492 | 3414 | 1758 | 25655 |
| Актюбинская | 6741 | 4956 | 2071 | 24980 |
| Алматинская | 7404 | 4316 | 2243 | 30746 |
| Атырауская | 4632 | 3624 | 1849 | 18325 |
| Восточно-Казахстанская | 10714 | 7584 | 3770 | 43961 |
| Жамбыльская | 4671 | 3138 | 1481 | 18019 |
| Западно-Казахстанская | 3390 | 2852 | 1187 | 15494 |
| Карагандинская | 10738 | 7072 | 3249 | 37593 |
| Костанайская | 6218 | 3816 | 2257 | 27721 |
| Кызылординская | 3200 | 2378 | 1403 | 15757 |
| Мангистауская | 4933 | 4224 | 2154 | 19862 |
| Павлодарская | 7900 | 4469 | 2095 | 27661 |
| Северо-Казахстанская | 3838 | 2474 | 1518 | 17767 |
| Южно-Казахстанская | 15221 | 9476 | 4609 | 52032 |
| г. Астана | 17285 | 10714 | 4384 | 47566 |
| г. Алматы | 61252 | 35236 | 13578 | 125140 |

Численность занятых в сфере малого бизнеса составляет 1653482 чел, что на 10% больше чем за соответствующий период прошлого года. Численность работающих юридических лиц составило 553731 человек (33 %); индивидуальных предпринимателей – 682420 человек (41%); численность занятых в крестьянских хозяйствах составляет – 417331 человек (25 %). В торговой отрасли отмечается наиболее высокая предпринимательская активность, всего зарегистрировано 342235 субъектов с численностью работающих – 554630 человек.

В строительстве зарегистрированы – 32021 субъект, с численностью работающих 118307 чел., по операциям с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг потребителям – 53357 субъекта, с численностью работающих – 121354 чел., в промышленной деятельности – 27499 субъекта, с численностью работающих – 98272 чел., из которых наибольшее количество приходится на обрабатывающую промышленность (89076 чел., от общего количества занятых). Выпуск продукции субъектами малого предпринимательства за 2006 год составил 1532863903,8 тыс. тенге, что выше уровня прошлого года на 24,2 %, в том числе в сфере строительства – 259206357,9 (17 %), в сфере торговли, по ремонту автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования – 387592173,6 (25,4 %), в промышленности – 187368849,5 (12,3 %), операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг предприятиям – 181134699,2 (11,9%).

Доля малого бизнеса (малый бизнес и домашние хозяйства) в ВВП республики составила за 2009 год 30,9%.



Рисунок 1 – Малые предприятия по состоянию на 01.02.2010 г.

По данным Налогового Комитета поступления в бюджет от субъектов малого предпринимательства за первое полугодие 2009 года составили 179770373 тыс. тенге. По итогам 2009 года по данным Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры Республики Казахстан всеми контролирующим государственными органами было подвергнуто проверкам 288446 субъектов малого предпринимательства.

В региональном разрезе наибольшее количество зарегистрированных субъектов малого бизнеса на 1 января 2010 года приходится на Южно-Казахстанскую область – 127774 (или 15 % от общего количества зарегистрированных субъектов малого бизнеса). Из общего числа действующих субъектов малого предпринимательства 639185 единиц, наибольший удельный вес занимает Южно-Казахстанская область – 106338 единиц, что составляет 16,7 %, Алматинская область – 88805 (11 %), действующие – 71241 единиц (11 %) и г. Алматы – 111232 (13 %), действующие – 74582 единиц (11,7%). Наименьшее количество действующих субъектов малого бизнеса в Кызылординской области - 23373 (3 %) и Атырауской - 30421 (4 %) областях (табл. 2).

Таблица 3 – Статистические данные по развитию малого бизнеса в Республике Казахстан за период с 01.10.2008 по 01.02.2010

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | Зарегистрированные единиц | Действующие | | |
| Всего, единиц | из них активные, единиц | численность занятых человек |
| 01.10.2008 | 153986 | 112168 | 51486 | 620716 |
| 01.01.2009 | 157568 | 115126 | 50612 | 538733 |
| 01.02.2009 | 158710 | 115850 | 50638 | 538819 |
| 01.03.2009 | 160454 | 117359 | 50166 | 539611 |
| 01.04.2009 | 162219 | 119073 | 50458 | 542881 |
| 01.05.2009 | 163465 | 121173 | 52157 | 594538 |
| 01.07.2009 | 166631 | 116676 | 51309 | 576219 |
| 01.09.2009 | 166863 | 115551 | 48912 | 548128 |
| 01.12.2009 | 171042 | 117299 | 48104 | 559489 |
| 01.01.2010 | 172277 | 114850 | 47756 | 553731 |
| 01.02.2010 | 173629 | 109743 | 49606 | 548279 |

Из числа зарегистрированных юридических лиц наибольшее количество отмечается в г. Алматы – 60879 (35 %), г. Астана – 17047 (10 %), в Южно-Казахстанской области – 15068 (9 %), Восточно-Казахстанской области – 10668 (6 %).

Наибольшая численность занятых в сфере малого бизнеса отмечается в Южно-Казахстанской области – 237083 человек или 15 % от общей численности занятых в малом бизнесе, г. Алматы – 216303 человек (13 %), Алматинской области – 178874 человек (10 %). Наименьшая численность в Кызылординской области – 40785 человек (3 %). На торговлю, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования приходится 30% от общей численности занятых в малом бизнесе, на сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство - 30,2%, на строительство – 17,7%, на промышленность – 14,7%.

К числу факторов, повлиявших на увеличение числа занятых в малом бизнесе, следует отнести проводимую правительством последовательную политику поддержки малого бизнеса, в том числе через формирование соответствующего законодательства. Для того, чтобы наглядно рассмотреть динамику развития малого бизнеса в Республике Казахстан за последнее время, проанализируем статистические данные о развитии малого бизнеса, отображенные на таблице 3. Используя данные таблицы 3 была построена диаграмма приведённая на рисунке 2.



Рисунок 2 - Анализ показателей развития малого бизнеса в Республике Казахстан

Из таблицы 3 и рисунка 2 видно, что количество предприятий малого бизнеса растёт из месяца в месяц, причём рост поступательный, не имеющий каких либо скачков и спадов, это обстоятельство характеризует предпринимательство в стране как стабильно развивающееся. Кроме того, из графика на рисунке 3 видно, что количество активных единиц в среднем составляет треть от количества зарегистрированных. Необходимо также отметить, что количество «ложных» (неработающих) предприятий малого бизнеса превышает количество активных. Данный факт свидетельствует о проблемах, в связи с которыми данные предприятия не работают. Проведенный анализ сектора малого бизнеса показывает, что слабые стороны практически не изменились с 1997 года, к ним можно отнести следующее.

- Отсутствие четко выраженных практических мер по проведению политики поддержки малого бизнеса и подготовки кадров.

- Противоречивость законодательных и нормативных актов.

- Проблемы доступа к финансовым источникам (отсутствие стартового капитала, эффективного залогового и страхового механизма).

- Отсутствие эффективного механизма кооперации с крупными предприятиями, условий для развития франчайзинга.

- Отсутствие у начинающих предпринимателей знаний и навыков работы в рыночных условиях, их правовая неосведомленность.

- Бюрократизм, коррупция, вымогательство.

- Слабость и фрагментарность инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

- Жесткая налоговая и таможенная политика, особенно в вопросах администрирования.

- Повышенная чувствительность малого предпринимательства к экономическим изменениям.

- Низкий уровень специализации малого предпринимательства, недостаточный уровень необходимого информационного обеспечения.

Если рассматривать отраслевую структуру малого предпринимательства, то с начала 90-х годов она практически не менялась. Основная часть предпринимателей занимается торгово-посредническими услугами, промышленные предприятия занимают не более 13%. Вызывает также тревогу то обстоятельство, что в последние 5-6 лет количество действующих субъектов малого предпринимательства практически не возрастает, за исключением индивидуальных предпринимателей. Не происходит существенного расширения класса предпринимателей - большинство новых фирм создается "старым" кругом собственников.

Доля малого бизнеса в ВВП за последние годы остается на уровне 16-17%.

Увеличению масштабов и размеров чистого дохода частных производственных предприятий препятствуют высокие транзакционные издержки, уровень которых определяется факторами, не зависящими от самих предприятий. В их числе: трудности сбора рыночной информации о ценах спроса и предложения, протекционистские меры местных властей, защищающих интересы производителей на своих территориях, медленное осуществление банковских операций, противоречивость правовой базы, регламентирующей порядок проведения тех или иных хозяйственных операций и др. Агентство Республики Казахстан по статистике начиная с июля 1998 года проводит регулярные конъюнктурные обследования деловой активности организаций в различных секторах экономики. Целью обследования является оперативное получение качественной информации о состоянии и динамике показателей деловой активности организаций в различных секторах экономики. Программа обследований осуществляется в соответствии с международными стандартами по изучению уровня и тенденций предпринимательской активности. В процессе обследований осуществляется анкетный опрос руководителей организаций о сложившемся в анализируемом периоде (месяц, квартал и т.д.) состоянии и изменениях экономической деятельности возглавляемых ими структур, а также об их ожиданиях на краткосрочную перспективу.

В настоящее время во всех регионах Казахстана проводятся конъюнктурные обследования предприятий и организаций различных форм собственности.

Результаты обследования свидетельствуют о том, что в 2006 г. в отношении конъюнктуры в сельском хозяйстве произошли значительные изменения. В частности:

* объемы производства скота и птицы в живой массе несколько снизились, в то время как объемы производства молока по сравнению с предыдущим кварталом увеличились;
* наблюдалось уменьшение прибыли;
* уменьшилось также число формирований, отметивших в 2006г. увеличение собственных финансовых ресурсов;
* однако в отношении оценки изменения посевных плошадей под основные культуры наблюдался спад;
* закупочные цены на производимую продукцию и задолженность по оплате труда работников остались примерно на прежнем уровне.

В 2009г., по оценкам руководителей, экономическое состояние большинства обследованных сельскохозяйственных формирований остается удовлетворительным.

В частности, более 79% респондентов оценили экономическое состояние своего хозяйства в целом как "удовлетворительное", 11% - как "неудовлетворительное" и 3% - как "на грани банкротства" (в IV квартале 2005г. об этом сообщали соответственно 80%, 12% и 3%).

Следует отметить, что руководители сельскохозяйственных формирований растениеводческого направления более оптимистичны в своих оценках экономического состояния, чем руководители формирований животноводческого направления.

По вопросу об изменении объемов производства скота и птицы в живой массе в I квартале 2009г. по сравнению с IV кварталом 2008г. 20% руководителей опрошенных формирований отметили увеличение и 17% - снижение этих объемов (в IV квартале 2005г. об этом сообщали соответственно 26% и 16%). В то же время 37% респондентов сообщили об увеличении объемов производства молока и 15% - об их снижении (в IV квартале 2008г. об этом сообщали соответственно 22% и 31%). Баланс изменения оценок объемов производства скота и птицы в живой массе в текущем квартале уменьшился по сравнению с предыдущим с (+10)% до (+3)%, баланс изменения оценок объемов производства молока увеличился с (-9)% до (+22)%.

Уменьшение объемов производства скота и птицы в живой массе и увеличение объемов производства молока в I квартале 2006г. по сравнению с предыдущим отметили руководители всех опрошенных сельскохозяйственных формирований.

Все обследуемые формирования ведут активную предпринимательскую деятельность. В 2009г. большинство предприятий поддерживали прямые связи с перерабатывающими предприятиями (об этом сообщили 22% респондентов), в том числе на давальческих условиях (11%), с предприятиями розничной торговли (11%) и с предприятиями агросервиса (7%).

В то же время 36% опрошенных предприятий имеют гарантированный выход на местные оптовые продовольственные рынки, 8% - собственные магазины, ларьки и палатки. При этом, они имеют возможность выбора поставщиков материально-технических ресурсов и услуг (об этом сообщили 21% респондентов) и заключили договор с иностранными фирмами и партнерами на сбыт сельскохозяйственной и другой продукции (2%).

Большинство респондентов (64%) отметили неизменность в I квартале 2009г. по сравнению с IV кварталом 2008г. собственных финансовых ресурсов, 7% - увеличение и 11% - уменьшение этих ресурсов (в IV квартале 2008г. об этом сообщали соответственно 61%, 15% и 7%).

По данным обследования, в 2009г. 14% опрошенных формирований пользовались финансовыми ресурсами, полученными из бюджета, 25% - кредитами и займами.



Рисунок 3 - Факторы, ограничивающие производственную деятельность и предпринимательскую активность в сельском хозяйстве

О неизменности прибыли (без дотаций и компенсаций) в 2009г. по сравнению с предыдущим сообщил каждый второй руководитель (55%) обследованных формирований, об увеличении - 7% и об её уменьшении - 14% (в IV квартале 2008г. об этом сообщали соответственно 51%, 16% и 11%).

Как показали результаты обследования, в 2009г. пятая часть обследованных сельскохозяйственных формирований использовали дотации и компенсации из бюджета, у 90% они не изменились, у 5% - увеличились и у 6% - уменьшились.

В 2009г. доминирующее положение среди факторов, ограничивающих деятельность опрошенных сельскохозяйственных формирований, продолжает занимать фактор "недостаток финансовых средств" (рисунок 3).

Деятельность 41% предприятий ограничивали "низкие закупочные цены". На деятельность 18% предприятий, по оценкам их руководителей, не оказывают воздействия никакие ограничивающие факторы.

Результаты конъюнктурного обследования свидетельствуют о снижении деловой активности в отрасли строительства, что обусловлено фактором сезонности. Снижение деловой активности негативно сказалось и на изменениях показателей финансово-хозяйственной деятельности. Так, в I квартале 2009г. по сравнению с предыдущим кварталом:

* снизился физический объем работ;
* ухудшилось состояние портфеля заказов строительных организаций;
* отмечается незначительное снижение численности занятых.



Рисунок 4 - Факторы, ограничивающие строительную деятельность 2009 г. (в % к общему числу ответов)

В 2009г., по оценкам большинства респондентов, спрос на услуги строительных организаций снизились доходы и обеспеченность собственными финансовыми ресурсами; снизилась стоимость строительно-монтажных работ.

Индекс предпринимательской уверенности, характеризующий деловую активность обследованных строительных организаций, увеличился по сравнению с IV кварталом 2008г. с (-10)% до (+3)%.

В структуре выполняемых работ в строительном секторе около 70% от общего числа приходится на организации, осуществляющие преимущественно жилищное строительство. Сокращение портфеля заказов и физического объема работ строительных организаций привели в начале I квартале 2009г. к сокращению численности занятых. В 2009г. баланс изменения оценок численности занятых составил (-12)%, в предыдущем квартале - (-10)%.

Среди факторов негативно влияющих на деловую активность строительных организаций, ведущие позиции сохранили в 2009г. "высокая стоимость материалов, конструкций, изделий", "недостаток заказов на работы" и "высокий уровень налогов" (рисунок 3).

Результаты обследования свидетельствуют о том, что в I квартале 2009г. отмечалось ухудшение конъюнктуры на транспорте. В частности:

* отмечалось уменьшение доли организаций, у которых наблюдалось увеличение спроса и объемов грузооборота и пассажирооборота.
* наблюдались снижение оценок численности занятых, обеспеченности собственными финансовыми ресурсами и экономической ситуации.

В 2009г. наблюдалось снижение деловой активности опрошенных предприятий транспорта по сравнению с предыдущим кварталом.



Рисунок 5 - Факторы, ограничивающие рост объёмов транспортных услуг в 2009 г.

В частности, в I квартале 2009г. по сравнению со IV кварталом 2008г. о неизменности деловой активности на своих предприятиях сообщили 71% руководителей, о росте - 12% и о спаде - 16% (в IV квартале 2005г. об этом сообщали соответственно 64%, 18% и 13%).

Большинство руководителей предприятий негосударственной формы собственности отметили снижение деловой активности по сравнению с предыдущим кварталом. Так, баланс изменения оценок деловой активности на этих предприятиях снизился с (+5)% до (-4)%.

В I квартале 2009г. более 24% руководителей опрошенных транспортных предприятий отметили высокий уровень конкуренции со стороны предприятий данного вида транспорта по сравнению с предыдущим кварталом, 43% - умеренный уровень, 5% - слабый, 6% -отсутствие конкуренции и 1 7% - затруднились оценить (в IV квартале 2008г. об этом сообщали соответственно 25%, 42%, 4%, 6% и 17%).

В то же время 10% респондентов оценили уровень конкуренции со стороны предприятий других видов транспорта как "высокий", 20% - как "умеренный", 6% - как "слабый", 12% - как "никакой" и 22% затруднились дать оценку (в IV квартале 2008г. давали оценку уровню конкуренции соответственно 12%, 18%, 5%, 9% и 25% респондентов).

Фактор "проникновение на рынки других предприятий" (53% от общего числа ответивших) оставался доминирующим в усилении конкуренции услуг предприятий и в 2009г. Для 15% -"сокращение внутреннего платежеспособного спроса", для 8% - возможность конкурентов свободно рекламировать свои услуги".

Среди факторов, ограничивающих деловую активность автотранспортных предприятий, самыми значимыми, по оценкам предпринимателей, в 2009г. оставались "рыночная конкуренция со стороны предприятий данного вида транспорта", "недостаток собственных финансовых средств" и "изношенность материально-технической базы" (рисунок 5).



Рисунок 6 - Факторы, усиливающие конкуренцию на рынке услуг в 1 квартале 2009 г.

Результаты обследования свидетельствуют о том, что в 2009г. существенных изменений в отношении деловой активности обследованных предприятий связи не произошло. В частности по сравнению с предыдущим кварталом:

* спрос на услуги связи и объем реализации услуг существенно не изменились;
* отмечалось незначительное сокращение численности занятых;
* роста тарифов на оказываемые услуги не наблюдалось;
* значительного увеличения как дебиторской задолженности, так и задолженности по обязательствам также не наблюдалось;
* собственные финансовые ресурсы остались на уровне предыдущего квартала.

В числе факторов, препятствующих конкуренции услуг на рынках сбыта предприятия связи в 2009г., отмечены наличие национального оператора монополиста на рынке (об этом сообщили 47% респондентов), трудности с получением лицензии на отдельные виды деятельности (17%).

Неизменность уровня спроса не повлияло на рост объемов реализации услуг. Баланс изменения оценок объема реализации составил в конце I квартала 2009г. (+18)% (в конце IV квартала 2005г. -(+23)%). На предприятиях национальной почты, курьерской деятельности и электросвязи также отмечено снижение баланса изменения оценок объема реализации.

Более трети руководителей опрошенных предприятий (34%) отметили в I квартале 2009г. высокий уровень конкуренции со стороны казахстанских предприятий, 42% - умеренный уровень, 5% - слабый уровень, 3% - никакой уровень и 10% - затруднились оценить. В то же время 7% и 8% респондентов сообщили о высоком уровне конкуренции соответственно со стороны предприятий ближнего и дальнего зарубежья, 13% и 8% - умеренном уровне, 6% и 3% -слабом, 18% и 21% - никаком, 25% и 27% соответственно затруднились оценить уровень конкуренции.

Доминирующим фактором, который оказывал влияние на усиление конкуренции услуг на рынке сбыта в I квартале 2009г. как и в предыдущем квартале, по оценке руководителей, оставалось "проникновение на рынки сбыта новых предприятий" (рисунок 5).

Большинство руководителей опрошенных предприятий в целом по связи (61%) оценили экономическую ситуацию своего предприятия на момент обследования как «удовлетворительную», 26% - как «хорошую» и 7% - как «плохую». При этом 32% руководителей отметили в I квартале 2009г. по сравнению с IV кварталом 2008г. улучшение экономической ситуации на своих предприятиях, 59% сообщили о неизменности и 5% - об её ухудшении (в IV квартале 2008г. об этом сообщали соответственно 31%, 63% и 4%).

В 2009г. доминирующее положение среди факторов, ограничивающих деятельность опрошенных предприятий связи, продолжает занимать фактор "рыночная конкуренция со стороны отечественных предприятий" (54% от общего числа ответивших).

Деятельность 38% предприятий ограничивал "недостаток собственных финансовых средств", а 21% - "недостаток рынка предоставляемых услуг", 22% - "недостаток необходимого оборудования", 16% - "неплатежеспособность потребителей", 12% - "изношенность основного оборудования".

На деятельность 19% предприятий, по оценкам их руководителей, не оказывают воздействия никакие ограничивающие факторы.

Результаты обследования свидетельствуют о том, что в 2009г. существенных изменений основных показателей финансово-хозяйственной деятельности опрошенных торговых предприятий торговли не произошло.

В частности отмечалось незначительное увеличение доли организаций, у которых наблюдался рост объемов товарооборота по сравнению с IV кварталом 2008г.;



Рисунок 7 - Факторы, препятствующие нормальной работе предприятий торговли в 1 квартале 2009 г.

В марте 2008г. по сравнению с предыдущим месяцем индекс предпринимательской уверенности на предприятиях оптовой торговли остался на уровне предыдущего месяца и составил (+16)%, в розничной торговле снизился с (+14)% до (+13)%, а в сфере торгового посредничества - с (+12)% до (+7)%.

Индекс предпринимательской уверенности, характеризующий деловую активность предприятий торговли в марте 2009г. по сравнению с февралем 2009г. уменьшился на 1 процентный пункт и составил (+14)%.

Общая экономическая ситуация на предприятиях торговли в I квартале 2009г. оставалась стабильной. В частности, доля предприятий торговли, экономическое положение которых охарактеризовано их руководителями как "хорошее" и "удовлетворительное", в текущем квартале уменьшилась по сравнению с предыдущим кварталом с 93% до 91%.

В 2009г., по оценкам руководителей обследованных предприятий, среди факторов, препятствующих нормальной работе, лидируют такие как "возросшая конкуренция на рынке" и "недостаток собственных финансовых ресурсов". В то же время 28% респондентов отметили отсутствие ограничений для нормальной работы (рисунок 6).

Оценки руководителей опрошенных предприятий, оказывающих компьютерные услуги и услуги, связанные с ними, в 2009г. свидетельствуют о незначительных изменениях показателей их предпринимательской деятельности. В частности:

* снижения объемов оказанных услуг не наблюдалось, однако снизился спрос по сравнению с IV кварталом 2008г.;
* финансовые показатели предприятий улучшились незначительно;
* стоимость оказываемых услуг повысилась незначительно;
* рыночная конкуренция со стороны отечественных предприятий осталась достаточно высокой.

Как показали результаты обследования, большинство предприятий, оказывающих компьютерные услуги и услуги, связанные с ними проводили маркетинговые исследования в области компьютерных услуг:

* исключительно собственными силами: систематически - 11%, эпизодически - 21%;
* преимущественно собственными силами: систематически - 3%, эпизодически - 13%.

Результаты обследования свидетельствуют, что вложения инвестиций в основной капитал (повышение квалификации персонала) в I квартале 2006г. не изменились по сравнению с IV кварталом 2008г. В то же время наблюдается увеличение баланса изменения оценок инвестиций в оборудование (на 2 процентных пункта).

Доминирующим фактором, ограничивающим инвестиции в I квартале 2009г., по оценкам 35% руководителей опрошенных предприятий, явился "недостаток прибыли". Немаловажную роль в ограничении инвестиции сыграл такой фактор как "высокий процент коммерческого кредита" (об этом сообщили 15% респондентов). Другими факторами, ограничивающими инвестиции в I квартале 2009г., явились «низкий уровень квалифицированного персонал» (5%), «технические факторы» (6%) и другие факторы (10%).

При этом все руководители опрошенных предприятий в I квартале 2009г. предпринимали следующие меры для повышения конкурентоспособности оказываемых услуг:

* повышение качества услуг (об этом сообщили 70% респондентов);
* изучение запросов потребителей (54%);
* повышение квалификации персонала (48%);
* создание новых видов услуг (50%);
* изучение конкурентов (46%);
* рекламная компания (40%);
* улучшение менеджмента (35%);
* внедрение новых технологий (25%);
* снижение издержек (30%);
* модернизация оборудования (35%);
* получение государственной лицензии на дополнительные виды деятельности (19%);
* другие (5%).



Рисунок 8 - Факторы, ограничивающие рост объёма компьютерных услуг

Для 48% респондентов доминирующим фактором, усиливающим конкуренцию в 2009г. оставалось «проникновение на рынки сбыта новых предприятий».

Для 19%, 22% и 20% предприятий такими факторами явились: соответственно "возможность предприятий-конкурентов свободно рекламировать свои услуги", "сдерживание иен казахстанскими конкурентами" и "снижение себестоимости услуг вследствие появления новых технологий" (рисунок 8).

Положение с занятостью на обследованных предприятиях в 2009г. продолжало оставаться достаточно стабильным. Почти у 81% предприятий численность занятых не изменилась. На тех предприятиях, где произошли изменения, баланс оценок показателя 2009г. составил (+2)%, что выше данного показателя в IV квартале 2008г. на 2 процентных пункта.

Таким образом, можно выделить ряд факторов, негативно влияющих на развитие малого предпринимательства.

Одной из наиболее сложных проблем, препятствующих развитию малого предпринимательства, является отсутствие у большей части субъектов достаточных финансовых ресурсов для обеспечения собственных инвестиционных и оборотных потребностей. Банки в силу низкой залогоспособности малого предпринимательства вынуждены переносить стоимость риска на кредиты путем увеличения процентной ставки по займам.

В то же время недостаточный уровень фондовооруженности предприятий малого бизнеса не способствует повышению экономической эффективности сектора малого предпринимательства из-за его низкой производительности труда и сдерживает кредитование малого предпринимательства под залог основных средств.

По этой причине на протяжении ряда лет торгово-посредническая деятельность для предпринимателей остается единственно доступным методом накопления собственных финансовых средств. Доход субъектов малого предпринимательства от реализации товаров, услуг в сфере торговли составляет более 60% от общего объема полученного ими дохода.

Другим фактором, негативно влияющим на развитие малого предпринимательства, является несовершенство существующих или отсутствие четких норм в законодательстве страны, регулирующих деятельность малого предпринимательства, что приводит к увеличению административных барьеров. Недостаточная скоординированность инфраструктуры поддержки малого предпринимательства привела к тому, что при входе на рынок предприниматель несет большие издержки, обусловленные необходимостью налаживания и поддержки отношений со всеми контрагентами во внешней и внутренней среде. Во внешней - это взаимоотношения с государственными органами, финансово-кредитными организациями, поставщиками, потребителями и конкурентами; во внутренней - выбор вида деятельности и организационно-правовой формы; формирование уставного капитала в необходимом размере; подбор кадров и управление персоналом; поиск команды партнеров и знание рынка.

Во многих регионах продолжают оставаться нерешенными проблемы квалификации предпринимателей и их обучения. Наблюдается острый дефицит квалифицированных кадров для малого бизнеса в области инженерно-технических и рабочих специальностей. В этой связи наиболее актуальным представляется необходимость углубления экономических, правовых и институционально-структурных реформ путем систематизации работы по поддержке малого предпринимательства на основе опыта предыдущих лет.

В целях дальнейшего развития малого предпринимательства Главой государства определены основные направления поддержки малого бизнеса на ближайшую перспективу, в том числе формирование предпринимательского климата, конкурентной среды, системы общественных институтов, которые будут стимулировать частный сектор к созданию производств с высокой добавленной стоимостью. [2] Правительство проводит углубленную политику по реформе финансового сектора и комплексному развитию инфраструктуры поддержки малого предпринимательства: расширение сети центров малого бизнеса, бизнес-инкубаторов, консалтинговых, лизинговых и других фирм, создание банков данных специализирующихся на обслуживании малых предприятий.

Также предусматриваются меры по кооперации малого предпринимательства с крупными предприятиями, а также осуществление сегментации крупных малоэффективных производств и создания на их базе малых предприятий.

В целях привлечения предпринимателей в процесс подготовки законодательных и нормативных актов при центральных исполнительных органах созданы Экспертные советы по вопросам поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, в состав которых вошли представители общественных объединений предпринимателей.

В целом в настоящее время упрощен порядок регистрации субъектов малого предпринимательства - введены типовые уставы, размер регистрационного сбора уменьшен в 4 раза, упрощена процедура сертификации продукции для субъектов малого предпринимательства, введены льготы по регистрации недвижимости и права на землю, сокращено число контролирующих и инспектирующих государственных органов и платных услуг, осуществляемых ими, проводятся тендеры по передаче субъектам малого предпринимательства, занимающимся производственной деятельностью, неиспользуемых площадей и земель, а также объектов незавершенного строительства, введена система упрощенного бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства.

В Казахстане произведен независимый мониторинг, в результате которого в законодательной базе Казахстана, касающейся малого и среднего бизнеса, выявлено 156 административных барьеров, 60 из которых непреодолимы.

Среди 150 административных барьеров - привлечение иностранной рабочей силы, таможенные процедуры для субъектов малого бизнеса, правила по введению в эксплуатацию объектов недвижимости. В свое время не следовало расширять полномочия контрольно-надзорных органов, которых на сегодня в Казахстане насчитывается 57 (особо активных - более 3-х десятков). Каждый административный барьер для субъекта предпринимательства, не обладающего широкими связями и специальной юридической службой, является коррупционной схемой. На сегодняшний день HДС для казахстанских предприятий составляет 14%, тогда, как в США - всего 5%.

# 2.2. Перспективы развития малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан

Во всех странах с развитой экономикой развитию и поддержке малого бизнеса способствует государство, создает предпосылки для открытия новых рабочих мест, возможности для расширения производства потребительских товаров и услуг, условия для гибкого и своевременного реагирования на изменения рыночного спроса, приближает товары и услуги к потребителю.

В Казахстане постоянно совершенствуется законодательная база, способствующая развитию малого и среднего бизнеса.

Закон Республики Казахстан от 19 июня 1997 года «О государственной поддержке малого предпринимательства» регулирующий общественные отношения в области государственной поддержки малого предпринимательства, содействует формированию и развитию инфраструктуры малого предпринимательства. Закон Республики Казахстан от 19 июня 1997 года «Об индивидуальном предпринимательстве» направленный на реализацию установленного Конституцией Республики Казахстан права граждан на свободу предпринимательской деятельности, формирование системы государственных гарантий для индивидуального предпринимательства. В 2005 году разработан законопроект «О частном предпринимательстве». Целью разработки законопроекта явилась необходимость объединения ранее принятых законодательных актов в единый закон, который бы регулировал общественные отношения, возникающие при осуществлении физическими и юридическими лицами частной предпринимательской деятельности, определял основные правовые, экономические и социальные условия и гарантии, обеспечивающие свободу частной предпринимательской деятельности в Республике Казахстан.[22, с 101]

Также считаем необходимым отметить, что большое внимание в законопроекте уделено вовлечению представителей предпринимательства республики в законотворческую деятельность. Одна из статей посвящена созданию и деятельности экспертных советов при центральных и местных государственных органах, которые создаются с целью проведения экспертизы нормативных правовых актов, затрагивающих интересы частного предпринимательства. В экспертные советы при центральных государственных органах, в соответствии с законопроектом, будут входить представители единого республиканского объединения предпринимателей и работодателей и республиканского объединения по малому предпринимательству, при местных исполнительных органах - представители единого республиканского объединения предпринимателей и работодателей, областных отраслевых объединения и областного объединения по малому предпринимательству. В состав экспертного совета могут входить представители государственных органов и другие заинтересованные некоммерческие организации соответствующего уровня, на основании доверенности. Кроме того, для снижения административного давления и количества проверок со стороны государственных органов разработан законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам предпринимательства». С принятием законопроекта будет исключена возможность принятия иных нормативных правовых актов, кроме Законов Республики Казахстан, определяющих периодичность и условия контроля за субъектами частного предпринимательства.

В соответствии с Посланием Президента Республики Казахстан народу Казахстана от 18 февраля 2005 года «Казахстан на пути ускоренной экономической, социальной и политической модернизации» постановлением Правительства Республики Казахстан от 12 мая 2005 года № 450 утверждена Программа ускоренных мер по развитию малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан на 2005-2007 годы.

Основной целью Программы является повышение конкурентоспособности Казахстана за счет совершенствования институциональных условий, направленных на максимальное расширение сфер деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства и активизацию их деятельности. До настоящего времени государственная поддержка малого предпринимательства в Казахстане акцентировалась на предоставлении налоговых преференций и льготного финансирования за счет государственного бюджета и велась не всегда на системных началах.

Сегодня назрела ситуация, когда малое и среднее предпринимательство должно использовать свою гибкость, мобильность, рыночную объективность для ускоренного поиска своего места в инновационной экономике.

С принятием Программы предполагается решение следующих задач:

− создание максимально прозрачной законодательной основы для развития малого и среднего предпринимательства;

− дебюрократизация экономики и устранение административных барьеров;

− сокращение теневого оборота в малом и среднем предпринимательстве;

− передача непрофильных государству функций в рыночную среду, в первую очередь, малому и среднему предпринимательству;

− создание и обеспечение жизнеспособных инфраструктурных систем на основе кластерно-сетевого подхода;

− участие предпринимательства в инновационной экономике.

Финансирование будет проводиться за счет средств республиканского бюджета: 2006 год – 13195,12 млн. тенге (101,5 млн. $ США), 2007год – 10215,12 млн. тенге (78,6 млн. $ США), 2008 год – 10000 млн. тенге (76,9 млн. $ США). В результате реализации Программы в течение трех лет будут увеличены объемы кредитования субъектов малого и среднего бизнеса до 95000млн.тенге (700 млн.$ США).

Принято постановление Правительства Республики Казахстан от 28 апреля 2005 года № 397 «О концепции развития акционерного общества «Фонд развития малого предпринимательства». Целью данной Концепции является формирование деятельности Фонда по принципу «финансового супермаркета», в котором должны быть представлены «товары и услуги», формирующие потребности, отвечающие интересам и возможностям различных слоев населения, желающих реализовать имеющийся у них предпринимательский потенциал и инициативу. Фонд как системообразующий элемент государственной поддержки предпринимательства будет расширять и усиливать следующие направления деятельности:

В целях развития системы микрокредитования предполагается:

− создание и ресурсная поддержка сети микрокредитных организаций;

− создание и функционирование микрокредитного Центра Фонда, обеспечивающего мониторинг за деятельностью микрокредитных организаций, разработку и внедрение методологии и стандартов микрофинансирования;

− организация обучения участников процесса микрокредитования как приоритетного направления учебно-методичеcкой поддержки предпринимательства.

В целях развития гарантирования предполагается:

− заключение генеральных соглашений с банками второго уровня о сотрудничестве на республиканском и региональном уровнях;

− выдача гарантий субъектам малого предпринимательства при получении ими кредитов в банках второго уровня, покрывающих от 50 до 80 процентов стоимости проекта.

В целях развития проектного финансирования предполагается:

− открытие специальных кредитных линий для оралманов, молодежи, потенциальных предпринимателей пенсионного возраста, ремесленников, инвалидов;

− кредитование внедрения международных стандартов качества менеджмента с последующим возмещением 50 процентов затрат предпринимателя;

− кредитование франчайзинговых операций;

− кредитование участников инфраструктуры поддержки малого бизнеса;

− открытие кредитной линии для поэтапной капитализации предприятий малого бизнеса за счет заемных средств Фонда.

В целях развития финансового лизинга предполагается расширение объемов финансирования проектов предусматривающих обновление и модернизацию основных фондов малых предприятий.

Основной ролью государства на данном этапе экономического развития должно стать создание инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

# 

# Заключение

Малый и средний бизнес находится в центре интересов казахстанского общества, затрагивает жизнь всего населения страны. Немногие сектора экономики могли бы функционировать без его нескончаемого потока продукции и услуг. И что особенно важно, его деятельность инициирует изобретательскую и инновационную деятельность, основные идеи и изобретения чаще поступают от малых, нежели от крупных предприятий. Вопреки общераспространенному мнению малый бизнес процветает в тени крупного бизнеса. Как правило, малые производства являются более прибыльными, нежели крупные перерабатывающие компании.

Хотя малый бизнес процветает почти в каждой отрасли, в некоторых он занимает более сильные позиции, чем в других. Требования каждой основной группы отраслей - начальные финансовые вложения в персонал, материалы и оборудование определяют, насколько устойчивым будет присутствие в них малого бизнеса. Если судить по количеству наемных работников, малый бизнес преобладает в трех из четырех основных групп отраслей: оптовой торговле, розничной торговле и сфере услуг. Менее сильной является позиция в производстве, главным образом из-за больших денежных средств, необходимых для начала дела.

Возможности развития предпринимательства имеются фактически в каждой отрасли. В любой отрасли малые предприятия достигают наибольшего успеха, когда являются новаторами. Из проведённого анализа можно сказать, что в настоящее время основная часть предпринимателей занимается торгово-посредническими услугами, промышленные предприятия занимают не более 13%.

В настоящее время существует множество факторов препятствующих развитию малого и среднего бизнеса. Одной из наиболее сложных проблем является отсутствие у большей части субъектов достаточных финансовых ресурсов для обеспечения собственных инвестиционных и оборотных потребностей. Банки в силу низкой залогоспособности малого предпринимательства вынуждены переносить стоимость риска на кредиты путем увеличения процентной ставки по займам. Другим фактором, негативно влияющим на развитие малого предпринимательства, является несовершенство существующих или отсутствие четких норм в законодательстве страны, регулирующих деятельность малого предпринимательства, что приводит к увеличению административных барьеров. Недостаточная скоординированность инфраструктуры поддержки малого предпринимательства привела к тому, что при входе на рынок предприниматель несет большие издержки, обусловленные необходимостью налаживания и поддержки отношений со всеми контрагентами во внешней и внутренней среде. Во внешней - это взаимоотношения с государственными органами, финансово-кредитными организациями, поставщиками, потребителями и конкурентами; во внутренней - выбор вида деятельности и организационно-правовой формы; формирование уставного капитала в необходимом размере; подбор кадров и управление персоналом; поиск команды партнеров и знание рынка.

Во многих регионах продолжают оставаться нерешенными проблемы квалификации предпринимателей и их обучения. Наблюдается острый дефицит квалифицированных кадров для малого бизнеса в области инженерно-технических и рабочих специальностей. В этой связи наиболее актуальным представляется необходимость углубления экономических, правовых и институционально-структурных реформ путем систематизации работы по поддержке малого предпринимательства на основе опыта предыдущих лет.

Используя опыт развитых стран по развитию малого и среднего бизнеса, Правительство проводит углубленную политику по реформе финансового сектора и комплексному развитию инфраструктуры поддержки малого предпринимательства: расширение сети центров малого бизнеса, бизнес-инкубаторов, консалтинговых, лизинговых и других фирм, создание банков данных специализирующихся на обслуживании малых предприятий. В настоящее время упрощен порядок регистрации субъектов малого предпринимательства - введены типовые уставы, размер регистрационного сбора уменьшен в 4 раза; упрощена процедура сертификации продукции для субъектов малого предпринимательства; введены льготы по регистрации недвижимости и права на землю; сокращено число контролирующих и инспектирующих государственных органов и платных услуг, осуществляемых ими; проводятся тендеры по передаче субъектам малого предпринимательства, занимающимся производственной деятельностью, неиспользуемых площадей и земель, а также объектов незавершенного строительства; введена система упрощенного бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства. Таким образом, в настоящее время в области поддержки предпринимательства существует большое количество различных институтов, сформированы базовые принципы, формы и механизмы поддержки.

Подводя итоги проведённого исследования можно сказать, что количество предприятий малого бизнеса растёт из месяца в месяц, причём рост поступательный, не имеющий каких либо скачков и спадов, это обстоятельство характеризует предпринимательство в стране как стабильно развивающееся. Наряду с определенными наработками в Казахстане имеются серьезные проблемы, требующие проведения коренной реорганизации деятельности в осуществлении политики качества. Состояние дел в этой области в настоящее время позволяет констатировать отставание в Казахстане от европейских стран примерно на 12-14 лет. Нетрудно представить, что если уже сейчас не начать целенаправленную работу в этом направлении, указанный разрыв значительно увеличится.

# Список использованных источников

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы
2. «Основы предпринимательской деятельности» под редакцией Осипова Ю.М., Москва, 1992
3. Мамыров Н.К. «Основы предпринимательства», Алматы, Экономика, 1997
4. Гайнутдинов Э.М. «Основы предпринимательства», Минск, «Высшая школа», 2000
5. Закон Республики Казахстан от 31 января 2006 года №124-III ЗРК О частном предпринимательстве (В редакции Закона Республики Казахстан от 07.07.2006 г. №178-III ЗРК, 11.12.2006 г. №201-III ЗРК)
6. Бусыгин А. В. Предпринимательство. Основной курс т.1 М.: Экономика», 2000
7. Лапуста М. Г., Старостин Ю. Л. Малое предпринимательство М. ИНФРА-М, 1998
8. Гражданский Кодекс Республики Казахстан (общая часть), Алматы: «Юрист», 2002г.
9. Послание Президента Казахстана Н.А. Назарбаева народу Казахстана – Стратегия «Казахстан-2030
10. "Экономические регуляторы политики поддержки предпринимательства в Казахстане" А. Кантарбаева, У. Шукеев // Альпари № 3 2002 г.
11. Казахстанский сервер стандартизации, сертификации и систем менеджмента качества // www.standart.kz
12. Сборник «Предприниматель и право», Издательский дом «БИКО», Алматы, 2000.
13. Экономика и статистика. Алматы, 2005
14. “Социально-экономическое развитие РК” Информационно-аналитический журнал 2005
15. Абуталипов Ж. На пути к рынку//Казахстан: экономика и жизнь, 2000
16. Социально-экономическое развитие Республики Казахстан (краткий статистический справочник) 2009 г
17. Закон Республики Казахстан от 4 июля 1992 г. N 1543-ХII О защите и поддержке частного предпринимательства
18. Закон Республики Казахстан от 19 июня 1997 года N 135-I Об индивидуальном предпринимательстве
19. Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу закона, от 2 мая 1995 года N 2255 О хозяйственных товариществах
20. Закон Республики Казахстан от 22 апреля 1998 года N 220-1 О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью
21. Закон РК от 31 марта 1998 г. N 214-1 О крестьянском (фермерском) хозяйстве
22. Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу закона, от 5 октября 1995 года N 2486 О производственном кооперативе
23. Грачев И. Развитие малого предпринимательства // Деньги и кредит . 1997
24. Куликов Л.М. "Основы экономических знаний": Учеб. Пособие. - М.: Финансы и статистика, 1998 г. –267 стр.
25. Кэмбелл Р. Макконелл, Стенли Л. Брю. «Экономика». Москва, издательство «Республика», 1992г., том 2.
26. Назарбаев Н.А. Стратегия становления и развития Казахстана как суверенного государства. - Алма-Ата, 1992.