Министерство образования и науки Республики Казахстан

Казахский национальный университет имени аль-Фараби

Факультет Экономики и Бизнеса

Кафедра «Макро и микро экономики»

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

На тему:

**Малый бизнес: характерные черты, преимущества, зарубежный опыт и проблемы становления в Республике Казахстан**

|  |
| --- |
| Выполнил/а:  Даирова А.К. |
| Научный руководитель:  Ст.преподаватель, PhD |
| Аскаров Д.Т. |

Алматы, 2009

План:

Тема: «Малый бизнес: характерные черты, преимущества, зарубежный опыт и проблемы становления в Республике Казахстан»

Введение………………………………………………………………………....3

Глава 1. Становление и развитие предпринимательства……………………..5

1.1. Что такое малый бизнес……………………………………………………5

1.2. Роль малого бизнеса в экономике…………………………………………8

1.3. Опыт зарубежных стран в развитии малого бизнеса……………………12

Глава 2. Пути совершенствования поддержки развития малого бизнеса в Республике Казахстан………………………………………………………….16

2.1. Государственная поддержка малого предпринимательства ……….…..16

2.2. Становление и развитие малого бизнеса в Казахстане …………….…..20

2.3. Проблемы казахстанского предпринимательства и пути их преодоления………………………………………………………………..…...25

Заключение…………………………………………………………………..…27

Список литературы……………………………………………………..……...29

Введение

Актуальность темы исследования заключается в том, что стратегическими задачами экономики Казахстана являются развитие отечественного наукоемкого производства, разработка и освоение новых информационных технологий, ориентированных на получение конкурентоспособной продукции и обеспечение интересов национальной экономической безопасности за счет сохранения и развития промышленного и научно-технического потенциала республики.

Малый и средний бизнес как одна из конкретных форм проявления общественных отно­шений способствует не только повышению материального и ду­ховного потенциала общества, не только создает благоприят­ную почву для практической реализации способностей и талан­тов каждого индивида, но и ведет к единению нации, сохране­нию ее национального духа и национальной гордости.

В экономической, философской и других видах литературы можно найти различные точки зрения на сущность понятия «предпринимательство». Например, по понятиям американских учёных – это вид деятельности граждан, направленный на организацию и осуществление смелых, важных и трудных проектов. Предпринимательство – это рискованное дело, осуществляемое добровольно гражданами (их объединениями) на свой риск и под свою ответственность. Предпринимательство ассоциируется с понятиями сделать что-то новое или улучшить уже существующее. Оно связано с понятиями «динамизм», «инициатива», «смелость» и высвобождает в обществе тот потенциал, который многие интересные идеи превращает в реальность.

В западных странах в настоящее время предпринимательство характеризуется как особый, новаторский, антибюрократический стиль хозяйствования. В основе, которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленной задачи ресурсы на самых разнообразных источников.

При написании курсовой работы была поставлена цель – раскрыть сущность предпринимательской среды, социально-экономическую, политическую, гражданско-правовую ситуацию, обеспечивающую экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики, особенно малого бизнеса.

В заключительной части исследования отражаются рекомендации по совершенствованию предпринимательской деятельности в Республике Казахстан. В работу включены приложения и библиографический список.

Для достижения этой цели использованы труды великих экономистов, не только отечественных, но и зарубежных, законодательство Республики Казахстан, а также Интернет ресурсы, без которых трудно обойтись на данный момент. Все эти источники помогли представить полную картину происходящего в мире малого бизнеса, а также дать основные понятия и термины.

Таким образом, выбранная тема решает актуальные проблемы развития предпринимательства в современных условиях.

Глава 1. Становление и развитие предпринимательства.

1.1. Что такое малый бизнес

Предпринимательство — самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Эффективность предпринимательской деятельности может оцениваться не только размерами полученной прибыли, но и изменением стоимости бизнеса (рыночной стоимости предприятия, гудвила). Предпринимательство, бизнес — важнейший атрибут рыночной экономики, пронизывающий все её институты.

Может осуществляться юридическим лицом или непосредственно физическим лицом. Во многих странах, для ведения предпринимательской деятельности физическому лицу требуется регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя.

Предпринимательством можно заниматься в разных сферах. Помимо общего предпринимательства, выделяют социальное и технологическое предпринимательство. Источниками стартового капитала для начала предпринимательской деятельности могут быть: займы (долговое финансирование — в банке или у знакомых), безвозмездная помощь (гранты или субсидии), инвестиции (венчурных фондов или бизнес-ангелов — долевое финансирование). Кроме того для помощи начинающим предпринимателям существуют правительственные и общественные организации, технопарки и бизнес-инкубаторы. Тем не менее, предпринимательство — нелегкое занятие, и большинство новых предприятий терпит крах.

Малый бизнес — это совокупность малых и средних предприятий, ограниченная определенными правовыми нормами.

Малый бизнес (или малое предпринимательство) — это сектор экономики, включающий в себя индивидуальное предпринимательство и небольшие частные предприятия.

Для понимания природы предпринимательства многое сделали Людвиг фон Мизес, Фридрих Август фон Хайек и другие представители австрийской школы экономистов, а также американский экономист Йозеф Шумпетер. По определению последнего, предприниматель — это человек, пытающийся превратить новую идею или изобретение в успешную инновацию. В частности, предпринимательство представляет собой силу креативного разрушения, действующую на рынках и в производстве, одновременно создавая новые продукты и модели бизнеса. Креативное разрушение обеспечивает динамичный и долгосрочный экономический рост.[1]

Американский ученый, профессор Роберт Хизрич определяет "предпринимательство как процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предпринимателя — как человека, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансо­вый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым. В американской учеб­ной и научной литературе дается множество и других определе­ний, характеризующих предпринимательство и предпринимате­ля с экономической, политэкономической, психологической, управленческой и других точек зрения.[2]

Основными принципами государственного регулирования частного предпринимательства являются:

* гарантии свободы частной предпринимательской деятельности и обеспечение ее защиты и поддержки;
* равенства всех субъектов частного предпринимательства на осуществление предпринимательской деятельности;
* приоритета развития малого предпринимательства;
* участия субъектов частного предпринимательства в экспертизе проектов нормативных правовых актов, затрагивающие интересы частного предпринимательства.

Субъектами малого предпринимательства являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников не более 50 человек и юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, со среднегодовой численностью работников не более 50 человек и среднегодовой стоимостью активов за год не свыше шестидесятитысячекратного месячного расчетного показателя.

Предпринимательство – хозяйственная деятельность с использованием новизны, риска, изобретательства с целью получения доходов. Но в широком смысле это предприимчивость, инициативность, активность в сфере экономики. В узком смысле это экономическая деятельность собственника или хозяйствующего объекта.[8]

Индивидуальные предприниматели — физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, главы крестьянских (фермерских) хозяйств.

Индивидуальное предпринимательство осуществляется в виде личного или совместного предпринимательства. Совместное предпринимательство осуществляется группой физических лиц (индивидуальных предпринимателей) на базе имущества, принадлежащего им на праве общей собственности, а также в силу иного права, допускающего совместное пользование и (или) распоряжение имуществом. При совместном индивидуальном предпринимательстве все сделки, связанные с частной предпринимательской деятельностью, совершаются, а права и обязанности приобретаются и осуществляются от имени всех участников совместного предпринимательства.

Субъекты частного предпринимательства вправе:

1) осуществлять любые виды частной предпринимательской деятельности, если иное не установлено законодательными актами;

2) осуществлять частное предпринимательство с использованием наемного труда в соответствии с законодательными актами;

3) учреждать филиалы, представительства, организации в порядке предусмотренном в соответствии с законодательными актами;

4) самостоятельно устанавливать цены на производимые товары работы, услуги, за исключением случаев, установленных законодательными актами;

5) предоставлять средства (займы) субъектам частного предпринимательства на возмездной основе;

6) осуществлять внешнеэкономическую деятельность в пределах своей правоспособности;

7) учреждать объединения предпринимателей;

8) участвовать в работе экспертных советов по вопросам предпринимательства через аккредитованные объединения предпринимателей;

9) обращаться в правоохранительные и контролирующие органы по вопросам привлечения к ответственности лиц, виновных в нарушении прав частных предпринимателей;

10) обращаться в судебные органы для защиты своих прав и законных интересов;

11) вносить для рассмотрения в государственные органы предложения об устранении причин и условий, способствующих неисполнению или ненадлежащему исполнению нормативных правовых актов по вопросам поддержки и защиты частного предпринимательства.

Субъекты частного предпринимательства обязаны:

1) соблюдать законодательство, права и охраняемые законом интересы физических и юридических лиц и государства;

2) обеспечивать соответствие производимой продукции (работ и услуг) требованиям законодательства;

3) получать лицензии на осуществление видов предпринимательской деятельности, подлежащие лицензированию, в соответствии с законодательными актами ;

4) осуществлять обязательное страхование гражданско-правовой ответственности в соответствии с законодательными актами.[3]

Традиционные малые предприятия отличаются стабильностью объемов выпускаемой продукции в определенной сфере деятельности. Они производят необходимые виды услуг, без которых человек не может обойтись, выпускают продукцию широкого потребления. Примером таких предприятий являются небольшие специализированные магазины, мастерские по ремонту бытовой техники, парикмахерские и т. п. Владельцы традиционных малых предприятий ориентируются на небольшую сумму прибыли и сохранение традиций в производстве или обслуживании, а не на стремительное развитие своего предприятия.

1.2. Роль малого бизнеса в экономике

Малый бизнес - важнейший элемент рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство. Малый бизнес во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта.[4]

Роль малого предпринимательства в мировой экономике резко возросла в 80-90-е годы. По данным ООН, в целом на малых и средних предприятиях в мире занято почти 50% трудового населения и производится 33-60% национального продукта.

Роль малого предпринимательства определяется классическими задачами, которые решает малый бизнес в развитых странах. Это, в первую очередь, сглаживание колебаний экономической конъюнктуры посредством особого механизма сбалансирования спроса и предложения; развитие здоровой конкурентной среды экономики, создающее систему сильных мотивационных стимулов для более полного использования знаний, умений энергии и трудолюбия населения, что в свою очередь позволяет более активно разрабатывать и использовать имеющиеся материальные, кадровые, организационные и технологические ресурсы; формирование диверсифицированной и качественной системы бытовых, организационных и производственных услуг; создание значительного количества новых рабочих мест, формирование важнейшей прослойки общества - среднего класса; развитие инновационного потенциала экономики, внедрение новых форм организации, производства, сбыта и финансирования.

Развитие малого бизнеса создает предпосылки для ускоренного экономического роста, способствует диверсификации и насыщению местных рынков, позволяя вместе с тем компенсировать издержки рыночной экономики (безработица, конъюнктурные колебания, кризисные явления). Малый бизнес содержит большой потенциал для оптимизации путей развития экономики и общества в целом. Характерной особенностью малого предприятия является высокая интенсивность использования всех видов ресурсов и постоянное стремление к оптимизации их количества, обеспечению их наиболее рациональных для данных условий пропорций. Практически, это означает, что на малом предприятии не может быть лишнего оборудования, избыточных запасов сырья и материалов, лишних работников. Данное обстоятельство является одним из важнейших факторов достижения рациональных показателей экономики в целом.

Малое предпринимательство антимонопольно по самой своей сути в силу существующих жестко детерминированных ограничений критериев отнесения предприятий к малым. В этой особенности малого бизнеса реализуется его роль в поддержании конкурентной среды в условиях рыночной экономики.

Необходимо особо подчеркнуть региональную направленность малого бизнеса. Малая экономика является подлинной базой рыночной экономики в регионе. Малый бизнес приносит значительные доходы в местный бюджет. В свою очередь, малые предприятия весьма заинтересованы в тесном и эффективном сотрудничестве с органами власти на местах, т.к. большинство проблем развития малых предприятий связано именно с решением вопросов регионального и местного значения.

Важность малых предприятий еще и в том, что ведя ожесточенную конкурентную борьбу за выживание, они вынуждены постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка, ведь чтобы существовать надо получать средства к существованию, а значит быть лучше других, чтобы прибыль доставалась именно им.   
Необходимо дать свободу для развития предприятий малого бизнеса. Они могут дать необходимую насыщенность рынка, тенденцию к устойчивости цен, среду конкуренции, которой так не хватало крупным монополистам-гигантам, из-за чего страдало качество, а процесс внедрения новых технологий всегда был заторможен.   
Наконец, развитие мелкого предпринимательства необходимо только потому, что они дают жизнь старым крупномасштабным предприятиям и в союзе с ними получают значительную выгоду как для себя, так и для рыночной экономики в целом. Об этом говорят следующие цифры: в США на малый бизнес приходится 34,9% чистого дохода, а в Японии 56,6% всей продукции в обрабатывающей промышленности производят предприятия малого бизнеса.

Абсолютно ясно, что малый бизнес во всех частных секторах экономики США доминирует по количеству созданных им рабочих мест. Относительная же значимость мелких фирм, значительно различается между профилями этих предприятий.

Мелкие и средние предприятия играют заметную роль в занятости, производстве отдельных товаров, исследовательских и научно-производственных разработках.

О том, что малые предприятия способны в больших масштабах обеспечивать работой незанятые трудовые ресурсы говорит то, что в США в мелких фирмах в 1990 году было сосредоточено40%, а в Германии 49% всей рабочей силы. В этом заключается социальная роль предприятий мелкого предпринимательства.

Несмотря на то, что большая часть научного потенциала сосредоточена на крупных компаниях, малые и средние фирмы по широкому кругу продукции чаще начинают коммерциализацию новых товаров. Исследование 500 значительных технологических нововведений и изобретений, зарегистрированных на протяжении последнего двадцатилетия в Германии и США, обнаружило важную роль небольших фирм даже в воплощении в жизнь существенных технологических нововведений.

Успех малого бизнеса в этой области можно объяснить следующими причинами. Углубление специализации в научных разработках привело к тому, что во многих случаях небольшие фирмы идут по более простому или рискованному пути, работают в неперспективных отраслях. Мелкие фирмы также охотно берутся за освоение оригинальных нововведений, поскольку при выпуске принципиально нового изделия снижается значение крупных лабораторий с устоявшимися направлениями исследований. К тому же малые фирмы стремятся как можно скорее наладить массовое производство. Тем самым, значение разработок, проводимых мелкими предприятиями достаточно важно, прежде всего с точки зрения расширения рынка предлагаемых товаров и услуг, что в свою очередь активно стимулирует процесс производства с целью наиболее быстрого удовлетворения (вновь рожденного) спроса, мотивируемого разработками, проводимыми фирмами малого и среднего предпринимательства.

Отношение нововведений к затратам на научные исследования и разработки малых предприятий в 3-4 раза выше, чем в крупных. Если проследить путь изобретения, использованного крупными монополиями, то нередко оно оказывается результатом работы отдельных ученых или мелких фирм. Однако последующее внедрение осуществляется компаниями, обладающими необходимыми для этого финансовыми и материальными ресурсами.

Обобщая все вышесказанное, хотелось бы обратить внимание на то, что мелкое предпринимательство воздействует на структуру рынка и расширение рыночных отношений прежде всего в результате изменения количества субъектов рынка, повышения квалификации и степени приобщенности все более и более широких слоев населения к системе предпринимательства и делового администрирования.

Развитие специализации и кооперации вовлекает мелких и средних предпринимателей в сферу влияния крупных объединений.

Фактически они теряют свою независимость и превращаются в отдельные звенья более крупных монополий, хотя официальная статистика учитывает их как самостоятельные единицы. Крупные предприятия привлекают узкоспециализированные мелкие фирмы, производящие для них отдельные детали и узлы. Вокруг монополий, особенно в отраслях машиностроения, электронной промышленности, группируются обычно по несколько десятков тысяч мелких предприятий, которые пользуются финансовой и технической помощью монополий. Для хозяев монополистических объединений также мелкие субподрядчики удобны и выгодны: они поставляют свою продукцию по достаточно низким ценам. Их производственные, социальные и другие проблемы мало заботят руководителей монополий. В периоды неблагоприятной конъюнктуры и других осложнений, монополии (хозяева) рвут связи со своими мелкими поставщиками, бросая их на произвол судьбы. В последнее десятилетие во многих странах усилилась тенденция к объединению мелких предприятий на основе специализации и кооперации производства, в крупные отраслевые структуры, которые сейчас производят большие объемы разнообразной продукции, в том числе высокого технического и технологического уровня, и довольно успешно конкурируют на рынках с крупными компаниями и монополиями.

Важность малых предприятий еще и в том, что ведя ожесточенную конкурентную борьбу за выживание, они вынуждены постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка, ведь чтобы существовать надо получать средства к существованию, а значит быть лучше других, чтобы прибыль доставалась именно им.

Массовый выпуск промышленных изделий длительного потребления (автомобилей, холодильников, телевизоров и т. п.) крупными предприятиями вызывает потребность в соответствующих промышленных услугах по ремонту и обслуживанию, которые часто осуществляют мелкие предприятия, так как монополии из-за своей громоздкости вынуждены затрачивать много усилий в этом направлении или создавать разветвленную сеть маленьких филиалов, что само по себе тоже достаточно дорогостоящее занятие, служащее в основном для поддержания престижа крупной фирмы.

Деятельность малых предприятий в менее развитых районах западноевропейских стран - это основа всей их социальной и экономической жизни и решающая предпосылка их дальнейшего хозяйственного развития.

В то же время, на мелких предприятиях отмечается более высокая эффективность труда, малые фирмы с меньшими затратами удовлетворяют потребности в дефицитных видах товаров и услуг на основе разработки местных источников (сырья) и обеспечивает при этом большую занятость. Они увеличивают размеры поступлений в муниципальные бюджеты, стимулируют НТП, выполняют другие важные для хозяйства функции. На современном этапе повышение роли предприятий малого бизнеса в экономике Германии, США и других развитых странах - не случайность, а необходимая закономерность, вызванная самим ходом истории, и потребностями, которые возникали в процессе развития производительных сил и технологий.

1.3.Опыт зарубежных стран в развитии малого бизнеса.

Одной из популярных в 80-х годах в США была книга Нейзбитта “Mega trends”. В ней Нейзбитт сказал: «Переходные этапы в экономике являются временем, когда расцветает предпринимательство. Сейчас мы переживаем такой период». В 50-х годах создавалось около 93 000 компаний в год, а сегодня, каждый год создается более 700 000. Большинство из них относятся к малому бизнесу. Предприятие малого бизнеса, по определению Управления малого бизнеса, - это независимо управляемая, не доминирующая в области своей деятельности фирма, отвечающая определенным стандартам размеров в плане количества работников и годового объема поступлений.

Как показывает мировая практика, основным критерием, на основе которого предприятия различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является в первую очередь средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии. В ряде научных работ под малым бизнесом понимается деятельность, осуществляемая небольшой группой лиц, или предприятие, управляемое одним собственником. Как правило, наиболее общими критериями, на основе которых предприятия относятся к малому бизнесу, является:

* численность персонала;
* размер уставного капитала;
* величина активов;
* объем оборота (прибыли, дохода).

Представитель рыночного хозяйства не различает понятия «малый бизнес» и «малая фирма», «малое предприятие». Это предприятие, основанное на предпринимательских принципах. Это предприятие, которое характеризуется максимальной гибкостью и независимостью, в котором владелец, как правило, сам выполняет административно-управленческие обязанности. Это предприятие, которое воздействует, прежде всего, на локальный рынок. Конечно, в таком предприятии ограничено количество занятых работников, объемы производства или услуг, хозяйственный оборот, стоимость активов, размер уставного капитала. «Феномен малых предприятий, являющийся устойчивым фактором экономического развития, основан на возрождении созидательного потенциала личности, на стремлении противостоять гигантомании в производстве, на децентрализации управления и распределения финансовых рынков. Государство поддерживает малый бизнес как фактор социально-экономической стабильности, который менее подвержен влиянию различного рода крайностей и воздействию со стороны международной олигархии».

Для характеристики малого бизнеса, или говоря иначе предпринимательства, важны условия конкретной страны, выраженные в производственной структуре хозяйства, в уровне экономического развития, социальной структуре общества, сложившегося в соответствии с производственной и в целом экономической основой страны, характером государства, базирующегося на названных принципах, наконец, важна и культурная составляющая определенного общества, характеризующая в то же время его моральные и нравственные устои. «Малый бизнес существует благодаря разномасштабной экономике».

Например, в США малым обычно считаются предприятия с численностью занятых работников менее 500 человек. Однако это не значит, что в США нет предприятий, состоящих из одного - двух человек. Таких предприятий в США миллионы, поскольку антрепренерство, так в Америке называется возможность каждого человека включиться в бизнес в этой стране, не просто поощряет такое включение, а составляет важную часть американского образа жизни. А вот во Франции, Германии и Италии предприятия с численностью 500 человек считаются средними, а малыми являются предприятия до 200 и менее занятых в них работников. Во многих странах Европы малыми считаются предприятия до 10 человек. Например, в Греции средним считается предприятие с численностью 10-50 занятых работников.

Таким образом, хотя количественная (по численности занятых работников) составляющая является весьма важной, качественные характеристики все-таки являются определяющими. Суть же их можно свести к следующим нескольким принципам. Во-первых, это гибкость и быстрота принятия решения, поскольку именно деятельность малого предприятия легче проанализировать применительно к меняющимся условиям рынка, определяя хозяйственную политику. Во-вторых, малые размеры предприятия позволяют легко контролировать производственный процесс, переналаживая его в связи с актуальными запросами потребителя, рынка, хозяйственного механизма. Последнее, как правило, не отмечается исследованиями малого бизнеса, но зато очень хорошо знакома его практика – быстрая реакция на изменение в налогах, в льготах, финансово-кредитной политике и т. п. именно в малом бизнесе создает условия для быстрого маневра, актуализации производственного процесса, эффективного прорыва на рынке, стабильности в конкурентной борьбе. В-третьих, простые коммуникационные связи внутри предприятия, прямая передача информации, ее быстрое усвоение и быстрая реакция на поступающие команды и распоряжения в самом предприятии, а также взаимосвязи его с партнерами, дает хороший хозяйственный (предпринимательский) эффект. В-четвертых, личные связи, часто вредящие в крупном деле, особенно на уровне взаимодействия крупных предприятий между собой, а особенно на государственном уровне, составляют основу малого бизнеса, часто неформальные отношения не только между работниками предприятия, но даже и его клиентами, способны существенно продвинуть дело, учесть все многообразие фактов, которые при других условиях даже трудно собрать и сконцентрировать. В малом предприятии их можно не только использовать, но и достаточно быстро получить эффективную отдачу.

Однако все это применимо к малому бизнесу в странах с рыночной экономикой. А что же в Казахстане, где становление рыночного хозяйства идет медленно, где оно затруднено целым рядом экономических (монополизация производства, например, или разрыв хозяйственных связей в вязи с разделом союзного государства), идеологических (известно до сих пор отношение к частному хозяйству, к предпринимательству многих слоев населения), правовых (почти полное отсутствие законодательства, адекватного рыночным механизмам хозяйствования), социальных (расслоение общества на тех, кто способен к предпринимательской деятельности и на тех, кому предстоит еще долго этому учиться) и других факторов?

Дело в том, что всегда в Казахстане, в том числе и советское время, были предприятия по своим количественным критериям соответствующие малым. Предприятия, где количество занятых работников ограничено и не превышает определенного числа, были во многих отраслях советской экономики. Еще большее количество предприятий имело небольшой объем производства. Такие предприятия были и среди крупных (по численности занятых) и среди мелких. Многие предприятия работали только на ограниченный рынок, поскольку качество их продукции не позволяло им его расширить. Предприятия делились на государственные и негосударственные, которые часто по своим размерам соответствовали критериям малого предприятия.

Для Казахстана становление и развитие малого предпринимательства – жизненно важная задача.

Малый бизнес может стать той важной основой, с помощью которой будет осуществлен поворот к позитивным хозяйственным процессам. С помощью именно малого бизнеса может быть создана предпринимательская хозяйственная среда, т. е. реальное становление рынка: начато постепенное восстановление заброшенных производств; освоение ресурсов; расширение сфер, развитие которых возможно на базе малых хозяйственных форм; создание новых рабочих мест; организация новых услуг и т. д. и т. п.

Вот, например, в Германии проводится программа стимулирования основания собственного дела, в соответствии с которой специальный банк предоставляет займы в размере до ста тыс. евро сроком до 20 лет. В течение 10 лет они свободны от погашения, а впервые два года по ним не взимаются проценты. В течение этих двух лет федеральное правительство возмещает банку соответствующие суммы. Ряд мероприятий по стимулированию мелких предприятий финансируются из специального федерального фонда, цель которого – способствовать осуществлению наиболее важных в экономическом отношении капитальных вложений, рациональному размещению предприятий, росту инвестиций, созданию рабочих мест и т.д.

Фонд предоставляет кредиты и займы на строительство, расширение и реконструкцию предприятий торговли, гостиничного хозяйства, мелких кустарных предприятий, и т. д. кредиты предоставляются на благоприятных условиях. Размер ставок обычно не превышает 6% . Максимальный срок кредитования строительства – 15 лет, приобретения оборудования – 10 лет.

Еще более важную роль, чем финансовая поддержка, играют программы, нацеленные на повышение деловой, управленческой классификации предпринимателей, их готовность к предстоящим трудностям. По общему мнению, западных специалистов и практиков, знания – ключевой ресурс предпринимательства. Большинство банкротств мелких предприятий объясняется именно недостатком знаний, квалификации и опыта, а не нехваткой средств.

В западноевропейских странах управленческая поддержка предпринимательства также осуществляется как на национальном, так и местном уровнях. В Великобритании, например, подготовку кадров для мелких предприятий на национальном уровне организует Комиссия по рабочей силе (общественная организация), оказывающая поддержку руководителей мелких фирм. Ряд программ реализуется на местном уровне учебными заведениями, торгово-промышленными палатами и ассоциациями мелкого бизнеса. Консультационная помощь, оказывается, через местные органы власти.

Большую работу в этой области, как правило, проводят торгово-промышленные палаты. В Германии обучение, консультирование и другие виды управленческой поддержки осуществляются в основном через эти организации. Их 69. Они расположены во всех регионах и финансируются за счет взносов членов и доходов отплатных учебных курсов. Во всех странах, четко сориентированных на рыночную экономику, малые и средние предприятия составляют явное большинство. У значительной части из них годовой товарооборот составляет до трех миллионов долларов. Если сравнить со 133-миллиардным долларовым товарооборотом Дженерал-моторс в 1992 году, самой большой фирмы мира, то эта цифра более чем скромная. Но даже специалисты удивляются до сих пор малым фирмам: именно они, а не большие, создают новые рабочие места, улучшают старую и создают новую продукцию и утверждаются на рынке.

Эта так называемая сила инновации характерна для средних фирм всего мира. Фирмы в Швейцарии и США отличаются этой двигающей силой. Там ловкие малые предприятия многим сотрудникам предлагают работу. В то же время, на мелких предприятиях отмечается более высокая эффективность труда, малые фирмы с меньшими затратами удовлетворяют потребности в дефицитных видах товаров и услуг на основе разработки местных источников (сырья) и обеспечивает при этом большую занятость.

Глава 2. Пути совершенствования поддержки развития малого бизнеса в Республике Казахстан.

2.1. Государственная поддержка малого предпринимательства.

Главным принципом государственной поддержки должно стать постепенное сокращение административно - директивного регулирования малого бизнеса и создание наилучших экономических и правовых условий для нормального ведения рыночного хозяйствования. Надо формировать стимулы для саморазвития и улучшения конкурентно способности малого предпринимательства с учетом отраслевых, географических, национальных, исторических особенностей и традиций, а также зарубежного опыта. Следует создать равные хозяйственные возможности для малых и средних предприятий, равные условия предпринимательской деятельности при свободе выбора ее форм и методов проявления самостоятельности и предприимчивости. Очень важно, чтобы эта поддержка содействовала добросовестной конкуренции; формирования широкого слоя собственников и предпринимателей; создания развитой инфраструктуры малого предпринимательства на федеральном, региональном и местных уровнях; развитию приоритетных видов деятельности малого предпринимательства; накопление инвестиционных ресурсов и использования их в приоритетных направлениях; участия малых предприятий в реализации важнейших народнохозяйственных программ и проектов, а также в постановках продукции и выполнения работ для государственных нужд; модернизация производственных фондов малых предприятий, внедрение прогрессивных технологий и новой техники; устойчивому функционированию малого предпринимательства за счет уменьшения коммерческих и финансовых рисков, связанных с малым предпринимательством.

Для реализации этих целей необходимы льготные условия доступа к финансовым, материально-техническим и информационным ресурсам, научно-техническим разработкам и технологиям; помощь в подготовке, переподготовки и повышение квалификации руководителей, специалистов и персонала малых предприятий; поддержка внешнеэкономической деятельности малого бизнеса, включая содействие его торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными странами, а также привлечение иностранных инвестиций, установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирование их деятельности и предоставления государственной статистической отчетности.

На начальных этапах становление малого бизнеса очень важное значение имеют подготовка и повышение квалификации кадров, совершенствование нормативно-правовой базы, обеспечение экономической и правовой информации, консультирование, развитие системы финансовых учреждений, обслуживающих предпринимателей, а также сети производственно-технической центров, бизнес-инкубаторов, технопарков, лизинговых фирм, в том числе путем переструктурирования производства и передачи субъектам малого предпринимательства в аренду с последующим выкупом освобождающихся производственных площадей и оборудования, ускорение инвестиционных процессов.

Реальная поддержка малого предпринимательства стоит больше денег, которых в государственном бюджете нет. Кредитные же ресурсы очень не значительны. Что же касается коммерческих банков, то выдача ими льготных по срокам и ценам кредитов должна сопровождаться предоставлением им определенных экономических льгот. Однако коммерческим банкам сегодня выгодней отказаться от возможных налоговых льгот, но выдавать кредиты под более высокий процент и на более короткий срок. Частный капитал мажет стать постоянным и значительным инвестиционным источником при условии финансовых, экономических и политических гарантий стабильности нормы прибыли. В Казахстане этих условий нет, и в ближайшие годы вряд ли будут созданы, поэтому масштабных частных инвестиций в производства ожидать не приходится.

Несколько повысить активность можно за счет реорганизации институциональной структуры. Но для этого необходима поддержка в сфере финансовой политики. В частности, введении льготно налоговых обложений малых предприятий, создаваемых с участием акционерного общества от участия в капитале созданных им малых предприятий. Такая система «ангельских обществ» функционирует в Шотландии.

Большая проблема – техническое отношение малых предприятий. Многие из них полукустарные, поэтому они не могут решать сложные технологические и экономические проблемы, не рационально при этом используются трудовые, материальные и финансовые ресурсы. В достаточно короткие сроки можно была бы обеспечить их современным оборудованием - комплектами машин, инструментов, приборов – с помощью конверсируемой оборонной промышленности, обладающие высоким научно-техническим потенциалом, а также крупных производственно-хозяйственных комплексов, для которых малые предприятия могли бы стать поставщиками комплектующих элементов готовых продукций.

Это позволит развивать по детальную и технологическую специализацию, а также обеспечить организацию общественного производства на современной основе. Кооперацию между крупными и малыми предприятиями может развиваться также в области распространения продукции и ремонта сложных изделий.

Для привлечения ресурсов крупных предприятий с целью развития малого предпринимательства можно было бы использовать получившую широкое распространения на Западе и дающую значительный экономический эффект систему контрактных отношений крупных и мелких фирм («фрэнчайз»), особенно в торговле и в сфере услуг. Крупная головная фирма предоставляет малой фирме за плату исключительное право использовать свою технологическую схему и торговую марку, при необходимости выделяет кредиты на льготных условиях, оказывает различного рода консультационные услуги, сдает в аренду оборудование и т. д. подобная система сотрудничества оказывается выгодной обеим сторонам.

Деятельность малого предпринимательства ориентирована главным образом на местный рынок, на решение региональных проблем. Малый бизнес должен стать основной базой формирования рациональной структура местного хозяйства и его финансирования с учетом развития каждого отдельного региона. Поэтому и поддержка малого предпринимательства должна осуществляться, прежде всего, на региональном уровне. Регулирования его из единого центра возможна Толька по отдельным приоритетам направлениям или комплексом народного хозяйства. Местные власти лучше знают свои финансовые и материальные возможности, общественные потребности, наиболее эффективные направления использования ресурсов по сферам деятельности и формам собственности, располагают административными и экономическими рычагами для регулирования предпринимательской деятельности.

Государственная поддержка предпринимательства должна включать прямое финансовое субсидирование кредитов; предоставлении льгот по местному налогообложению; передачу малым предприятиям части государственного имущества, а также ноу-хау, технических лицензий из под ведомственного региону госсектора; обеспечения на льготных условиях совместного с подведомственными организациями госсектора проведения научно-исследовательских и опытно-конкурсных работа льготных условиях; участия государства в соучредительстве по организации новых предприятий; ограниченное регулирование ценно образования; частичное обеспечения дефицитным сырьем и материалами; предоставление выгодных региональных госзаказов; упрощенную регистрацию и лицензирования деятельности, в том числе и в сфере внешнеэкономических операций; юридический и экономический льготный консалтинг; содействие в подготовке кадров и развертывание государственной сети подготовки специалистов для работы в условиях рыночной экономики; обеспечения правовых льгот предпринимательской деятельности в свободных экономических зонах, зонах свободного предпринимательства и т. д.; содействие и координацию деятельности союзов и ассоциаций предпринимателей.[5]

Существует такая проблема, как отношения между властью и предпринимателями. На эту проблему есть две точки зрения. Одна – власть ничего ни делает для развития бизнеса. Вторая – что предприниматели не используют предоставленных властью возможностей. И чаша весов во многих случаях склоняется ко второй точке зрения. Вот, например, в Европе первое, что бросается в глаза, это активность бизнесменов по отношению к власти и отстаивание своего места в обществе. Этой активности нам с вами не хватает. Сравним хотя бы то, как зарубежном проводится форум представителей малых предприятий, и как у нас проходит этот форум? Во-первых, в Казахстане на форум отвели всего один день. Во-вторых, это было самым важным на форуме. Это было выступление Президента страны. Президент дал кое-кому нагоняй, этим мы довольны, но покинул Президент зал и с ним покинули зал все госчиновники, а предприниматели со своими проблемами. А тех, с кем необходим диалог для обсуждения той или иной проблемы, их нет. По мнению Ерканата Темирханова члена комиссии по поддержке малого бизнеса при правительстве Казахстана лучше всего проводить не форум, а съезд. Лучше съездов для обсуждения глобальных проблем никто не придумал.

Предприниматели должны смело и настойчиво идти на контакт с властью, добиваясь решения своих проблем. Повсеместно на местах надо объединяться в ассоциации, объединения, союзы, использовать все формы, не запрещенных законодательством, как это делается в России и Белоруссии, и особенно в Прибалтике. Нам надо перенимать такой опыт.

Сегодня один из важнейших вопросов – отношение к бизнесу самих бизнесменов, представителей власти, всего казахстанского общества. К бизнесу необходимо относится цивилизованно. Разговор идет о не выполнении пункта 5 Государственной Программы развития и поддержки малого предпринимательства на 1999-2000 годы, а именно, создание Республиканского научно-исследовательского центра проблем малого бизнеса, инициированное Агентством по поддержке малого бизнеса, но не утвержденное бывшим правительством. О насущности необходимости такого говорить не надо. Казахстану сегодня нужна не только единая информационная база, но и единый информационно-аналитический центр, как в области бизнеса, так и во всех отраслях производства и промышленности, в первую очередь в структуре самого Правительства. Без анализа, сделанного без прогнозов, говорить о перспективе любого дела бесполезно. Если у нас не будет такого центра, то говорить о завтрашнем дне, то есть о развитии предпринимательства и всей экономики Казахстана бесполезно. Мы должны знать особенности, менталитет казахского бизнеса, что ему свойственно, что ему полезно, а что противопоказано. Как воздух нужна единая информационно-аналитическая, научно-аналитическая, научно-практическая база развития бизнеса и всей экономики Казахстана. Сегодня представители бизнеса страны не имеют даже своего печатного органа, издания, в котором могли бы обсуждать свои проблемы. Уж если мы не можем сами себя услышать, то, как же нам докричатся до власти.

Мы должны совместно выработать систему развития бизнеса, потому что бессистемность приводит к авариям и катастрофам. Времена «купил – продал» уходят в прошлое, наступают время цивилизованного бизнеса. Это значит, что без науки будит очень трудно достичь желаемых результатов. Нам нужно перенять опыт стран СНГ. Именно на примере этих стран мы видим, к чему приводит слепое копирование западных примеров, здесь знаменитое переписывание чилийской модели пенсионной реформы, и монетная политика, и громадные ошибки приватизации, навеянные западными специалистами. Таких примеров много. Страна, каким то западным специалистам платит миллионы долларов за консультацию. Деньги, которых нашим научно-исследовательским институтам и Центрам хватило бы на 25-30 и более лет. Таких примеров множество. Сегодня самые быстро окупаемые проекты, хотя они требуют не малых вложений в начальной стадии, это интеллектуальные проекты. Нам от СССР помимо полезных ископаемых и индустрии досталась еще одна замечательная вещь – научно-технический потенциал, заключенный в кадровом составе многочисленных НИИ, заводских лабораторий, в высоком уровне технократического образования. Пришло время зарабатывать на науке. А какая задача стояла перед научно-исследовательскими центрами, прекрасно знают работники Агентства по поддержке предпринимательства, но этого не хотела старая власть, а у новой не доходят руки.

Вот так и живем от власти к власти. Наша первейшая задача – научить учится бизнесу. Успех любого дела – это крепко спаянная команда профессионалов. Сегодня малый бизнес Казахстана находится в критическом состоянии. Он прошел этап зарождения и первоначального развития и перешел к этапу выживания, борьбы с внешними неблагоприятными факторами. Об этом говорит отсутствие у малого бизнеса условия для добросовестной конкуренции, ярко выраженный фискальный характер налоговой политики, разрастающиеся административные барьеры, трудности финансового и имущественного обеспечения.

2.2. Становление и развитие малого бизнеса в Казахстане.

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

Объективные трудности связаны с общим кризисным состоянием экономики и недостаточно требуемых финансовых ресурсов для придания сильнейшего импульса широкомасштабному развитию предпринимательства.

Ежеквартальный рейтинг (оценка) малого бизнеса, проводимой Агентством РК по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и поддержке малого бизнеса, позволила выявить определенную дифференциацию в уровнях развития малого предпринимательства по регионам Казахстана.

К категории регионов с относительно высоким уровнем развития малого бизнеса можно отнести города Алматы и Астана, Костанайскую область.

К категории регионов со средним уровнем развития малого предпринимательства входят Южно-Казахстанская, Алматинская, Восточно-Казахстанская, Карагандинская, Северо-Казахстанская, Атырауская, Жамбылская, Кзыл-Ординская и Мангистауская области.

Регионом с относительно низким уровнем развития этого сектора экономики можно считать Павлодарскую, Актюбинскую, Западно-Казахстанскую и Акмолинскую области.[6]

Мониторинг развития малого бизнеса по регионам второй группы (со средним уровнем) показал, что ведущие позиции по развитию предпринимательской деятельности в отраслях промышленности занимают Атырауская и Алматинская области.

Очевидно, что вклад малого предпринимательства в экономику республики возрастает.

Однако подъем происходит волнообразно, периоды роста сменяются спадом, затем вновь некоторое оживление, имеются существенные неиспользованные резервы.

В рамках содействия установлению благоприятного инвестиционного климата в Республике Казахстан путем подготовки предложений и рекомендаций по совершенствованию законодательного режима и системы налогообложения в Совете организованы рабочие группы по следующим вопросам:

* Законодательство
* Налогообложение
* Текущая деятельность инвесторов
* Повышение инвестиционного имиджа страны.

Деятельность субъектов малого бизнеса в Казахстане регулируется принятым Законом РК О частном предпринимательстве от 12 января 2007 года № 224-Ш (с изменениями и дополнениями по состоянию на 20.02.2009 г.)

Настоящий Закон регулирует общественные отношения, возникающие в связи с осуществлением физическими и негосударственными юридическими лицами частного предпринимательства, определяет основные правовые, экономические и социальные условия и гарантии, обеспечивающие свободу частного предпринимательства в Республике Казахстан.[3]

Законодательство о частном предпринимательстве основывается на Конституции Республики Казахстан и состоит из Гражданского кодекса, настоящего Закона и иных нормативных правовых актов Республики Казахстан.

Защита прав предпринимателей и потребителей

1. Предпринимательство - это инициативная деятельность граждан и юридических лиц, независимо от формы собственности, направленная на получение чистого дохода путем удовлетворения спроса на товары (работы, услуги), основанная на частной собственности (частное предпринимательство) либо на праве хозяйственного ведения государственного предприятия (государственное предпринимательство). Предпринимательская деятельность осуществляется от имени, за риск и под имущественную ответственность предпринимателя.

2. Государство гарантирует свободу предпринимательской деятельности и обеспечивает ее защиту и поддержку.

3. Права предпринимателей, осуществляющих деятельность, не запрещенную законодательством, защищаются:

1) возможностью осуществления предпринимательской деятельности без получения чьих-либо разрешений, кроме лицензируемых видов деятельности;

2) максимально простым явочным порядком регистрации всех видов предпринимательства во всех сферах экономики в одном регистрирующем органе;

3) ограничением законодательными актами проверок предпринимательской деятельности, осуществляемых государственными органами;

4) принудительным прекращением предпринимательской деятельности только по решению суда, вынесенному по основанию, предусмотренному законодательным актом;

5) установлением законодательными актами перечня работ, видов товаров и услуг, которые запрещены для частного предпринимательства, запрещены или ограничены для экспорта или импорта;

6) привлечением государственных органов, должностных лиц, а также иных лиц и организаций к установленной законодательством имущественной ответственности перед предпринимателями за неправомерное воспрепятствование их деятельности;

6-1) запрещением исполнительным контрольным и надзирающим органам вступать в договорные отношения с субъектами предпринимательства на предмет выполнения обязанностей, являющихся функциями этих органов;

7) иными средствами, предусмотренными законодательством.

4. Введение лицензионного порядка по отдельным видам деятельности устанавливается в целях национальной безопасности, обеспечения правопорядка, защиты окружающей среды, собственности, жизни и здоровья граждан. Лицензирование отдельных видов деятельности устанавливается в случаях, если установленные законами Республики Казахстан требования к продукции, требования по обязательному подтверждению соответствия отдельных видов продукции, процессов и (или) государственный контроль за деятельностью недостаточны для достижения целей государственного администрирования.

5. Коммерческая (предпринимательская) тайна охраняется законом. Порядок определения сведений, составляющих коммерческую тайну, средства ее защиты, а также перечень сведений, которые не должны входить в состав коммерческой тайны, устанавливаются законодательством.

6. Защита прав потребителей обеспечивается средствами, предусмотренными настоящим Кодексом или иными законодательными актами. Каждый потребитель имеет, в частности, право на:

свободное заключение договоров на приобретение товаров, использование работ и услуг;

* надлежащее качество и безопасность товаров (работ, услуг);
* полную и достоверную информацию о товарах (работах, услугах);
* объединение в общественные организации потребителей.[9]

Если международными договорами, ратифицированными Республикой Казахстан, установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены настоящим Законом, то применяются правила международного договора.

Развитие предпринимательства сталкивается со множеством проблем, в частности это и информационные проблемы, и финансовые, и институциональные, и образовательные, и государственные (бюрократизм, коррупция), но все эти проблемы решаемы.

Трудности субъективного характера связаны с тем, что в обществе до сих пор сильны предрассудки относительно получения прибыли и обогащения. Универсальный метод достижения коммерческой выгоды и успеха еще широко не укоренилась в массах. Не выработаны традиции работы на потребителя с учетом колебаний рыночного спроса и в условиях жесточайшей конкуренции за рынки сбыта и кошельки покупателей. Отсутствуют навыки завоевания своей ниши в насыщенном бездефицитном рынке за счет выпуска более качественной продукции и предоставления более совершенной услуги. Нет быстрой реакции на динамичное изменение ситуации на рынке, и не хватает опыта предприимчивости. Предприниматели недостаточно знакомы с методами современного менеджмента и маркетинга. При оплате труда сильная ориентация на уравниловку. Не все еще четко осознали неизбежную необходимость смены мышления. Престиж личности предпринимателя в обществе невысок, и она нередко ассоциируется с сомнительными операциями в сфере торговли, которые имели место в эпоху постоянного социалистического дефицита и в период первоначального накопления капитала, когда разыгрывались финансовые пирамиды.

Но при всех недостатках и упущениях первых лет становления предпринимательства, сейчас оно превращается в заметное явление в жизни общества и завоевывает все более устойчивые и доверительные позиции. В Казахстане все увереннее начинают заявлять о себе предприниматели новой волны.

Происходящие в промышленности структурные изменения и реформирование крупных государственных предприятий привели к значительному свертыванию объемов производства и, в ряде случаев, к ликвидации отдельных предприятий и производств. Занятость населения в государственном секторе понизилась, и часть высвободившихся трудовых ресурсов перетекла из государственного в частный сектор экономики.

Это подтверждается и данными государственной статистики. Общая численность занятого населения по секторам экономики страны снизилась с 6581,8 тыс. чел. в 1994г. до 6400 тыс. чел. в 1997г. (на 181,8 тыс.чел.). На государственных предприятиях и организациях в указанные годы соответственно произошло падение численности занятых с 3719,0 до 2067,2 тыс. чел.

В 1997 году наблюдался рост количества хозяйствующих субъектов предпринимательства. По состоянию на 1 янв. 1998 года в Республике насчитывалось 128,6 тыс. хозяйствующих субъектов предпринимательства, что составляло 87 % от общего числа хозяйствующих субъектов в экономике Казахстана.

В Казахстане идет процесс формирования предпринимателя- фермера, производителя сельскохозяйственной продукции. По состоянию на 1 янв. 1997 г. в сельском хозяйстве насчитывалось 52,5 тыс. хозяйствующих субъектов, из числа которых в государственной собственности оставалось только 1,5%. Более 84 % товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции, или 44,3 тыс. единиц - крестьянские (фермерские) хозяйства.

Реализация двух государственных программ поддержки и развития предпринимательства в период с 1992 по 1996 гг. позволила заложить основы частного предпринимательства в Республике Казахстан.

Более 38 % малых предприятий были созданы в 1994-1995 гг. в период малой приватизации. Именно в эти годы наметилась тенденция к макроэкономической стабилизации, сопровождавшаяся снижением инфляции. Кроме того, высвобождалось значительное количество населения в государственном секторе, часть которого впоследствии перетекала в сферу малого предпринимательства.

Отрицательное воздействие на развитие малого предпринимательства оказало общее кризисное состояние экономики, выразившееся в дефицитном бюджете, неплатежеспособности отдельных предприятий, низком уровне жизни населения, сокращении его платежеспособного спроса и др.

Как отмечалось ранее, имеющиеся официальные статистические данные не в полной мере отражают масштабы формирующегося негосударственного сектора. В частности, практически не оценен потенциал индивидуальной трудовой деятельности, поскольку еще не приведена в цивилизованные рамки уличная торговля на универсальных рынках, не контролируется беспатентная производственная, консультационная, репетиторская, переводческая и иная деятельность по предоставлению услуг населению. Все эти виды деятельности часто не облагаются налогами и функционируют в теневом секторе экономики.

Образование предпринимательского класса необходимо для стабильности любого общества, ориентированного на рыночную экономику. Развитого частное предпринимательство требует предоставление предпринимательского шанса каждому, создания равных для всех стартовых возможностей.

2.3 Проблемы развития малого бизнеса в РК

К основным проблемам, сдерживающим развитие малого предпринимательства в Казахстане можно отнести:

* недостаточная развитость инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;
* слабая дисциплина по исполнению действующего законодательства на местном уровне;
* чрезвычайная усложненность систем налогообложения и налоговых проверок;
* ограниченность доступа к кредитам на приобретение основных и пополнение оборотных средств;
* сложность процедуры приобретения незадействованных производственных помещений, находящихся в коммунальной собственности, субъектами малого предпринимательства, занятыми в реальном секторе экономики и крайне высокая арендная плата;
* отсутствие целостной системы подготовки кадров и информационной поддержки малого предпринимательства;
* организационные проблемы взаимодействия малого предпринимательства с государственными структурами;
* административные барьеры на пути развития малого предпринимательства.[10]

Одним из направлений формирования благоприятной среды для развития предпринимательства является преодоление препятствий в организации и осуществлении предпринимательской деятельности, вызванных актами, действиями и бездействиями органов государственной власти, квалифицируемыми как административные барьеры. Во многом данные препятствия связаны с действиями исполнительной власти на местах.

Важнейшим фактором ускорения развития малого предпринимательства и упорядочения взаимоотношений с бюджетом должно стать максимальное упрощение системы налогообложения. Здесь самой острой проблемой являются неупорядоченность налоговых проверок. Каждый субъект малого предпринимательства уплачивает в среднем 6-8 видов официальных налогов и сборов, причем по каждому из них существует своя методика расчета, налогооблагаемая база, порядок и сроки уплаты, реквизиты и формы отчетности.

Слабо еще используются преимущества малого предпринимательства при проведении реструктуризации отраслей и реформировании предприятий. Одной из действенных мер поддержки государства в данной сфере является размещение государственного заказа среди субъектов малого предпринимательства, работающих в сфере производства и оказания услуг. Дальнейшее развитие подобной практики поддержки малого

предпринимательства возможно путем расширения взаимодействия крупных компаний с субъектами малого предпринимательства в плане размещения у последних заказов по производству определенных видов продукции (работ, услуг).

Одним из наиболее часто встречающихся административных барьеров является несовершенство системы регистрации и лицензирования предпринимательской деятельности. Упрощение системы регистрации и лицензирования позволит:

* уменьшить операционные издержки ведения бизнеса, делая субъекты малого предпринимательства более конкурентоспособными, а организацию бизнеса менее дорогостоящей;
* обеспечить создание благоприятной атмосферы для предприятий малого бизнеса и увеличить количество создаваемых субъектов малого предпринимательства;
* упростить процедуру оформления земельных участков, документации в центрах недвижимости, сертификации продукции, перепланировки и реконструкции помещений. Особенно требует упорядочения стоимость оплаты и сроки оформления документов.

Зарубежный опыт демонстрирует, что особенно велика роль государственной поддержки малого предпринимательства в кризисных и пост кризисных условиях. С 1992 по 2002 годы в Казахстане было принято множество указов и программ, нацеленных на развития МСБ в стране. Самым последним на сегодняшний день является Указ Президента РК от 24 апреля 2007 г. об утверждении Программы Правительства по поддержке и развитию предпринимательства на 2007-2009 годы. Основной целью программы является формирование «среднего класса», являющегося основой стабильности общества, за счет создания социально-экономических условий для развития МСБ.

Реализация государственных мер позволит увеличить количество действующих предприятий МСБ до 500 тысяч, численности занятых на них до 2 млн. человек, долю объемов произведенной ими продукции (работ, услуг) в ВВП до 25%.

Заключение

Итак, подводя итог, обратить особое внимание на следующие моменты представленной курсовой работы.

Сегодня, когда с крупными предприятиями слишком много проблем, задача стоит в их реструктуризации, чтобы создавать малые. Необходимы новые типы самих предприятий, равно как и стимулирование их деятельности за счет упрощения процедур, обучения кадров, анализа экономической статистики, создание бизнес центров, кредитных линий и т.д.

Как свидетельствует зарубежный и отечественный опыт, под малым предприятием в основном понимается предприятие с числом занятых не более 100-200 человек, в уставном капитале которых доля участия государства и (или) других юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства, не более 50%.

В соответствии с гражданским кодексом Республики Казахстан субъектами малого предпринимательства являются юридические лица как коммерческие организации и индивидуальные предприниматели, имеющие право создавать малые предприятия в различных организационно-правовых формах.

Следует отметить, что открытое акционерное общество традиционно считается формой организации крупного бизнеса, а для среднего и мелкого предпринимательства наиболее приемлемы такие структуры, как общество с ограниченной ответственностью и закрытое акционерное общество. Что же касается полного и коммандитного товариществ, то на практике они встречаются довольно редко.

Необходимо подчеркнуть основные характеристики, позволяющие малому бизнесу динамично развиваться. К ним относятся:

* быстрое реагирование на конъюнктуру;
* решение социальных вопросов, например, возможность быстро создавать новые рабочие места;
* противодействие монополизму в экономике;
* активизация структурной перестройки экономики.[11]

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 малообеспеченного большинства населения) с использованием местных источников сырья, решить проблему занятости, ускорить научно-технический прогресс и составить позитивную альтернативу криминальному бизнесу.

Объективности ради необходимо отметить, что экономический риск в сфере малого предпринимательства, как правило, выше, и «жизненный цикл» малых предприятий обычно короче, чем крупных компаний. Даже в благополучных промышленно развитых странах небольшие предприятия испытывают целый ряд характерных трудностей. Вот почему повсюду: в Европе, Японии, США, странах Юго-Восточной Азии – мелкое и среднее предпринимательство находит все более широкую поддержку государства.

В Казахстане поддержка частной инициативы пока еще не стала одним из основных принципов государственной политики и ориентиром для властей на местах. В системе целевых установок государственного регулирования экономики задача поддержки малого бизнеса вступает в противоречие с задачей достижения оптимальных макроэкономических показателей, фискальными механизмами наполнения бюджета, затратными методами решения социальных проблем. Однако следует отметить попытку государства изменить существующую ситуацию к лучшему путем введения новой программы по государственной поддержке малого бизнеса.

Итак, развитие предпринимательской деятельности в Казахстане – сложный и противоречивый процесс, имеющий ряд специфических особенностей. Пока он идет путем проб и ошибок. Иногда пытается перенять зарубежный опыт. Такие попытки бывают успешными только в случае учета специфики нашей страны. Самый эффективный способ решения любой проблемы – ее четкое определение на основе системы ценностей и недвусмысленной концепции. Это задача теоретического исследования казахстанской экономики.

Кардинальное изменение ситуации к лучшему возможно при последовательном снижении уровня налогообложения, усиление контрольных функций государства с параллельным обеспечением правоохранительным органам достаточных гарантий безопасности ведения малого бизнеса. Увеличение числа добросовестных налогоплательщиков выведет из тени значительные финансовые потоки, что в конечном итоге увеличит налоговые поступления от субъектов малого предпринимательства.

Современное законодательство необходимо направить в сторону налогоплательщика, сделать законы более доступными, упростить тем самым не только работу предпринимателей, но и налоговых органов, которые и сами очень часто не знают, как трактовать тот или иной нормативный акт.

Список использованной литературы:

[1]. Шумпетер И. Теория экономического развития. -М., 1982 с. 184-

194,211-225.

[2]. Хизрич Р., Питере М. Предпринимательство, или как заве­сти собственное дело и добиться успеха. вып. 1. М., гл. 1, с. 11-50.

[3]. Закон РК О частном предпринимательстве от 12 января 2007 года

№ 24-Ш (с изменениями и дополнениями по состоянию на 20.02.2009 г.)

[4]. Горбань О.П. (кафедра экономики и управления, МГТУ)

«Роль малого бизнеса в рыночной экономике». (статья)

[5]. Путеводитель для предпринимателя: справочник. – Астана: Агентство

РК по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и

поддержке малого бизнеса, Республиканский информационно-

выставочный центр по малому предпринимательству, 2002.

[6]. <http://www.bizsmall.ru/>

[7]. Указ Президента РК от 28 марта 2002 г. об утверждении Программы Правительства по поддержке и развитию предпринимательства на 2002-2004 годы.

[8]. Видяпин В. И. Экономическая теория (политэкономия): учебник для ВУЗов. – М., 2000. с.190

[9]. <http://www.pavlodar.com/zakon/index.html?dok=00002> (Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть)).

[10]. Сборник «Предприниматель и право», Издательский дом «БИКО», Алматы, 2000.

[11]. А.К. Кантарбаева «Предпринимательство. Институционально -

эволюционный подход». «Раритет», Алматы,2000г.