**СОДЕРЖАНИЕ**

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

**Глава 1. Теоретические основы малого бизнеса. ………………………5**

**Глава 2. Развитие малого бизнеса Республике Казахстан** **……………8**

2.1 Этапы малого бизнеса в Республике Казахстан……..……………8

2.2 Малый бизнес в РК как фактор снижения безработицы ………..16

2.3 Проблемы развития малого бизнеса в РК ………………..………18

**Глава 3. Пути совершенствования развития малого бизнеса……….19**

3.1 Проблемы казахстанского предпринимательства и пути их преодоления…………………………………………………………………19

3.2 Основные меры государства, направленные на создание условий для бизнеса………………………………………………………..23

**Заключение ………………..………………..………………..…………….26**

**Список использованной литературы ………………..…………………28**

**Введение**

Осуществляемый в Казахстане в настоящее время переход к рыночным отношениям связан с большими трудностями, возникновением многих социально-экономических проблем. Одна из них - проблема занятости, которая неразрывно связана с людьми, их производственной деятельностью.

Рынок предъявляет и требует совершенно иного уровня трудовых взаимоотношений на каждом предприятии. Однако, пока не созданы эффективные механизмы использования трудовых ресурсов, возникают новые и обостряются старые проблемы занятости, растет безработица.

Массовая бедность и социальная незащищенность широких слоев населения - наша действительность.

Безработица представляет собой макроэкономическую проблему, оказывающую наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека. Потеря работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня и наносит серьезную психологическую травму. Поэтому неудивительно, что проблема безработицы часто является предметом политических дискуссий.

Экономисты изучают безработицу для определения ее причин, а также для совершенствования мер государственной политики, влияющих на занятость. Некоторые из государственных программ, например, программы по профессиональной переподготовке безработных, облегчают возможность их будущего трудоустройства. Другие, такие как программы страхования по безработице, смягчают отдельные экономические трудности, с которыми сталкиваются безработные.

Одним из ключевых способов снижения безработицы является поддержка со стороны государства развития малого предпринимательства. Данный процесс уже происходит в реальности, правительство уже сделало определенные шаги на этом пути, поэтому тема, затрагиваемая в данном курсовой представляется наиболее актуальной, нежели другие темы, связанные с безработицей.

Таким образом, цель курсовой можно сформулировать как ряд кратких и емких вопросов: Каким образом развитие малого предпринимательства отразится на уровне безработицы в республике? Какие шаги предпринимает правительство для поддержки малого бизнеса? Каковы перспективы развития подобного бизнеса в Казахстане?

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.

К сожалению, в Казахстане ситуация все еще остается иной. Традиционная коммунистическая модель общественного раз­вития всегда

базировалась на необходимости подавления пред­принимательского духа в обществе и предпринимателя как но­сителя такого духа. Опыт перестройки (особенно ее начального периода) показал, что отказываясь на словах от традиционной коммунистической модели общественного развития, фактиче­ски мы во многом продолжаем именно эту линию. Мы уже до­статочно отчетливо осознали, что, оказывается, мало провоз­гласить тезис, разрешающий предпринимательство, что мало принять какие-то законы, способствующие этому... Удивитель­ное дело — разрешение получено, а "предпринимательского бу­ма" не наблюдается! Почему? Разве страна бедна ресурсами? Или кризис перепроизводства? Что, у нас нет людей, способных осу­ществлять значительные предпринимательские проекты?

 Всеобщее неприятие малого и среднего бизнеса постепенно перехо­дит в осознание необходимости создания условий для его быстрейшего и эффективного развития. За предпринимательством в Казахстане будущее, процесс накопления критической массы неизбежно приведет к "предпринимательскому буму". Поэтому на данном этапе чрезвычайно важно изучить поведение бизнесмена, чтобы в последствии не допускать ошибок , сделанных ранее . Далее я попытаюсь изложить материал малом и среднем бизнесе, о его сущности , видах , субъектах , развитии , гос. поддержке .

**Глава 1. Теоретические основы малого и среднего бизнеса.**

На сегодняшний день в мире не существует общепринято­го определения предпринимательства. 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[[1]](#footnote-1)\*. В американской учеб­ной и научной литературе дается множество и других определе­ний, характеризующих предпринимательство и предпринимате­ля с экономической, политэкономической, психологической, управленческой и других точек зрения.

Английский профессор Алан Хоскинг утверждает: "Инди­видуальным предпринимателем является лицо, которое ведет дело за свой счет, лично занимается управлением бизнесом и несет личную ответственность за обеспечение необходимыми средствами, самостоятельно принимает решения. Его вознаг­раждением является полученная в результате предпринима­тельской деятельности прибыль и чувство удовлетворения, ко­торое он испытывает от занятия свободным предприниматель­ством. Но наряду с этим он должен принять на себя весь риск потерь в случае банкротства его предприятия[[2]](#footnote-2)\*.

Ни за рубежом, ни у нас пока еще не создана общеприня­тая экономическая теория предпринимательства , хотя потреб­ность в такой теории давно уже стала весьма насущной. "Три волны" развития теории предпринимательской функции — так условно можно охарактеризовать развитие процесса научного осмысления практики предпринимательства.

"Первая волна", которая возникла еще в XVIII в., была свя­зана с концентрацией внимания на несении предпринимателем риска. "Вторая волна" в научном осмыслении предприниматель­ства связана с выделением инновационности как его основной отличительной черты. "Третья волна" отличается сосредоточением внимания на особых личностных качествах предпринимателя (способность реагировать на изменения экономической и общественной си­туации, самостоятельность в выборе и принятии решений, на­личие управленческих способностей) и на роли предпринима­тельства как регулирующего начала в уравновешивающей эко­номической системе.

Современный этап развития теории предпринимательской функции можно отнести к "четвертой волне", появление кото­рой связывается с переносом акцента на управленческий аспект в анализе действий предпринимателя, а следовательно — с пе­реходом на междисциплинарный уровень анализа проблем предпринимательства.

В настоящее время в теоретических исследованиях уделя­ется внимание не только предпринимательству как способу ве­дения дел на самостоятельной, независимой основе, но и внут­рифирменному предпринимательству, или интрапренерству . Термин "интрапренер" был введен в оборот американским исследователем Г. Пиншо. Он же впервые использовал и дру­гой термин, производный от первого, — "интракапитал".

Появление интрапренерства связано с тем фактором, что многие крупные производственные структуры переходят на предпринимательскую форму организации производства. По­скольку предпринимательство предполагает обязательное на­личие свободы творчества, то подразделения целостных про­изводственных структур получают право на свободу действий, что подразумевает и наличие и н т р а к а п и т а л а — ка­питала, необходимого для реализации идей, лежащих в основе внутрифирменного предпринимательства[[3]](#footnote-3).

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.).

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.

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.

**Глава 2. Развитие малого бизнеса**

**2.1 Этапы малого бизнеса в Республике Казахстан**

В реформировании казахстанской экономики еще со времен пере­стройки малые предприятия (МП) взяли на себя роль создателя по­чвы для новой системы хозяйст­вования. Доминирующий сегодня ча­стный сектор зарождался именно в сфере ма­лого бизнеса. И вполне закономерно, что к настоящему времени, по официальным данным, на долю частных субъектов малого предпринимательства в общем ко­ли­честве частных, государственных и муниципальных, общественных МП приходится 84%. Малые предприятия, располагая 3,4°о стоимос­ти основных средств эконо­мики Казахстана и 14°о числа занятых, произ­водят 12% ВВП и дают всей прибыли по народному хозяйству. Это говорит о широких, но еще далеко не полностью рас­крытых внут­ренних возможностях развития малого предпринимательства.

В 90-е годы стабильно росла доля МП в общем объеме ВВП. Это - весомый факт, особенно на фоне продолжающегося спада прак­тически во всех сферах казахстанской экономики.

В развитии малого предпринимательства за последние 1-2 года наметились кардинально новые тенденции, выразившиеся в первую очередь в существенном замедлении темпов роста числа малых предприятий. Если в начале 90-х годов для динамики развития МП был характерен устойчивый рост как их числа, так и коли­чества за­нятых при среднегодовых значениях приростов на уровне около 80%, то в 1994 г. прирост числа МП составил лишь 4%, а в 1995 г. про­изошло уже снижение их числа на 2,2°о.

Для углубленного понимания нынешней ситуации с развитием казахстанских МП необходимо критически рассмотреть некоторые стра­ницы "новейшей истории".

Казахстанское малое предпринимательство в своем становлении за последние десять лет уже прошло два этапа и находится накануне вхождения в новый, четвертый, этап. Первый и наиболее яркий из них наблюдался еще в условиях бывшего СССР в конце 80-х годов. Огромные льготы всех видов, в том числе за счет средств госбюдже­та, в целом более благоприятное положение дел в экономике обусло­вили отношение ветеранов к данному периоду как к "золотому веку" малого предпринимательства. Действительно, происходило очень бы­строе и легкое накопление капиталов, развивались производство дефицитных товаров широкого потребления и сфера всевозможных и столь же дефицитных то­гда бытовых услуг, розничной торговли, общественного питания и пр.

Конечно, в развитии МП имели место не только негативные про­цессы. В годы перестройки малый бизнес включился в общий, вся­чески поддерживаемый прави­тельством процесс бурного развития ко­оперативного движения. И разгосударст­вление, и обучение широких масс населения основам предпринимательства проис­ходили через раз­витие кооперации и

малого бизнеса.

Однако нельзя не заметить, что "золотой век" малого бизнеса и вменяемые ему функции ускорителя реформ во многом оказались в жестком противоречии с дру­гими направлениями экономических преобразований, а точнее - с неудачной по­пыткой проведения ре­форм сверху, в жестко-унитарных традициях, с опорой ис­ключитель­но на аппарат государственной власти и управления. Попытки цен­т­рального правительства как-то ограничивать возможности получения дутых доходов от разницы между фиксированными ценами госсекто­ра и свободными це­нами негосударственных предприятий, регламенти­ровать деятельность МП, ис­пользовать рычаги налогообложения на­талкивались на явную недееспособность государственного аппарата.

Необходим был кардинально иной экономический курс, кото­рый воплотился уже в новом Казахстане в реформах типа шоковой тера­пии. Начался новый, второй, этап и в развитии казахстанского малого предпринимательства.

1993- 95 год - годы шоковой терапии - характеризовалися самыми вы­сокими с сере­дины 80-х годов темпами роста числа малых предприя­тий (в 2,1 раза) и численно­сти занятых в них. Этот факт носит фено­менальный характер, поскольку осуществ­ленная тогда либерализа­ция цен и введение налогового прессинга сильно подор­вали финансо­вую базу малого предпринимательства. Бурная инфляция привела, с одной стороны, к обесценению сбережений населения, а с другой - к резкому уве­личению процентных ставок банковского кредита. Это вызвало настоящий паралич инвестиционной деятельности, не пре­одоленный до сих пор.

Статистические данные показывают, что абсолютным лидером по увеличению числа малых предприятий стала тогда сфера науки и научного обслуживания. В ней число малых предприятий возросло в 3,4 раза. Количество малых предприятий в сфере сельского хозяй­ства увеличилось в 3,1 раза. Затем следуют материально-техническое снабжение и общая коммерческая деятельность по обеспечению фун­кционирования рынка (2,9 раза). К ним тесно примыкает сфера на­родного образо­вания (2,8 раза).

В то же время в 1992 г. в общей структуре каахстанского малого предпринима­тельства произошло резкое уменьшение доли МП в сфе­ре материального произ­водства.

По широко распространенному мнению, модель шоковой тера­пии была мало­конструктивна для быстрого и эффективного развития экономики страны и, в ча­стности, сферы малого предпринимательст­ва. Но следует признать, что в условиях активизации рыночных ре­форм МП продемонстрировали и свои позитивные воз­можности. Важ­нейшими функциями МП в условиях шоковой терапии стали соци­альное демпфирование, обеспечение выживания значительных слоев населения в условиях острого кризиса через самозанятость, предос­тавление возможности полу­чения дополнительных (помимо основной, часто формальной занятости)

средств к существованию.

Вместо своего рода кормушки с сильным криминальным оттенком, что было присуще периоду перестройки, в сфере МП стала образовы­ваться нормальная кон­курентная прорыночная среда, характеризующа­яся борьбой малых предприятий за выживание на основе повышения качества и разнообразия товаров и услуг. Сказан­ное, правда, не озна­чает, что криминальные структуры оставили малый бизнес в покое.

Феноменальный рост числа МП в 1993-95 г. имеет свое объяснение. Бурное разви­тие торгово-посреднического малого предприниматель­ства стало ответной реак­цией на подрыв первоначальной финансовой базы. Либерализация внешней тор­говли еще в условиях бывшего СССР и снятие запретов на частную торговлю внутри страны создали благо­приятные условия для любой торговой деятельности.

Падение потребительского платежеспособного спроса торговое малое пред­принимательство тогда активно компенсировало импортом товаров, хотя и не очень качественных (типа продукции китайского производства), но пользовав­шихся ажиотажным спросом у казахстанского потребителя. Быстрая оборачиваемость мелких торговых капи­талов превращала их в капиталы средних размеров. Более того, мел­кая торговля быстро реагировала на нарастающую социально-эконо­миче­скую дифференциацию казахстанского общества, группируясь в ни­шах обслуживания как массовых потребителей, так и потребителей с высоким уровнем доходов. Дос­таточно быстро рядом с мелкими тор­говыми палатками стали возникать элитные магазины, владельцы и работники которых нередко начинали с "челночной" дея­тельности. К позитивной роли торговой и посреднической деятельности МП сле­дует отнести и их участие в создании новых хозяйственных связей. Инициирован­ная либерализацией цен рядом других факторов полная "закупорка" ранее сложившихся каналов взаимосвязей между производителями, поставщиками и торговлей от­крыла широкое поле для деятельности малых фирм по снабжению и сбыту продук­ции. Конечно, для новых хозяйственных связей в полном объеме нужен новый тех­нологический каркас экономики с соответствующими ры­ночными, высокоэффек­тивными каналами движения товаров от про­изводителей к потребителям. В стратегическом плане задача созда­ния такого каркаса малому бизнесу не по силам, так как требует многих лет и огромных капитальных вложений.

Однако малый бизнес смог сыграть роль катализатора первых шагов движения к новой системе внутри кооперационных связей в казахстанской экономике. Кроме того, он выполнял роль демпфера, спа­сающего многие предприятия от немедлен­ного краха из-за разрыва прежних, хотя и неэффективных, но все же работавших хозяйствен­ных связей.

Рывок малого предпринимательства в сторону торговой и по­среднической дея­тельности стал также закономерной реакцией на введенный правительством нало­говый прессинг. В бывшем СССР не было и в принципе не могло быть налоговой системы, адекватной рыночным условиям. Поэтому введение в практику хозяйст­венной жизни даже элементов нормальной налоговой ответственности долж­но было вызвать у не привыкших к этому предпринимателей есте­ственную реакцию отторжения. Но дело в том, что на эту реакцию наложился явный экстремизм пра­вительственной налоговой политики, направленной на изъятие до 70-90% доходов малых предприятий. При этом правительство и не рассчитывало на то, что кто-либо 6удет сразу же платить налоги в полной мере. Предпринимателей тем самым подталкивали к тому, чтобы искать и находить способы сокры­тия доходов от нало­гообложения. Торговля и посредничество, ориен­тированные на работу с трудно контролируемыми наличными сред­ствами, открывали большие возможности для ухода от налогов.

В целом ситуация 1993-95 г. может быть охарактеризована обще­принятым терми­ном "грюндерство". Малое предпринимательство было составным элементом этого массового процесса учредительства. Бир­жи, банки, страховые фирмы, крупные ча­стные и полугосударствен­ные акционерные предприятия возникали по всей Казахстане в невероят­ных количествах. Люди впервые в жизни получили свободу для са­мо­стоятельной предпринимательской деятельности, право занимать­ся финансовым планированием, что ранее было абсолютной монопо­лией государственных струк­тур и их чиновников. Такие мотивации в сочетании с развалом государственных, прежде всего бюджетных пред­приятий и организаций, с надеждой на получение высоких доходом от достаточно простых видов работ и услуг не могли не породить крупномасштабного грюндерства. Подобное грюндерство объясняется не столько экономическими причинами, сколько общими законам социальной психологии в их приложении к очевидной для Казахстана ситуации кардинального общественного перелома

Многие малые предприятия появлялись на свет не в силу экономической целесообразности, не имея какой-либо программы долговременного развития, а только из общей наде­жды, мечты их организаторов на достаточно абстрактную " лучшую жизнь" (в ос­новном в стиле привлекательных трафаретов общества свободного предпринима­тельства и всеобщего потребления). В определенном смысле психологические ожидания скорого процве­тания доминировали над трезвым экономическим расче­том и даже здравым смыслом.

Именно этим объясняется феномен бурного появления много­численных част­ных мелких научных фирм в условиях очень быстро­го свертывания какого-либо спроса на научную продукцию из-за ост­рейшего инвестиционного кризиса, спада инновационной активности и фантастического дефицита бюджетов всех уровней. Психологичес­ки это явление объясняется еще и тем, что научная деятельность, личность исследователя в течение многих предшествовавших десяти­летий были в состоянии явной невостребованности. Новые условия давали бывшим научным со­трудникам надежду на самостоятельный выход из того тупикового положения, в котором они находились в государственных академических, отраслевых и прочих научных уч­реждениях в 70-е и в 80-е

 годы.

Грюндерство, как показывает исторический опыт, всегда ограни­чено во вре­мени. Уже к концу 1996 г. оказались практически исчерпаны ниши и возможности сверхприбыльной торгово-посреднической дея­тельности. Многие из возникших ранее малых предприятий преиму­щественно торгово-посреднической или, напри­мер, научно-консуль­тационной ориентации либо прекратили свое существование, либо диверсифицировались. Такая ситуация закономерно должна была ге­нериро­вать новые тенденции в развитии казахстанского малого пред­принимательства. Обо­значился очередной, третий этап качественных изменений в динамике и структуре малого предпринимательства, со­провождавшийся, как было отмечено выше, зна­чительным сокраще­нием прироста числа МП.

Главными причинами приостановки роста числа малых предпри­ятий являлись резкое сужение границ сфер, характеризовавшихся легко достигаемой высокой до­ходностью, исчерпание психологичес­ких ожиданий беспредельных финансовых возможностей самостоя­тельной предпринимательской деятельности. В нормаль­ной рыноч­ной экономике малое предпринимательство в большинстве случаев и о доходности, и по границам потенциальных возможностей уступает среднему и крупному бизнесу. Оно идет вслед за ними в роли хотя и вполне достойного, но все же аутсайдера. Если в Казахстане еще в 1993-95 гг. вся экономика, включая малый бизнес, жила по стохастическим законам первоначального на­копления капиталов, то к 1997 г. все четче стали действовать закономерности цивилизованной рыноч­ной системы. Реже встречались слу­чаи, когда какое-либо малое предприятие легко скупало дорогостоя­щие здания и даже средние производственные предприятия. Нормой становился доход на одного занятого в МП на уровне, колеблющемся во­круг средней заработной платы по стране.

В экономике Казахстана стала прослеживаться тенденция к началу новой, рыноч­ной концентрации и централизации капиталов, а также самой хозяйственной дея­тельности. Получил развитие процесс погло­щения предприятий. Часто наиболее рентабельные малые предприя­тия оказываются первой жертвой таких поглощений. Например, в Алматы на месте еще недавно многочисленных индивидуальных тор­говых ларьков возникли хорошо оформленные торговые павильоны, принадлежа­щие той или иной крупной фирме. Менее рентабельные МП также не выдержи­вают экономической конкуренции со средними и крупными фирмами и вынуж­дены свертывать свою деятельность. В этом смысле на нынешнем этапе казахстанских реформ процессы цент­рализации и концентрации капиталов также противостоят увеличе­нию численности МП. Но в дальнейшем, как мы полагаем, новые крупные и средние предприятия будут самым активным образом сти­мулиро­вать создание новых МП в структуре формируемых новых хозяйственно-технологи­ческих цепочек.

На кардинальное замедление прироста числа МП в 1995-1996 гг. повлияло и завершение перерегистрации малых предприятий, создан­ных еще по законам быв­шего СССР. Действующие МП в ходе перере­гистрации принимали новые органи­зационные формы, а прекратившие свою работу - просто ликвидировались. По­скольку величина числивших­ся зарегистрированными, но реально не функциони­ровавших МП была достаточно велика, их официальная ликвидация внесла существен­ный вклад в общее замедление темпов роста числа малых предприятий Казахстана. Фактор перерегистрации и ликвидации не работающих пред­приятий в полной мере проявил себя в связи с введением в практику хозяйственной деятельности нового Гражданского кодекса (ГК). В соответствии с положениями его первой части малые предпри­ятия, имеющие форму товариществ (а это очень распространенная хозяйственная форма малых предприятий), должны переофор­мить свои учредительские документы, приняв другие, предусмотренные ГК хозяй­ственные формы. Если учесть, что даже по официальным оценкам, более трети зарегистрированных малых предприятий либо не приступали к хозяйственной деятельности, либо приостановили ее, не ликвидировавшись, то очевидно, что начавшаяся перерегистрация и соответственно официаль­ная ликвидация реально не функционирующих малых предприятий должны привести к дальнейшему существенному снижению числа малых предприятий в Казахстане. А с учетом того, что в ряде регионов Казахстана реально действует чуть более половины зарегистрированных МП, перереги­страция внесет определенные коррективы и в региональную структуру малого предпринимательства страны.

Замедление роста числа новых малых предприятий объясняется еще и тем, что не проявил свою силу - и в экономическом, и в социальном плане - такой мощный фактор увеличения малых предприя­тия, как рост безработицы. Несмотря на все прогнозы ее бурного увеличения, вплоть до 1997 г. официальная безработица оста­валась на уровне 2-3% экономически активного населения. Реальная безра­ботица может быть на порядок выше, на что указывают альтернатив­ные расчеты экспертов профсоюзных объединений, международных организаций и пр. Но тем не менее официальный статус работающих (пусть даже на "полуживых" предприятиях), пока он действует, со­здает социально-психологический эффект, при котором люди от­ка­зываются заниматься иной самостоятельной деятельностью, в том числе пробо­вать свои силы в сфере малого бизнеса. Более распространен­ным оказывается слу­чайный, часто нигде не регистрируемый вспомо­гательный заработок от мелких пе­репродаж или выполнения подсоб­ных работ. Но как только правительство Казахстана на деле, а не на словах пойдет на банкротства многочисленных нерентабельных пред­приятий, рост официальной безработицы, несомненно, вызовет но­вую волну увеличения числа МП.

Наиболее существенным негативным моментом была и остается криминализа­ция малого предпринимательства. В этой связи очень показателен наиболее ти­пичный ответ на вопрос выборочных обсле­дований

руководителей малых предпри­ятий о влиянии на их деятель­ность криминальных структур. Значительная часть респондентов от­вечают, что они вообще ничего не знают о криминальных структу­рах. В нынешней ситуации такой ответ указывает не на преодоление зави­симости МП от криминальных структур, а как раз наоборот - на особо сильную их зависи­мость от этих структур и даже на прямую вовлеченность в эти структуры и страх перед ними. Криминальность продолжает оставаться существенным фактором, препятствующим нор­мальному развитию казахстанского малого предприниматель­ства,

Резкий спад темпов прироста числа МП по-разному нашел отра­жение в от­дельных отраслях. Хотя и несколько замедлившись, но впервые за несколько про­шедших лет опережающими темпами увели­чилось количество МП в строительстве и на транспорте (на 18 и 19% в 1997 г.). В торговле и сфере общественного пита­ния число МП уменьшилось примерно на 10%. В общей коммерческой деятельно­сти по обеспечению функционирования рынка, в науке и научном обслу­живании произошло абсолютное сокращение числа малых предприя­тий (-18,7 и -5,6%).

Политика государственной поддержки МП осуществлялась на базе налоговых льгот, создания (хотя еще и в незавершенном виде) цивилизованного законода­тельного пространства, информационной поддержки, обучения кадров, формиро­вания сети бизнес-парков, нала­живания эффективной координации в этой области между федераль­ным центром и субъектами Федерации, а также с местными орга­нами власти.

Малые предприятия в борьбе за выживание научились самостоя­тельно при­спосабливаться к сложностям рынка. Так, для повышения своей жизнеспособности МП активно диверсифицируют хозяйствен­ную и инвестиционную деятельность. Более чем половина МП нетор­гового профиля помимо основной деятельности в 1995 г. занималась еще и торговлей как несложной, но относительно прибыльной дея­тельностью с быстрым сроком оборачиваемости капиталов. А торго­вые капи­талы все чаще устремляются в производство, хотя и в самых простых его формах.

В целом мы полагаем, что новый рывок в динамике числа МП, в увеличении их макроэкономического веса по всем показателям неиз­бежен. Его следует ожи­дать по мере накопления предпосылок для формирования целостной системы ры­ночного хозяйствования, реши­тельных шагов в области демонополизации эконо­мики, дебюрократизации управления и, конечно, общего перехода к фазе оживле­ния и подъема производства и производственного инвестирования.

Для закрепления и дальнейшего развития позитивных тенден­ций роста казахстанского малого предпринимательства, кардинального расширения поля его деятель­ности требуется активизация государ­ственной поддержки МП на всех уровнях. В первую очередь в под­держке нуждается сфера кредитования и страхования малого бизне­са, стимулирования его инвестиционной активности. Настоятельной необхо­димостью является

 декриминализация малого бизнеса. Чрезвычайно важно также расширение инновационной и научной деятель­ности МП в интересах развития всех сфер казахстанской экономики. Начало реального подъема в экономике позволит пе­рейти к четверто­му этапу по-настоящему рыночного развития казахстанского малого пред­принимательства.

Хотелось бы немного остановится на представителях малого и средненго бизнеса нашей области.

Компания "Нурсат".

Компания Nursat сегодня является ведущим частным телекоммуникационным оператором, предоставляющим в Казахстане услуги связи на уровне мировых стандартов качества.

Учредители: Казахстанская телекоммуникационной компании Казинформтелеком и американская компания Lucent Technologies - известного производителя телекоммуникационного оборудования.

Спутниковая сеть Nursat с собственным Центром управления в Алматы объединяет телекоммуникационные узлы в городах: Астана, Алматы, Актау, Атырау, Актюбинск, Уральск, Аксай, Тенгиз, Караганда, Павлодар, Экибастуз, Кокшетау, Костанай, Лисаковск, Петропавловск, Усть-Каменогорск, Семипалатинск, Сары-Шаган, Тараз, Шымкент, Кзыл-Орда, Москва.

Выделенная спутниковая сеть позволяет предоставлять клиентам широкий спектр высококачественных услуг связи, быть полностью независимыми и проводить гибкую ценовую политику.

Работа высококвалифицированных специалистов в области передачи данных, телефонной связи и спутниковых технологий позволяет обеспечивать достойный уровень качества связи.

Основными приоритетами в работе для компании являются:

внимательное отношение к клиентам;

высокое качество предоставляемых услуг;

предоставление клиенту телекоммуникационного решения "под ключ".

Клиентами компании являются: Chevron, Mobil, Exxon, Total, Hurricane, KEGOC, Triton-Vuko, First International Oil Corporation, Repsol, PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young, Arthur Anderson, Baker & McKenzie, Citibank, Bank Societe Generale, ТуранАлемБанк, Казкоммерцбанк, Народный банк, AIG Silk Road, Министерство иностранных дел РК, Министерство финансов РК и другие.

Для обеспечения качественного доступа к ресурсам сети Internet используются высокоскоростные спутниковые каналы на Лондон и Москву.

Nursat имеет подключение к точке взаимного обмена трафиком с ведущими российскими сервис-провайдерами. Благодаря этому пользователи могут намного быстрее достигать российских ресурсов сети Internet.

Мы предлагаем Вам два способа подключения к Всемирной

глобальной сети:

[Коммутируемый доступ](file:///C%3A%5Cwww%5Cdoc2html%5Cwork%5Cbestreferat-311539-13998788735889%5Cinput%5Cnursat.cgi%3FdocumentID%3Ddialup_internet_access%26mode%3Dgraphic%26language%3DRUS) наиболее доступный и популярный способ подключения, для которого кроме наличия компьютера, необходим модем и телефонная линия.

Скорость доступа до 56 Кб/сек (протокол V.90);

Роуминг по Казахстану.

[Подключение по выделенной линии](file:///C%3A%5Cwww%5Cdoc2html%5Cwork%5Cbestreferat-311539-13998788735889%5Cinput%5Cnursat.cgi%3FdocumentID%3Dleased_line_internet_access%26mode%3Dgraphic%26language%3DRUS) подразумевает постоянное подключение к сети Internet с возможностью организации своей почтовой системы и Web-сервера. Данный способ подключения гарантирует надежную и быструю передачу информации.

Компания "ATIS".

Компания зарегистрирована в Республике Казахстан г.Актау 15апреля 1998 года. Форма собственности частная.

Основные направления деятельности:

Услуги в сфере информационных технологий

Проектирование, монтаж, настройка компьютерных сетей и информационных систем

Проектирование и изготовление программного обеспечения

Информационное обслуживание

Предоставление услуг сети INTERNET (ISP)

На рынке новейших информационных технологий ТОО "АТИС" занимает одно из ведущих мест в городе.

Сотрудники компании имеют большой опыт работы в данной сфере и успешно решают поставленные задачи. Целью компании является внедрение и развитие новых информационных технологий в производственной и бытовой сфере жизни региона и государства в целом.

Один из последних продуктов компании - программное обеспечение, созданное для автоматизации производственных процессов учёта и анализа грузопотоков для Актауского Морского Торгового Порта.

Всё программное обеспечение изготавливается непосредственно по условиям заказчика и отвечает всем современным требованиям.

**2.2 Малый бизнес в РК как фактор снижения безработицы**

Значение малого бизнеса в рыночной экономике, очень велико. Без малого бизнеса рыночная экономика ни функционировать, ни разви­ваться не в состоянии. Становление и развитие его является од­ной из основных проблем экономической политики в условиях пере­хода от административно-командной экономики к нормальной рыноч­ной экономике. Малый 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% ВНП. Поэтому абсолютное большинство развитых государств всемерно поощряет деятельность малого бизнеса.

Каковы же преимущества малого бизнеса? Во-первых, он обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немыслима его высокая эффективность. Во-вторых, он способен не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться. В-третьих, - создавать атмосферу конкуренции. В-четвертых (и это, пожалуй, самое главное), он создает ту среду и дух предпринимательства, без которых рыночная экономика невозможна. Несмотря на то, что большая часть научного потенциала сосредоточена в крупных компаниях, малые и средние фирмы по широкому кругу продукции чаще начинают коммерциализацию новых товаров.

Все эти и многие другие свойства малого бизнеса делают его развитие существенным фактором и составной частью реформирования эконо­мики Казахстана, а также существенным фактором снижения безработицы.

На сегодняшний день в Казахстане насчитывается свыше 400 тысяч субъектов малого предпринимательства, из которых действующими являются 91%, на них занято 1,5 млн. казахстанцев, а доля их в ВВП республики составляет около 13%.

По числу предприятий выделяются Восточно-Казахстанская, Карагандинская, Южно-Казахстанская области, города Астана и Алматы. Причем на долю южного мегаполиса приходится треть от общего количества.

Анализ тенденций в малом предпринимательстве свидетельствует, что развитие данного сектора экономики имеет динамично-поступательный характер и приносит свои положительные плоды, став фактором снижения социальной напряженности и основой обеспечения занятости населения. Таким образом, предпринимательский уклад все более придает экономике должную гибкость, становится решающим фактором ее развития. Путем создания новых предприятий и рабочих мест малое предпринимательство обеспечивает занятость населения, насыщает рынок разнообразными товарами и услугами.

Несмотря на некоторые положительные изменения за период с 2000 по 2002 годы в отраслевой структуре продукции, производимой субъектами малого предпринимательства, торгово-посредническая деятельность остается явно преобладающим видом деятельности (около 2/3 в общем объеме товаров и услуг).

Количество новых видов продукции, уровень менеджмента, качество производимых товаров и услуг по-прежнему требуют разработки и реализации мероприятий, способствующих повышению их уровня.

По расчетным данным, в прошлом году доход от реализации продукции, выполненных работ и оказанных услуг малыми предприятиями составил почти 477 миллиардов тенге ($3.077.419.355) Результат пока скромный, хотя мог быть гораздо выше, если бы эффективней использовался

имеющийся потенциал.

**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.

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 28 марта 2002 г. об утверждении Программы Правительства по поддержке и развитию предпринимательства на 2002-2004 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%.

#

**3. Пути совершенствования развития малого бизнеса**

**3.1 Проблемы казахстанского предпринимательства и пути их преодоления**

В последнее время предпринимательство Казахстана характеризовалось неустойчивой динамикой роста числа предприятий и занятых в них работников. Отраслевая и региональная структура нерациональны. Усиливается криминализация бизнеса. Попытки управления становлением предпринимательства часто носят эпизодический и ненаучный характер. Не отработана денежная система защиты предпринимателя и его собственности от посягательств.

Причины этого не только в ограниченности финансовых средств, выделяемых на поддержку предпринимательской деятельности, слабом развитии рыночной инфраструктуры, но и в том, что вовремя не была выработана последовательная государственная стратегия поддержки предпринимательства. Не были выявлены отраслевые, региональные приоритеты. Предпринимательство не было определено как «полюс интенсивного роста», на который следовало бы воздействовать, чтобы вызвать бурный подъем экономики. Кроме того, отсутствовала обратная связь с предпринимательскими структурами. Не проводился мониторинг происходящих процессов, их идентификация и системный анализ. Не была налажена адекватная статистика. Налицо просчеты как стратегического, так и тактического характера. Также проблемой малого предпринимательства является не правильное управление бизнесом, принятия решений, кадровая политика.

Любой вид предпринимательства требует довольно гибкого управления и постоянного поиска новых решений, технологий и рынков сбыта. Одной из основных проблем, с которыми сталкивается владелец небольшого предприятия, является **совершенствование малого бизнеса** на всех этапах его развития.

Если первоначально небольшое предприятие, которое было создано частным предпринимателем, может управлять «стихийными методами», то, при увеличении количества сотрудников или объемов заказов, необходимо проводить мероприятия, направленные на совершенствование малого бизнеса. Одним из главных недостатков многих малых предприятий является отсутствие чёткого планирования финансовых показателей. Несмотря на то, что многие частные предприниматели имеют соответствующее образование, необходимое для проведения работ по планированию бизнеса.

Еще одним направлением совершенствования малого бизнеса является применение новых технологий производства. Многие владельцы малых предприятий вынуждены приобретать устаревшее оборудования, которое используется до тех пор, пока оно не придет в полную негодность. К сожалению, деньги на покупку или модернизацию оборудования для своего бизнеса может выделять далеко не каждый предприниматель, что плачевно сказывается на продукции, которая производится малым предприятием.

**Совершенствование малого бизнеса** также должно затрагивать кадровую политику. Если на первоначальном этапе развития предприятия можно нанять работников, рассказав о вашем бизнесе знакомым, то в процессе расширения малого бизнеса необходимо обратиться в кадровое агентство или разместить объявления в сети Интернет о поиске «рабочей силы». Возможно, стоит создать некий костяк профессионалов, которые будут заниматься развитием бизнеса, а остальных сотрудников нанимать временно при наличии необходимых заказов.

Одним из важнейших этапов совершенствования малого бизнеса является распределение полномочий. Владелец малого предприятия физически не может решать все проблемы, которые возникают при управлении предприятием. Часть работы, например, составление и сдачу бухгалтерской отчетности, можно поручить другому малому предприятию, специализирующемуся на предоставлении услуг аутсорсинга, которое гораздо быстрее и качественнее справится с этой задачей.

Каждый владелец малого предприятия рассчитывает на то, что его бизнес значительно расширится и, возможно, превратиться в огромную корпорацию, которая будет приносить солидный доход. Единственным правильным направлением развития предприятия является постоянное **совершенствование малого бизнеса** и применение новых технологий, как при производстве продукции, или предоставлении услуг, так и при управлении предприятием.

**Пути преодоления проблем малого бизнеса в Казахстане:**

* создание правовых и организационных условий для роста деловой активности малых предприятий;
* реализацию экономической политики, включая научно-техническую, инновационную, инвестиционную, ценовую;
* реализацию налоговой и кредитно-финансовой политики для обеспечения эффективного развития малого бизнеса;
* оказание малым предприятиям содействия в осуществлении внешнеэкономической деятельности;
* применение по отношению к малым предприятиям специальных мер поддержки с учетом особенностей каждой отрасли и региона, отдельных групп предпринимателей и видов деятельности: поощрение ремесел, сезонных работ, артельных и семейных форм организации деятельности;
* упрощение порядка регистрации и форм отчетности, сокращение перечня лицензируемых видов деятельности.
* снижение расходов по социальному страхованию. Содействие развитию малого предпринимательства призвано обеспечить реализацию целей государственной политики регулирования, а именно:
* поддержание занятости, социально-экономической стабильности, роста общего благосостояния населения;
* интенсификацию инвестиционных процессов;
* стимулирование инноваций путем финансирования разработок новой продукции.

**3.2 Основные меры государства, направленные на создание условий для бизнеса**

1. Введение моратория на проверки малого и среднего бизнеса;

2. Выделение 4 млрд. долл. США на поддержку казахстанского бизнеса ввиду сокращения возможностей банков второго уровня по кредитованию экономики;

3. Разработка нового Налогового кодекса, предусматривающего кардинальное снижение налогового бремени на не сырьевые сектора экономики и упрощение налогового администрирования;

4. Проведение административной реформы, основной целью которой является устранения возможностей для коррупции со стороны недобросовестных чиновников;

5. Снижение административных барьеров;

6. Привлечение ассоциаций предпринимателей к законотворческой деятельности, касающейся интересов бизнеса;

7. Реализация программы «30 корпоративных лидеров», в рамках которой оказывается государственная поддержка прорывным проектам, которые, в свою очередь, создадут вокруг себя сотни малых и средних предприятий;

8. Улучшение, доработка закона «О конкуренции», создание профильного Агентства;

9. Совершенствование закона «О государственных закупках», использование ресурса государственных закупок для развития отечественного машиностроения;

10. Совершенствование центров поддержки предпринимательства и других объектов инфраструктуры;

11. Учебно-методологическое и информационное обеспечение деятельности субъектов предпринимательства, более расширено.

12. Политическая воля – особое внимание проблемам предпринимательства со стороны Главы государства и Премьер-министра Республики Казахстан.

13. Реализация Стратегического плана 2020 года – «Дорожная карта бизнеса – 2020».

**Подробнее о «Дорожной карте бизнеса – 2020»**

В «Дорожной карте бизнеса 2020» Президент РК Нурсултан Абишевич Назарбаев говорил: «Ядром диверсификации будет предпринимательство. Мы хотим видеть мощный предпринимательский класс, готовый брать на себя риски, осваивать новые рынки, внедрять инновации.

Именно предприниматели, являются движущей силой модернизации экономики.

В этой связи поручаю Правительству с 2010 года обеспечить введение единой бюджетной программы по развитию предпринимательства в регионах.

Предлагаю назвать ее «Дорожная карта бизнеса – 2020».

Целью этой программы станет создание постоянных рабочих мест за счет развития нового слоя предпринимательства в регионах, прежде всего, малого и среднего бизнеса.

Использование средств этой программы должно осуществляться по следующим направлениям:

– субсидирование процентной ставки по кредитам;

– частичное гарантирование кредитов малому и среднему бизнесу;

- сервисная поддержка ведения бизнеса;

– переподготовка кадров и повышение квалификации, молодежная практика и социальные рабочие места.

«Дорожная карта бизнеса – 2020» открывает новые возможности, как для предпринимательства, так и для банков и инвесторов по финансированию несырьевых проектов.

Правительство совместно с акимами должно разработать в рамках трехлетнего бюджета общие лимиты финансирования в разбивке по годам, основанные на расчетах экономического потенциала каждого региона. Эти средства передаются регионам.

Акимы будут нести полную ответственность за проекты МСБ финансируемые по программе.

Поручаю Правительству передать СПК местным исполнительным органам, которым предстоит на деле стать региональными корпорациями по развитию бизнеса».

**Заключение**

Как видно из рассмотренного выше материала правительство в меру своих возможностей (времени и капитала) старается создать для предпринимателей благоприятную общественно-политическую среду. На этом пути уже преодолены некоторые преграды, однако основные сложности ожидают впереди.

 Подводя итог, можно выделить несколько основных вопросов, которые удалось рассмотреть в рамках данной работы: выяснены основные причины возникновения безработицы в РК, выяснено состояние малого бизнеса в нашей стране на сегодняшний день и также удалось выявить несколько основных преград, которые тормозят развитие данного сектора экономики. На основе полученных данных можно с определенной долей уверенности сказать, что при дальнейшей поддерживающей политике государства в области малого и среднего бизнеса уровень безработицы должен стремительно упасть вниз. А это также значит, что снизится зависимость экономики Казахстана от добычи минеральных ресурсов, от его стоимости на международных рынках.

Анализируя некоторые приведенные статистические данные в этой работе можно сказать о активности государства и предрасположенности населения к малому бизнесу. Но несмотря на это развитие малого бизнеса в нашей республике по-прежнему остается проблематичным. Прежде всего, я думаю, дело в самих предпринимателях. Более половины всех предпринимателей не имеют даже профессионально-технического образования. Такое положение наблюдается среди предпринимателей и в целом по республике. В массовом сознании населения утверждается мнение о всеобщей доступности малого бизнеса и пока нет стремления к предпринимательскому образованию.

Теперь о роли государства. Как отмечают сами предприниматели, неэффективность участия государства в сфере малого бизнеса объясняется многими обстоятельствами. Сложна и дорогостояща государственная система регистрации, лицензирования и сертификации. Наличие многочисленных государственных, ведомственных, муниципальных и общественных контролирующих органов(только по Бишкеку их более пятнадцати видов), бессистемные и бесконечные проверки никак не способствуют нормальной работе малого предприятия. Проверки нередко заканчиваются откровенными поборами предпринимателей.

В республике все еще нет завершенной государственной программы по малому бизнесу, которая должна учитывать переработку всех сырьевых ресурсов в республике, равномерное распределение предприятий малого бизнеса в нашей республике. Например, животноводство в республике присутствует повсеместно, следовательно, есть сырье для мясоперерабатывающих предприятий, для переработки молока, по выделке и переработке шкур, по очистке и первичной переработке шерсти, по

использованию крови животных, по переработке костей животных и т.д. Этого в республике нет. Нет и равномерного размещения предприятий по переработке животноводческого сырья. Наверное, в каждом районе должно быть по нескольку малых предприятий по переработке мяса и молока, одно-два по переработке шкур и шерсти… Пока же в районах действуют несколько колбасных цехов, испытывающих постоянные трудности с мясообеспечением, но нет ни одного предприятия по переработке молока, шкур, шерсти, а кровь и кости животных просто выбрасываются. Государственный фонд по поддержки малого и среднего бизнеса, созданный по воле президента республики, осуществляет выборочную финансовую поддержку тех или иных предприятий. К сожалению усилий фонда совершенно недостаточно, поскольку средства у него ограничены. Также я думаю, что для предпринимателей нужна эффективная система государственная защита и правовое регулирование работы субъектов малого бизнеса.

Во всех развитых государствах общественность осознает важность формирования сферы малого бизнеса и всеми доступными способами участвует в этом процессе, оказывает поддержку. Создаются общественные фонды и движения. Образуются обучающие предпринимателей центры, действуют лоббирующие организации. Партийные и профсоюзные организации тесно сотрудничают с предпринимателями. Именно общественность является наиболее эффективной сферой поддержки, оказывающей влияние на государственную власть и муниципальное руководство, формируя мировоззрение населения, поднимая престиж предпринимательства. У нас же общественность никак не участвует в процессе становления малого бизнеса.

**Библиография**

1. Бейсенов С. Рынок труда // Экономика и жизнь - 1992 г. - № 3.
2. 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.
3. Голодец О. Критическая ситуация на региональных рынках труда // Вопросы экономики - 1997 г. - № 2.
4. Курс экономики: Учебник. – 3-е изд., доп. / Под ред. Б.А. Райзберга. – М.: Инфра-М, 2000.
5. Прикладная экономика: Учеб. пособие для учащихся старших классов. Г.Т. Шапиро, Г.Г. Доусон, Г. Энтел. – Алматы: «Junior Achievement», 1997.
6. Агеев А. И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. -М., 1991. Введение и гл. 1, с. -15.
7. Бусыгин А. Предпринимательство : Основной курс . ,1997 -М.,1997
8. Виленский А. Этапы развития малого бизнеса. Вопросы экономики . 1996 . -№7 . - С.38-41.
9. Грачев И. Развитие малого предпринимательства // Деньги и кредит . 1997 . -№1 .-С.15-21.
10. Грузинов В., Грибов В. Предпринимательство формы и методы организации предпринимательской деятельности // Экономика предприятия . - М., 1996
11. Иващенко А. А. Товарная биржа. - М., 1991.
12. Карлоф Б. Деловая стратегия. -М., 1991, с. 121-125.
13. Котлер Ф. Основы маркетинга. -М„ 1990, с. 339-405, 468-473, 477-479.
14. Курс экономики : Учебник . Основы предпринимательства . - М.,1997
15. Кадзума Татеис и. Вечный дух предпринимательства. Прак­тическая философия бизнесмена. -М., 1990.
16. Маршалл А. Принципы политической экономии. - М., 1984, т. III, гл. Ш, с. 53—73.
17. Паловкин П.,Савченко В. Проблемы определения экономической сущности и содержания предпринимательства . Вестник МГУ , сер.6, Экономика . 1996 . - №2. -С.3-15.
18. Прохоров В. Развитие малого бизнеса // Экономика и жизнь . 1996 . -№34 . -С.1-3.
19. Шумпетер И. Теория экономического развития. -М., 1982 с. 184-194,211-225.
20. Хизрич Р., Питере М. Предпринимательство, или как заве­сти собственное дело и добиться успеха. вып. 1. М., гл. 1, с. 11-50.
21. Хоскинг А. Среда предпринимательства . Курс предпринимательства . -М. , 1993 . - С.22-25
1. Хизрич Р, Питере М. Предпринимательство. Вып. 1. М., 1991, с. 20. [↑](#footnote-ref-1)
2. См. Там же [↑](#footnote-ref-2)
3. \*Хоскинг А. Курс предпринимательства. М., 1993, с. 28. \*\*См.: Предпринимательство в конце XX века. М., 1992, с. 20. [↑](#footnote-ref-3)