**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | стр. |
|  | |  |
| Введение | | 4 |
| 1 | ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА | 6 |
| 1.1 | История возникновения предпринимательства | 6 |
| 1.2 | Предпринимательство – стратегический фактор экономического развития | 10 |
| 2 | ФОРМЫ И ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА | 12 |
| 3 | ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МОЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ | 23 |
| 3.1 | Анализ развития предпринимательства в Республике Казахстан | 23 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | | 28 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ | | 30 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | | 32 |

**ВВЕДЕНИЕ**

Предпринимательство является одним из важнейших факторов формирования и развития рыночной экономики, поддержки внутреннего рынка. Кроме решения важной общественно-политической задачи — формирование среднего класса, усиление демократии и институтов общественного общества, малое предпринимательство способно решать социальные задачи (проблемы занятости, создание источников доходов для населения, производство товаров и услуг для населения по доступным ценам) и экономические задачи (создание конкурентной среды, привлечение частного капитала и внешних инвестиций, усовершенствование технологий, наполнение бюджетов разных уровней).

В современных условиях происходит усиление государственного регулирования и содействия развитию предпринимательства, меняются организационные формы взаимодействия государственных органов с субъектами частного бизнеса, происходят существенные сдвиги в целях, механизме, аппарате управления, в сочетании государственного и рыночного механизмов регулирования, из чего следует говорить об актуальности анализа структуры в ходе данной работы.

В условиях рыночной экономики предприниматель свободен в использовании возможностей выбора вариантов решения проблем, альтернатив развития и определения своих целей. Однако существующая экономическая система выступает “как рамочное условие предпринимательской деятельности”. Помимо прочих условий эта система определяет организационно-правовые формы предприятий как хозяйствующих субъектов. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности отличаются крайним разнообразием: к этой категории относятся как гигантские корпорации, подобные «Евросеть», так и местные специализированные магазины или семейные продуктовые лавки с одним-двумя служащими и ежедневным небольшим объемом продаж. Такое разнообразие порождает необходимость классифицировать фирмы по некоторым критериям, таким, например, как правовой статус. В связи с этим можно говорить об актуальности данной работы. Принимая решение о выборе организационно-правовой формы, предприниматель определяет требуемый уровень и объем возможных прав и обязательств, что зависит от профиля и содержания будущей деятельности, возможного круга партнеров, существующего в стране законодательства.

Правовая форма предприятия представляет собой комплекс правовых и хозяйственных норм, которые определяют характер, условия и способы формирования правовых и экономических отношений между работниками и собственником предприятия, между предприятием и другими, внешними по отношению к нему хозяйствующими субъектами и органами государст­венной власти. Этими правовыми нормами регулируются внутренние и внешние отношения, порядок устройства и деятельность предприятий. Наличие организационно-правовых форм хозяйствования, как показала мировая практика, является важнейшей предпосылкой для эффективного функционирования рыночной экономики в любом государстве, в том числе и в Казахстане.

Цель данной работы заключается в рассмотрении организационно-правовых форм предприятий, сущности предпринимательской деятельности, видов предпринимательской деятельности и их особенностей на территории Казахстана.

В соответствии с поставленной целью курсовой работы рассматриваются следующие задачи:

определение и выявление основных форм функционирования предприятий;

оценка эффективности организационно-правовых форм предприятий;

Поставленные задачи были выполнены путём анализа экономической литературы.

**1 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

* 1. **История возникновения предпринимательства**

Первоначально предпринимателями называли предприимчивых людей, действующих на рынке, или просто людей энергичных, азартных, склонных к рискованным операциям. В дальнейшим к предпринимательству стали относить любую деятельность, направленную на увеличение прибыли и не запрещенную законом. Предпринимательство есть способ хозяйствования, который в результате многовековой эволюции утвердился в экономике развитых стран. Предпринимательство развивалось сложно, сопровождалось и сопровождается бесконечным процессом возникновения и разрешения многочисленных противоречий. Его ростки начали пробиваться вместе со становлением рыночных отношений.

Однако, возникновение предпринимательства как оформившегося устойчивого явления относят к XYII в. Постепенно в науке стала «отпочковываться» особая отрасль познания - теория предпринимательства. Выработанная учеными периодизация этой теории отражает динамику реального предпринимательства.

Начальный этап охватывает XVIII - конец Х1Хв. Он отмечен отсутствием целостной самостоятельной системы взглядов на предпринимательство. Р.Кантильон был первым, кто обратил внимание на новое явление и ввел в оборот само понятие «предпринимательство». Позднее в работах А. Смита, Д. Рикардо, К.Маркса предприниматель определяется как функционирующий в процессе воспроизводства капиталист. Его роль заключается в присвоении прибыли, созданной рабочей силой. Первым российским автором, исследовавшим предпринимательство, можно считать И.Т.Посошкова, издавшего в 1724 году свой знаменитый, предназначавшийся императору труд - «Книгу о скудности и богатстве» (переиздана в Москве в 1937г.). В этой работе И.Т.Посошков рассматривает предпринимательство в качестве решающего условия социально-экономического развития России, повышения благосостояния государства и его граждан, как главный элемент гражданского возрождения России и источник сильной государственной власти.

Рост реального российского предпринимательства в те годы проходил под определяющим влиянием трех факторов: введения в 1653 году первого Торгового устава, преобразованного во время царствования Петра I, отмены крепостного права в 1861 году.После отмены крепостного права особенно заметное позитивное влияние на предпринимательство оказали две правовые акции. Во-первых, меры по дальнейшему преодолению неравенства сословий в правах на занятие предпринимательской деятельностью.

Согласно Положению «О пошлинах на право торговли и других промыслов» от 08 января 1863 года остались только две купеческие гильдии. Классификация промышленных предприятий стала проводиться по экономическим признакам: техническому оборудованию и числу рабочих.

Во-вторых, меры по инициированию процесса становления и развития банковской системы. Данный процесс сопровождался строгим правительственным контролем над банковским делом. Это нашло выражение, прежде всего, в том, что правительством утверждались уставы банков, где определялись виды деятельности, которой мог заниматься банк, порядок ведения учета и отчетности. Характерно, что банки функционировали на основе принципа гласности.

В частности, они были обязаны периодически публиковать информацию о состоянии своих счетов и об итогах работы за год. В середине 80-х годов были определены процедуры закрытия банков в случае потери ими всех или части своих капиталов. Второй этап - от начала до середины XX в. - характеризуется появлением целостных концепций предпринимательства. Первым сделал попытку определения предпринимательства как основного фактора экономического развития, основанного на нововведениях, И.Шумпетер, рассматривавший предпринимательство в качестве инновационной деятельности. Право собственности на имущество не является для него признаком предпринимателя. И.Шумпетер подчеркивал, что массовое появление предпринимателей служит единственной причиной подъема экономики. Подобной точки зрения придерживались и некоторые другие авторы. В частности, И.Тюнен определяет предпринимателя как претендента на рискованный и непредсказуемый доход. Ф.Найт, развивая концепцию И.Тюнена, определил предпринимательскую прибыль как доход за несение бремени неопределенности.

В нашей стране после Октябрьской революции 1917 года проблемы предпринимательства находят свое отражение в работах В.И.Ленина, И.В.Сталина, Н.И.Бухарина, где оно рассматривалось как угроза социалистическому строю. Одновременно допускалось развитие социалистической предприимчивости и социалистического соревнования как факторов успешного хозяйствования.

Третий этап начинается с 60-х годов XX в. и продолжается по настоящее время. Он характеризуется всесторонней разработкой концепции предпринимательства как основного фактора рыночных процессов. В исследованиях Л.Мизеса, Ф.Хайена, И.Киринера и других предпринимательство объясняется как реакция предпринимателя на потенциальные источники выгоды. Сущность предпринимательства рассматривается с разных позиций -экономической, социальной, управленческой, личностной.

В экономической литературе выделяют три основные функции предпринимательства. Первая функция - ресурсная. Для любой хозяйственной деятельности необходимы экономические ресурсы - факторы производства. К ним относятся, как отмечалось, прежде всего, естественные ресурсы - земля, полезные ископаемые, леса и воды. Важными являются инвестиционные ресурсы - машины, оборудование, инструменты, транспорт, другие средства, используемые для производства товаров и услуг и доставки их потребителю, а также, собственно, финансовые ресурсы.Третий вид ресурсов - это человеческие трудовые ресурсы. Они определяются качественным и количественным составом рабочей силы, ее квалификацией, специализацией, уровнем занятости и т.п.

За последнее время в теории и на практике все чаще акцент делается на значимость еще одного ресурса - предпринимательской способности. Предприниматель, берущий на себя инициативу новаторского, нетрадиционного соединения факторов производства -земли, капитала, труда, - способствует росту производства товаров и услуг, повышению эффективности экономики. Добивается он этого, осуществляя вторую функцию предпринимательства - организаторскую.

Предприниматель использует свои способности, чтобы обеспечить такое соединение и комбинирование факторов производства, которое наилучшим образом приведет к достижению цели - получению высокого дохода. Третья функция предпринимательства - творческая, связанная с новаторством. Ее значение особенно возрастает в условиях современного научно-технического прогресса.

В связи с усилением функции, связанной с инновациями, создается новый экономический климат для предпринимательства. Растет рынок научно-технических разработок, или венчурного предпринимательства, занятого внедрением новинок техники и технологии. Развивается информационная инфраструктура предпринимательства, расширяется доступ к полезной информации, укрепляются патентно-лицензионные службы, сеть банковских информационных данных, накапливаемых с помощью электронно-вычислительной техники

**1.2 Предпринимательство – стратегический фактор экономического развития**

Вид и способ структурного построения предприятия (фирмы, компании и т.п.), предусмотрен­ные законами и другими нормами хозяйственного права, зависящие от формы собственности, объёма и ассортимента выпускаемой продукции, формирования его капитала, характера и содержания деятельности, различающиеся по способу вхождения в различные межфирменные союзы, по методу ведения конкурентной борьбы и т.д., представляют собой организационно-правовые формы хозяйствования.

Они (формы) позволяют человеку или коллективу обрести официальный статус хозяйствую­щего субъекта, стать общественно признанным участником производственной, торговой или другой хозяйственной деятельности.

Предприятие представляет собой очень многостороннее, ёмкое и сложное понятие. Оно выступает самостоятельным хозяйствующим субъектом с правом юридического лица, произво­дит и реализует продукцию, товары и услуги, выполняет различные работы, занимается другими видами экономической деятельности.

Начало деятельности предприятия – это дата его государственной регистрации.

Понятие “предприятие” наиболее характерно для казахстанской экономики. В развитых капитали­стических странах оно используется крайне редко. Самым распространённым близким анало­гом можно считать понятие “фирма”. Как видно из западной литературы, под фирмой понима­ются хозяйствующие субъекты или организации, компании или отдельные предприниматели, целью деятельности которых является получение доходов и прибыли.

В ГК РК юридическим лицом признаётся организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчи­ком в суде. Юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс или смету.

Каждый хозяйствующий субъект имеет целый ряд прав, часть из которых определяет его внутреннюю самоорганизацию, а другая – регулирует взаимоотношения с государством, юридическими и физическими лицами.

Именно последние взаимоотношения определяют многие стороны механизма хозяйствования. К их числу можно отнести права начинать и вести предпринимательскую деятельность; привлекать на договорных началах и использовать финансовые средства; объекты интеллекту­альной собственности и имущество; право самостоятельно формировать производственную программу, выбирать поставщиков и потребителей своей продукции и устанавливать на неё цены; распоряжаться прибылью предприятия и другие права. И другое качество – иметь самостоятельный баланс или смету.

Организационно-правовая система в стране с 1 марта 1995г. формируется в соответствии с ГК РК.

Организационно-правовая форма юридического лица — это совокупность конкретных признаков, объективно выделяющихся в системе общих признаков юридического лица и существенно отличающих данную группу юридических лиц от всех остальных.

Признаки, характерные для коммерческой организации, можно выявить через призму имущественных и неимущественных прав участников организации данного типа, а именно следующее:

- формирование имущества организации;

- участие в распределении прибыли;

- долю в имуществе организации при прекращении членства;

- получение «ликвидационной квоты;

- управление организацией;

- регистрацию участников данной организации;

- информацию о деятельности организации;

- защиту в законном порядке своих интересов.

**2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ**

При характеристике предприятий необходимо иметь в виду, что понятие “организационно-пра­вовая форма” и понятие “предприятие” не идентичны. В рамках одного предприятия могут быть объединены в качестве его участников разные формы, а в отдельных организационно-правовых формах можно соединить несколько самостоятельных предприятий. Каждая из правовых форм предприятий имеет различную степень обособления их владельцев, собственников. Все предприятия в соответствии с ГК РК в зависимости от основной цели делятся на некоммерческие и коммерческие. Некоммерческие предприятия отличаются от ком­мерческих тем, что извлечение прибыли у первых не является основной целью и они не распределяют её между участниками.

На рис.1 приведён перечень всех юридических лиц в соответствии с ГК РК.

Одной из распространённых форм предприятий выступают хозяйственные товарищества, которые могут создаваться в виде полного товарищества и товарищества на вере (коммандит­ного товарищества). Товарищества, как правило, представляют собой объединения лиц.

Полным признаётся товарищество, участники которого при недостаточности имущества полного товарищества несут солидарную ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом. В этом товариществе участники (полные товарищи) в соответствии с заключён­ным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом (действует неограни­ченная ответственность).

Участник, выбыв­ший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия, в течение двух лет со дня утверждения отчёта о деятельности товарищества. Участ­ник полного товарищества обязан внести не менее половины своего вклада в складочный капитал товарищества к моменту его регистрации. Остальная часть должна быть внесена участником в сроки, установленные учредительным договором. При невыполнении указанной обязанности участник обязан уплатить товариществу десять процентов годовых с невнесённой части вклада и возместить причинённые убытки, если иные последствия не установлены учредительным договором.

Это товарищество ликвидируется на основании статей 67, 68 ГК РК, а также в случаях, когда в товариществе остаётся единственный участник.

Для отдельных участников (коммандитистов) более привлекательным с позиций ответственно­сти является участие в создании товарищества на вере, или коммандитного товарищества. Оно представляет собой объединение нескольких граждан и (или) юридических лиц на основании договора между ними в целях ведения хозяйственной деятельности.

Это хозяйственное товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников – вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятель­ностью товарищества, в пределах сумм внесённых ими вкладов и не принимают участия в осу­ществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Учредительный договор подписывается всеми полными товарищами. Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется полными товарищами.

Полные товарищи, рискующие всем своим имуществом, имеют соответственно и большие права. Только они имеют право принимать решения, связанные с использованием общего имущества, только они управляют хозяйственной деятельностью товарищества. Вкладчики же права голоса не имеют, они могут рассчитывать только на установленный в договоре процент от прибыли. Оставшуюся прибыль делят между собой полные товарищи.

С начала 1997 года в Казахстане могут создаваться общества с дополнительной ответственностью, которыми признаются учреждённые одним или несколькими лицами общества, уставный капитал которого также разделён на доли определённых учредительными документами размеров. Эта новая форма имеет много сходного с обществом с ограниченной ответственностью. Особенностью же данной формы является иная ответственность учредителей – они отвечают солидарно на субсидиарных началах в кратном размере к стоимости их вкладов. Основным должником остаётся само общество. Но если его активов окажется недостаточно для расчётов с кредиторами, остаток долга принимают на себя учредители в размерах, кратных уставному взносу. Кратность при этом определяется учредительным договором.

Обществом с ограниченной ответственностью (далее - общество) признается учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Участники общества, внесшие вклады в уставный капитал общества не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников общества. Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные не­имущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется законом, общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Общество считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации в порядке, установленном законом о государственной регистрации юридических лиц. Участниками общества могут быть граждане и юридические лица. Законом может быть запрещено или ограничено участие отдельных категорий граждан в обществах.

Государственные органы и органы местного самоуправления не вправе выступать участниками обществ, если иное не установлено законом.

Общество может быть учреждено одним лицом, которое становится его единственным участником. Общество может впоследствии стать обществом с одним участником. Число участников общества не должно быть более пятидесяти. В случае если число участников общества превысит установленный предел, общество в течение года должно преобразоваться в открытое акционерное общество или в производственный кооператив. Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости долей его участников.

В казахстанской экономике значительный удельный вес по численности персонала и по объёму выпускаемой продукции занимают акционерные общества, особенно созданные в результате приватизации предприятий государственной и муниципальной собственности. С 10 июля 1998 г. с принятием закона об АО акционерные общества перестали относиться к хозяйственным товариществам, поскольку наличие в АО акций, посредством которых можно формировать уставный капитал общества, должно определять АО как самостоятельную организационно-правовую форму ведения предпринимательской деятельности со своим специфическим правовым регулированием.

Акционерным обществом признаётся коммерческая организация, уставный капитал которой разделён на определённое число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам, но несут риск убытков, связанный с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Общество несёт ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Правовая форма акционерного общества предпочтительна для крупных предприятий, где существует большая потребность в финансовых ресурсах.

В соответствии со статьёй 86 ГК РК акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признаётся открытым акционерным обществом (распространяют свои акции посредством открытой продажи). Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законами и иными правовыми актами. Число акционеров открытого общества не ограничено.

Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчёт, бухгалтерский баланс, счёт прибылей и убытков.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди учредителей или иного заранее определённого круга лиц, признаётся закрытым акционерным обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Как следует из экономической литературы, многие предприятия тяготели к созданию закрытых акционерных обществ, чтобы избежать прихода нежелательных участников со стороны. Однако наиболее крупные предприятия были преобразованы именно в открытые акционерные общества. Например, ОАО «Казахтелеком», ОАО «Корпорация Казахмыс». Число участников закрытого акционерного общества не должно превышать числа, установлен­ного законом об акционерных обществах (не должно превышать пятидесяти человек), в противном случае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока – ликвидации в судебном порядке, если их число не умень­шится до установленного законом предела.

Минимальный размер имущества для открытых АО должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда и для ЗАО – не менее стократной суммы минимального размера оплаты труда, установленного законодательством, действующим на дату регистрации предприятия. Открытая подписка на акции акционерного общества не допускается до полной оплаты уставного капитала. При учреждении акционерного общества все его акции должны быть распределены среди учредителей.

На практике возможность управления акционерным обществом даёт владение 15-30 процентов всех акций. Акционеры отвечают по обязательствам акционерного общества, несут возможные убытки, рискуют только в пределах нарицательной стоимости принадлежащего им пакета акций. В дан­ном случае речь идёт об ограниченной ответственности членов акционерного общества. Само же общество не отвечает по имущественным обязательствам акционеров, принятым ими в ин­дивидуальном, частном порядке.

Акционерное общество - одна из наиболее сложных организационно-правовых форм предпри­ятий. Поэтому в нём должно быть несколько органов управления, внутреннего и внешнего кон­троля, органов общего собрания, распределение между ними компетенций, установление порядка принятия этими органами решений, определённые действия их от имени общества, оп­ределение ответственности за причинённые убытки.

Собрание акционеров является высшим органом управления обществом. Общее собрание акционеров избирает совет директоров и его председателя. Совет директоров назначает единоличный, а при необходимости – и коллегиальный исполнительный орган.

Во всём мире эта организационно-правовая форма представляет собой более совершенный ме­ханизм организации экономической деятельности. Положительными чертами акционерных обществ являются: разделение акционерного капитала на равномерные, свободно обращаю­щиеся доли – акции; ограниченная ответственность акционеров по обязательствам общества в размере стоимости акции; уставная основа объединения, которая позволяет легко менять число участников и размеры акционерного капитала; разделение функции общего руководства (собрание акционеров) от управления хозяйственной деятельностью (дирекция общества) и т.п.

Определённое место в системе коммерческих организаций принадлежит производственному кооперативу (артель). Эта организационно-правовая форма хозяйствования представляет собой добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля и др.), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Управление производственным кооперативом осуществляется по принципу “один человек – один голос” и не зависит от величины его имущественного взноса. Число членов кооператива не должно быть менее двух. В зарубежных странах эти кооперативы не получили столь значительного развития. Они не ориентированы на получение доходов и прибыли, их целью является оказание помощи членам кооператива и нуждающимся.

В ГК РК содержится отдельный параграф, посвящённый статусу государственных и муници­пальных унитарных предприятий. К унитарным предприятиям относятся коммерческие организации (предприятия), не наделённые правом собственности на закреплённое за ними имущество. Унитарными эти предприятия называются потому, что их имущество является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

ГК РК предусматривает установление минимального размера уставного капитала унитарных предприятий. Если стоимость чистых активов окажется ниже минимума, предприятие может быть ликвидировано по решению суда.

В форме унитарных предприятий могут быть созданы только го­сударственные и муниципаль­ные предприятия.

Унитарные предприятия классифицируются по характеру прав, на основе которых за ними за­крепляется неделимое имущество. По этому признаку выделяются унитарные предприятия, ос­нованные на праве хозяйственного ведения (ст. 114 ГК РК), и унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления (ст. 115 ГК РК). В данном случае различие со­стоит в том, что первые более самостоятельны (автономны). Эти предприятия не отвечают по долгам собственника, а собственник не отвечает по долгам предприятия. Унитарные предпри­ятия второго типа образуются только на местном уровне, их устав утверждается Прави­тельством РК.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ве­дения, создается по решению уполномоченного на то государствен­ного органа или органа местного самоуправле­ния. Собственник имущества, находящегося в хозяйственном веде­нии, решает вопросы создания предприятия, определения предмета и целей его деятельности, его реорганизации и ликвида­ции, на­значает директора (руководителя) предприятия, осуществляет кон­троль за использова­нием по назначению и сохранностью принадле­жащего предприятию имущества. Собственник имеет право на получение части прибыли от ис­пользования имущества, находя­щегося в хозяйственном ведении предприятия.

Предприятие не вправе продавать принадлежащее ему на пра­ве хозяйственного ведения недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в ус­тавный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ или иным способом распоряжаться этим имуществом без согласия соб­ственника.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ве­дения, может создать в качестве юридического лица другое унитар­ное предприятие путем передачи ему в установлен­ном порядке части своего имущества в хозяйственное ведение (дочернее предприятие).

По решению Правительства РК на базе имущества, находящегося в собственности, может быть образовано унитарное предприятие, основанное на праве опе­ративного управления (коммунальное казенное предприятие). Учредительным документом казенного предприятия является его устав, утверждаемый Правительством Республики Казахстан.

Казенное предприятие имеет права владения, пользования и распоряжения закрепленным за ним имуществом только в целях выполнения своей уставной деятельности и заданиями собственника. Собственник имущества, закрепленного за казенным предприяти­ем, вправе изъять излишнее, неиспользуемое либо используемое не по назначению имущество и распорядиться им по своему усмотрению. Казенное предприятие самостоятельно реализует производимую им продукцию. Порядок распределения доходов казенного предприятия определяется собственником его имущества. Республика Казахстан несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества.

Казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвиди­ровано по решению Правительства РК

Организационно-правовые формы некоммерческих предприятий.

Некоммерческие организации – это юридические лица, у которых извлечение прибыли не яв­ляется основной целью, а полученная от предпринимательской деятельности прибыль не распределяется среди участников, а направляется на достижение основных целей деятельности: социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих, а также на охрану здоровья граждан, развития физической культуры и спорта и иные обществен­ные блага.

Юридические лица, которые относятся к некоммерческим организациям, могут быть созданы в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных объединений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом. Такие юридические лица вправе заниматься предпринимательской деятельностью лишь постольку, поскольку это необходимо для их уставных целей.

Общественные и религиозные организации (объединения)

Общественными и религиозными организациями (объединениями) признаются доброволь­ные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей.

Участники (члены) указанных организаций не сохраняют прав на переданное ими этим организациям в собствен­ность имущество, в том числе на членские взносы. Они не отвечают по обязательствам общественных и религиозных организаций, в которых участвуют в качестве их членов, а указанные организации не отвечают по обязательствам своих членов.

Фондом признаётся не имеющая членства некоммерческая организация, учреждённая гражда­нами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные и иные общественно полезные цели. Имущество, переданное фонду его учредителями, является собственностью фонда. Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей.

Для осу­ществления пред­принимательской деятельности фонды вправе соз­давать хозяйственные общества или участвовать в них. Фонд обязан ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества. Порядок управления фондом и порядок формирования его органов определяются его уставом, утверждаемым учредителями.

Устав фонда, помимо общеустановленных сведений, должен со­держать информацию о цели фонда, указания об органах фонда, в том числе о попечительском совете, осуществляющем надзор за деятельностью фонда, о порядке назначения должностных лиц фонда и их освобождения, о месте нахождения фонда, о судьбе имущества фонда в случае его ликвидации.

Учреждением признается организация, созданная собственником, для осуществления управ­ленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финанси­руемая им полностью или частично. Права учреждения на закрепленное за ним имущество со­ответствуют правам казенного предприятия, то есть это имущество может быть использовано только в целях выполнения своей уставной деятельности и заданиями собственника. Собственник имущества, закрепленного за учреждением, вправе изъять излишнее, неисполь­зуемое либо используемое не по назначе­нию имущество и распорядиться им по своему усмотрению. Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряже­нии денежными средствами. При их недостаточности субсидиарную ответственность по его обязательствам несет собственник соответствующего имущества.

Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы)

Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы). Коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой созда­вать объединения в форме ассоциаций или союзов, являющихся некоммерческими организациями.

Ассоциация (союз) некоммерческих организаций является неком­мерческой организацией. Члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятель­ность и права юридического лица. Ассоциация (союз) не отвечает по обязательствам своих членов. Учредительными документами ассоциации (союза) являются уч­редительный договор, подпи­санный ее членами, и утвержденный ими устав. Члены ассоциации (союза) вправе безвозмездно пользоваться ее услугами. С согласия членов ассоциации (союза) в нее может войти новый участник. Вступление в ассоциацию (союз) нового участника может быть обусловлено его субсидиарной ответственно­стью по обязательствам ассоциации (союза), возникшим до его вступления.

Потребительское общество (кооператив)

Потребительским обществом (кооперативом) признается добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

Члены потребительского кооператива обязаны в течение трех месяцев после утверждения ежегодного баланса покрыть образо­вавшиеся убытки путем дополнительных взносов. В случае невыполнения этой обязанности кооператив может быть ликвидирован в су­дебном порядке по требованию кредиторов.

Доходы, полученные потребительским кооперативом от предпринимательской деятельности, осуществляемой кооперативом в соответствии с законом и уставом, распределяются между его членами.

**3 ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ**

**3.1 Анализ развития малого предпринимательства в Республике Казахстан**

На современном этапе реформирования экономики Казахстана для развития переживающего кризисные процессы сектора малого и среднего бизнеса и кардинального расширения поля его деятельности требуется активизация государственной поддержки малого предпринимательства на всех уровнях.

Сегодня малые предприятия составляют 4/5 общего количества хозяйствующих субъектов в республике, однако, количество действующих малых предприятий - 47,6 тыс. единиц ( 40 процентов от числа зарегистрированных ).

На начало 2001 года общая численность работающих в секторе малого предпринимательства составляла 949,0 тыс. человек, или 15 процентов общей численности занятого населения. По итогам за 2000 год доля субъектов малого бизнеса в общем объеме валового выпуска продукции не превышала 8 процентов. В отраслевой структуре объема производства субъектов МП продолжает преобладать торговля. Удельный вес малых предприятий в различных секторах экономики дает следующие показатели. В промышленности он занимает - 10 процентов, в сфере торговли - 68 процентов, в сфере услуг - 2 процента, в строительстве - 6 процентов, на транспорте - 1 процент, в общественном питании - 2 процента, в переработке сельскохозяйственной продукции - 3 процента процента, в прочих отраслях - 10 процентов.

Снизилась доля малого бизнеса и в налоговых поступлениях в государственный бюджет: в 1-ом квартале 2001 года сумма налогов и платежей от МП составила 7,1 процентов (против 10,3 процентов в 2000 году ) всех налоговых поступлений государственного бюджета.

Анализ позволяет сделать вывод о том, что малый бизнес в Казахстане находится в кризисной ситуации, решение которой, без государственного вмешательства представляется невозможным.

До сих пор республиканские программы поддержки развития малого предпринимательства не имели достаточного эффекта, по причине того, что не была выработана оптимальная государственная стратегия в этой области, не были выявлены соответствующие отраслевые и региональные приоритеты, отсутствовали обратная связь, реальный мониторинг происходящих процессов.

Опыт зарубежных стран показывает, что государственная политика в отношении малого предпринимательства является важным самостоятельным системным направлением. Главная задача этой политики заключается в создании для малого и среднего бизнеса условий благоприятствования, которые предполагают стабильность экономической политики государства, развитие рыночной инфраструктуры, идеологический фон стимулирования предпринимательской инициативы и т.д.

В развитых странах со смешанной экономикой отработаны и действуют эффективные системы государственных мер по правовому, финансовому, материально - техническому, информационному обеспечению устойчивого развития малого предпринимательства.

Исходя из зарубежного опыта, поддержка и развитие МСБ ( малого и среднего бизнеса) в Казахстане является приоритетной сферой государственной экономической политики.

Одним из магистральных направлений, по которому идет прямое государственное содействие - это законодательное обеспечение деятельности малых и средних предприятий. В 1997 году в Казахстане была значительно активизирована деятельность правительства в совершенствовании законодательной базы для МСБ. Приняты: два указа Президента РК, четыре закона, одно распоряжение Премьер - Министра, девять постановлений правительства и ряд нормативных актов министерств и ведомств. Однако, несмотря на законодательную поддержку со стороны Президента и правительства , малый бизнес сталкивается с повсеместным нарушением этих законов. Зачастую законы носят чисто декларативный характер, так как в них отсутствует детальный механизм исполнения заложенных мероприятий. Нормативно - правовые акты не реализовываются в полном объеме и не могут обеспечить реальной конкурентной среды в экономике.

Неисполнение законов, их произвольное толкование, всяческое вмешательство в дела малых предприятий, приостановка их деятельности, проверки по разным поводам со стороны многочисленных инспектирующих органов и другие бюрократические барьеры задерживают развитие малого и среднего бизнеса. То есть, МСБ, не имея сильных внутренних резервов и объективно находящийся на слабой позиции в системе отношений с государственными органами и местными властями, крупным бизнесом, нуждается в защите и опеке государства.

В настоящее время предпринят ряд мер, способствующих упорядочению взаимоотношений между МСБ и местными властями: с 1.09.97 г. введена обязательная статистическая отчетность субъектов малого предпринимательства; осуществлена оптимизация структуры государственных органов, выполняющих контрольные и надзорные функции. В то же время отдельные законы и административные меры недоработаны, остаются некоторые упущения и пробелы. Например, по вопросу доступа к кредитным ресурсам залоговое законодательство нуждается в совершенствовании, так как существующая система кредитования тормозит развитие предпринимательства. Это обусловлено рядом обстоятельств:

- отсутствием стимулов у банков второго уровня;

- отсутствием государственной поддержки выделения кредитов,

- должной системы гарантий;

- не ликвидностью имущества у большинства предприятий МСБ;

- краткосрочностью кредитов;

- высокой стоимостью кредитов.

Налоговое законодательство и налоговая система в определенной мере препятствуют развитию МСБ. Исходя из интересов развития малого предпринимательства, следует сосредоточить внимание не на нормах отдельных видов налогов, пошлин, лицензионных и других запретах и ограничениях, а на ряде общих положений, препятствующих текущему законодательному произволу.

Одним из элементов государственной политики в сфере малого предпринимательства, для более глубоких сдвигов в структуре МСБ, должна стать система адресной государственной поддержки, которая предусматривает стимулирование производственно - инновационной направленности, интеграцию малых предприятий в производственные сети более мощных экономических структур, причем особую роль в решении этой проблемы могли бы сыграть финансово - промышленные группы. В качестве организационных форм подключения могут выступить франчайзинг, лизинг, долгосрочные контракты на поставки комплектующих под определенные финансовые гарантии и т.д. Положительным моментом такого варианта промышленной организации является появление гарантированных рынков сбыта для малого бизнеса.

В рамках одной статьи представляется невозможным охватить и проанализировать все аспекты развития малого предпринимательства. Можно сделать вывод: фундамент развитой системы государственной поддержки предпринимательства должны составлять:

- оптимальная законодательная и нормативная база, определяющая цели государственной политики и регулирующих весь комплекс вопросов поддержки предпринимательской деятельности;

- разработка и реализация системы государственных программ финансового, технологического, информационного, консультационного, кадрового содействия;

- сочетание прямых и косвенных мер поддержки малого предпринимательства;

- система специализированных институтов по поддержке малого бизнеса, как на уровне государства, так и на уровне крупных общенациональных общественных организаций;

- гибкость системы приоритетов и разнообразие форм государственной поддержки при наличии согласованности и непротиворечивости мер;

- взаимодействие органов государственной власти различных уровней с союзами и объединениями, выражающими интересы предпринимателей;

- существенное улучшение системы учета и государственной статистики субъектов малого предпринимательства;

- проведение образовательной и пропагандистской компании.

Продолжение курса реформ в Казахстане требует, чтобы развитие малого предпринимательства и частной инициативы стало общегосударственной доктриной проводимых социально - экономических преобразований, оснащенной четким механизмом реализации - со своим исполнительным органом, законодательной базой и ресурсным обеспечением.

Именно такая политика способна создать приемлемые условия для развития предпринимательства в Казахстане, поднять его до уровня цивилизованности, что коренным образом может сказаться на экономике, благосостоянии народа.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В условиях рыночной системы хозяйствования в отличие от плановой, предприятие стремится производить те товары и оказывать те услуги, которые приносят ему наибольшую прибыль. Последнее зависит, с одной стороны, от правильности установления спроса на те товары, которые может производить предприятие, а с другой – от его производительности в целом, НТП, уровня организации производства и труда, степени конкуренции и т.д. На практике это означает, что каждое предприятие в силу объективных и субъективных причин должно искать свой путь развития, свою организацию и свои формы хозяйствования. А это во многом зависит от организационных сторон владения и распоряжения производственными факторами. Ведь именно с последними связано присвоение результатов производства, характер которого определяется формами собственности на средства производства, т.е. возможностью распоря­жаться ими по собственному усмотрению. Как показывает практика, здесь возможны следую­щие варианты:

Субъект организации одновременно является производителем и владельцем фактор­ов производства;

Субъект владеет материальными условиями производства, не является производителем, но трудится как организатор производства;

Субъект владеет средствами производства, но передаёт другому лицу возможность быть его организатором.

Определяющим в их экономическом поведении является степень оперирования своими возможностями, чтобы производить товары и оказывать услуги и на этой основе получать доход.

Вышеназванные варианты и стали основой создания предприятий с различными организаци­онно-правовыми формами функционирования.

Вид и способ структурного построения предприятия (фирмы, компании и т.п.), предусмотрен­ные законами и другими нормами хозяйственного права, зависящие от формы собственности, объёма и ассортимента выпускаемой продукции, формирования его капитала, характера и содержания деятельности, различающиеся по способу вхождения в различные межфирменные союзы, по методу ведения конкурентной борьбы и т.д., представляют собой организационно-правовые формы хозяйствования.

Согласно ГК РК (глава вторая, параграф второй) основными организационно-правовыми формами хозяйствова­ния юридических лиц являются: хозяйственные товарищества (полное товарищество, комман­дитное товарищество), хозяйственные общества (товарищество с ограниченной ответственностью, товарищество с дополнительной ответственностью, акционерные общества закрытого и открытого типов), производственные кооперативы, личные (индивидуальные) предприятия, государствен­ные и коммунальные предприятия (основанные на праве оперативного управления и основанные на праве хозяйственного ведения); потребительский кооператив, общественные и религиозные организации, фонды, учреждения, ассоциации и союзы, дочерние организации и зависимые акционерные общества.

Все они способствуют эффективному функционированию национальной экономики, а также решению многих социальных проблем. Вместе с тем анализ специальной зарубежной литерат­уры по предпринимательству и организации бизнеса показывает, что каждая из этих форм имеет свои достоинства и недостатки в зависимости от производственно-экономической специфики хозяйства, его отраслевой принадлежности, демографических условий в регионе, культурных традиций данной страны и т.д. Всё зависит от конкретной социально-экономической и производственно-хозяйственной ситуации в отрасли, регионе, стране.

К сожалению, нельзя предложить какую-либо математическую модель оценки эффективности использования любой собственности или их совокупности, так как процессы хозяйствования при той или иной собственности не поддаются строгому описанию из-за сложности содержания и количественной неопределённости.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1 Атамкулов Б. Государство как гарант рыночной экономики. // Азия : экономика и жизнь. - 1998. - №1. - с. 20-21.

2 Блинов А. Парадигмы развития малого предпринимательства в России. // Бизнес. - 1996. - №3. - с.18-19.

3 Бейсембетов И. Некоторые аспекты экономического роста в контексте устойчивого развития. // АльПари. - 1997. - №4. - с.50.

4 Булатов А.С. Экономика: Учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2002. – 896с.

5 Горфинкель В.Я. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 718с.

6 Гражданский кодекс Республики Казахстан: Комментарий (общая часть).-Книга 1., издание второе, Алматы; «Жетi Жарғы», 2003.-198-384с.

7 Грузинова В.П. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, Юнити, 1998. – 535с.

8 Зайцев Н.А. Экономика организации. – М.: “Экзамен”, 2000. – 768с.

9 Закон Республики Казахстан. О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу Закона “О налогах и др. обязательных платежах в бюджет”/ Казахстанская правда - 1997 г. - 10 января

10 Кейлер В.А. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИН-ФРА-М; Новосибирск; НГАЭиУ, “Сибирское соглашение”, 2000. – 132с.

11 Мельников В.Д. Основы финансов: Учебник для вузов. – Алматы, 2005. –143с.

12 Раицкий К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и К”, 2002. – 1012с.

13 Раицкий К.А. Экономика организации (предприятия): Учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и К”, 2003. – 1012с.

14 Семёнов В.М. Экономика предприятия: Учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. – 312с.

15 Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 304с.

16 Тукаев А. Анализ развития малого бизнеса в Казахстане. // АльПари. - 1998. - №2. - с.69-74.