

ӘЛ-ФАРАБИ атындағы ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ

А. М. Джулаева

БИЗНЕСТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ

Оқу құралы

Алматы
«Қазақ университеті»
2016

ӘОЖ 005.511 (075.8)

КБЖ 65.290-2 я 73

Д 42

«Туран-Астана» университеті

КІТАПХАНА

Инв.№

61312 8/3

*Баспаға әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті
экономика және бизнес жоғары мектебінің
Ғылыми кеңесі және Редакциялық-баспа кеңесі
шешімімен ұсынылған
(№3 хаттама 17 мамыр 2016 жыл)*

Пікір жазғандар:

экономика ғылымдарының кандидаты, доцент *А.Т. Байжанова*
экономика ғылымдарының кандидаты, профессор *А.С. Сейдахметов*

Джулаева А.М.

Д 42 **Бизнесіті ұйымдастыру: оқу құралы / А.М. Джулаева.**

– Алматы: Қазақ университеті, 2016. – 174 б.

ISBN 978-601-04-2025-0

Оқу құралы бизнесіті экономикалық қатынастардың жиынтығы ретінде қарастырып, бизнес және оны ұйымдастыру үдерісі туралы кешенді көзқарас алуға мүмкіндік береді. Қазақстандағы кәсіпкерлік қызметтің ұйымдастыру-құқықтық базасын біліп-тануға, өз ісін құру шарттарын, принциптері мен кезендерін нақтылауға; бизнесітегі бизнес идеялардың маңыздылығын және ролін түсінуге, шағын инновациялық бизнесітің айрықша ерекшеліктерін, бизнесітің ресурстармен қамтылу үдерісін қарастыруға, бизнес-жоспардың мазмұны мен құрылымын, функцияларын ұғынуға, экономикалық шығындар мен пайданы есептеуді үйренуге, кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеудің ең маңызды аспектілерін түсінуге, бизнесітің экономикалық және әлеуметтік тиімділігін түсінуге мүмкіндік береді.

ӘОЖ 005.511 (075.8)

КБЖ 65.290-2 я 73

ISBN 978-601-04-2025-0

© Джулаева А.М., 2016
© Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, 2016

КІРІСПЕ

Нарықтық экономика жағдайында тұрақты экономикалық даму іскерлік белсенділігінің деңгейіне тікелей байланысты. Қазақстан Республикасы Президентінің Жолдауында дамыған бизнес секторы кез келген ел экономикасының негізі болып табылатынына ерекше мән беріледі. Қазір Қазақстан жаңа экономикалық дәуірге, яғни инновациялық индустриалды даму сатысына аяқ басуда. Президентіміздің «Қазақстан жолы – 2050: бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» Жолдауында негізгі приоритеттік бағыттар ретінде инновациялық-индустриалды даму, жасыл экономикаға көшу бағыттарын айқындап берді. Қазақстан Республикасының инновация мәселелеріне деген қызығушылық ХХІ ғасырдағы әлеуметтік-экономикалық және ғылыми-техникалық дамудың белсенділігі мен интеллектуалды өсу факторының кең қолданылуымен байланысты. Инновациялық үдеріс ғылымды, білім беруді, өндірісті, бизнесті біріктіреді. Бүгінгі таңда қазақстандық бизнес бәсекеге қабілетті елдің негізгі факторларының біріне айналып келеді. Шағын және орта бизнес орта санатты тұрғындардың әлауқатының негізін қалаушы фактор болып табылады. Тұрақты дамуды қамтамасыз ете алатын бизнес – дамыған шағын және орта бизнес. Шағын инновациялық кәсіпорындарды құру бүгінгі күнде ғылыми зерттеу жұмыстарын технологияларға енгізудің басты элементі болып табылады. Бұл жағдай оқу құралының өзектілігі мен қажеттілігін анықтайды.

«Бизнесті ұйымдастыру» оқу құралында кәсіпкерліктің теориялық-тәжірибелік негіздері мен қазіргі жағдайдағы бизнесті ұйымдастыру технологиясы, шағын және орта бизнесті дамыту, экономикалық субъектілерінің бәсекеге қабілеттілігін нығайту жолдары қарастырылған.

Осы оқу құралында «бизнес» анықтамасына авторлық көзқарас берілген, ол кәсіпкерлік пен бизнес ұғымдарының ара-

сындағы қарым-қатынасты айқындап, бизнесті дамытудың теориялық аспектілерін жүйелі зерттеуге, кәсіпкерліктің дамуын қолдау мақсатында мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру тетігін жетілдіруге мүмкіндік береді.

Оқу құралының материалы бизнесті құру, қызмет көрсету және бағалау мәселелерін көрсететін логикалық ретпен ұсынылған.

Осыған байланысты бизнестің ұйымдық-құқықтық негіздерінің ерекшеліктері, кәсіпкерлік субъектілерінің құру және тарату механизмі, Қазақстандағы шағын, орта және ірі бизнестің жалпылама тәжірибесі қарастырылған, бизнесті дамыту үшін қажетті жағдайды зерттеу тәсілдері жүйелі түрде белгіленген. Сонымен қатар бизнестің әртүрлі ұйымдық-құқықтық формаларының ерекшеліктері, өз ісін ашудың кезеңдері, қағидалары, субъектілерді құру, тарату механизмі, бизнестің ресурспен қамтамасыз ету мазмұны мен құрылымы, бизнес жоспарлау, бизнес жоспардың функциялары, шағын инновациялық бизнестің айрықша ерекшеліктері, венчурлық капиталдың қаржыландыру көздері, салық салу жүйесі, кәсіпкерлік тәуекелдері, бизнестің экономикалық және әлеуметтік тиімділігі қарастырылады, экономикалық шығындар мен пайданы есептеуді үйренуге, кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеудің ең маңызды аспектілерін түсінуге мүмкіндік береді.

Оқу құралы әр тақырып бойынша негізгі сұрақтар тізімімен жабдықталған. Өзін-өзі бақылауға арналған сұрақтар студенттердің өзіндік ойлау дағдыларын дамытып, жана білім іздеуге талпындырады.

Бұл оқу құралы студенттерге, магистранттарға, оқытушыларға, сонымен қатар бизнесті ұйымдастыруға қызығушы тұлғаларға арналған.

1. БИЗНЕСТІҢ МӘНІ МЕН ТҮРЛЕРІ

- 1.1. Бизнес кәсіпкерлік іскерлікті жүзеге асырудың формасы ретінде
- 1.2. Бизнесстің түрлері. Бизнес түрлерінің жіктелуі

1.1. Бизнес кәсіпкерлік іскерлікті жүзеге асырудың формасы ретінде

Бизнес заманауи экономиканың анықтаушы рөлін атқарады. *Бизнес адамдардың қажеттіліктерін қанағаттандыру жолымен табыс табуға бағытталған іскерлік болып табылады.*

Кәсіпкерлік теориясы 1723 жылы Парижде «Коммерцияның жалпы сөздігі» шығып, онда кәсіпкерлік түсінігі алғаш пайда болғаннан бастап кәсіпкерлікті эволюциялық көзқарастармен қарастырады. Бірақ кәсіпкерліктің алғашқы тұтас тұжырымы француздық экономист Р. Кантильонның 1755 жылы жарияланған «Сауда табиғаты туралы очерк» еңбегінде қарастырылды. Кейіннен кәсіпкерлікке бастапқы түсініктер классикалық бағыттағы экономистер А. Смиттің «Халықтар байлығының себебі мен табиғатын зерттеу», Ж.Б. Сэйдің «Саяси экономия туралы трактат», Д. Милльдің «Заманауи капитализм», М. Вебердің «Протестанттық этика және капитализмнің рухы» еңбектерінде көштеп кездесті.

Кәсіпкерліктің қағидаларының одан кейінгі дамуы туралы заманауи теориясының авторлары – Ф. Хайек, Й. Шумпетер, П. Друкер. Олар кәсіпкерліктің тек тәуекелдік жағын емес, сонымен қатар оның инновациялық сипатын да қарастырған.

Кәсіпкерлік теориясының дамуына белгілі ресейлік авторлар үлесін қосты: А.И. Агеев, В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар, А.В. Бусыгин, М.Г. Лапуста және т.б. Кәсіпкерліктің даму ерекшеліктері келесі отандық авторлардың еңбектерінде қарастырылды: Н.К. Мамыров, К.О. Оқаев, А.С. Сейдахметов, Н.Т. Смагүлова, К.Ж. Елшібеков және т.б.

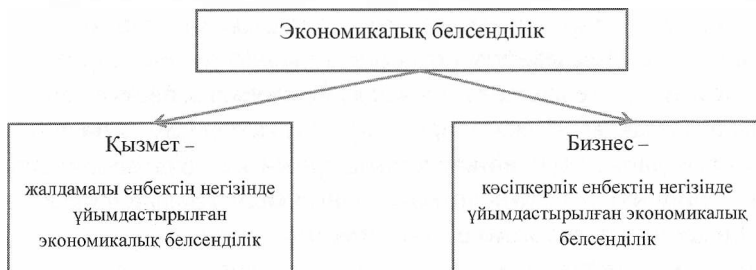
Кәсіпкерліктің мәніне берілетін заманауи түсініктерде кәсіпкерлікті жаңа өнімдер шығаратын, жаңа мүмкіндіктер ойлап табатын іскерлік деп қарастырады. Мәселен, белгілі америкалық ғалымдар Р. Хизрич пен М. Питерс «Кәсіпкерлік іс немесе жеке ісінді ашып қалай жетістікке жету керек?» деген кітабында кәсіпкерлікті қандай да бір жаңашылдықты ойлап табатын, қаржылық, әлеуметтік және моральдық тұрғыдан жауапкершілікті талап ететін, соңында пайда табуға бағытталған үрдіс ретінде анықтайды. Дәл осындай түсінік ресейлік және отандық ғылымда да бар. Сонымен, ресейлік ғалым-экономист А.В. Бусыгин «Кәсіпкерлік» еңбегінде кәсіпкерлік өндіріс факторларының жаңа комбинациясын жаңа тауарды өндіруге немесе өндіріс үрдісіне қандай да бір инновациялық элементті енгізу, оны тұтынушыға жылжытуға бағытталған іскерлік деп түсіндіреді. Сол арқылы өндіріс тиімділігін арттыруға және тұтынушылар мен қоғам қызығушылығына сай келу де арта түседі. Ресейлік ғалым, «Кәсіпкерлік» оқулығының авторы М.Г. Лапустаның ойынша, кәсіпкерлік тауарлар жеке тұтынушылар мен қоғамның қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін нарықтық қатынастардың субъектілерімен жүзеге асырылатын қызметтің әр түрлі салаларында еркін экономикалық басқарушы болып табылады.

«Кәсіпкерлік» оқу құралының авторы А.С. Сейдахметов аталған еңбегінде кәсіпкерлік жеке қызығушылықтан, жауапкершіліктен және инновациялық кәсіпкерлік идеядан туындаған экономикалық белсенділіктің ерекше түрі болып табылады деп атаған.

Кәсіпкерліктің мәніне жасалған талдау көрсеткендей, кәсіпкерлік іс тәуекелмен байланысты, өз жауапкершілігі негізінде жүзеге асырылатын және жаңа тауарды (жаңа құрамдарға ие) немесе тауарды жаңа тәсіл арқылы ойлап табумен табыс табуға бағытталған іскерлік болып табылады. Әдебиеттерде кәсіпкерлік іскерліктің инновациялық сипаты кәсіпкерлік іскерліктің белгісі ретінде қарастырылады.

Заманауи экономика мен теориялық талдауда «бизнес» түсінігі «кәсіпкерлік» түсінігімен синоним ретінде қолданылады немесе бизнесті тек коммерция, ал кәсіпкерлікті инновациялық

өндіріспен байланыстырады. Автордың көзқарасы бойынша, бұл екі түсінікте терең теориялық мағына бар.



1-сурет. Адамның экономикалық белсенділігінің екі түрі

Бизнес пен кәсіпкерлік ұғымдардың айырмашылығын нақтылау үшін адамның экономикалық белсенділігінің екі түрін ажыратуымыз керек, біріншісі – жалдамалы еңбек, екіншісі – кәсіпкерлік еңбек. Жалдамалы еңбектің формасы қызмет, ал кәсіпкерлік еңбектің формасы бизнес болып табылады.

Бизнес кәсіпкерлік түрғысынан адамның экономикалық іскерлігінің ұйымдастыру формасы болып табылады.

1.2. Бизнесінің түрлері. Бизнес түрлерінің жіктелуі

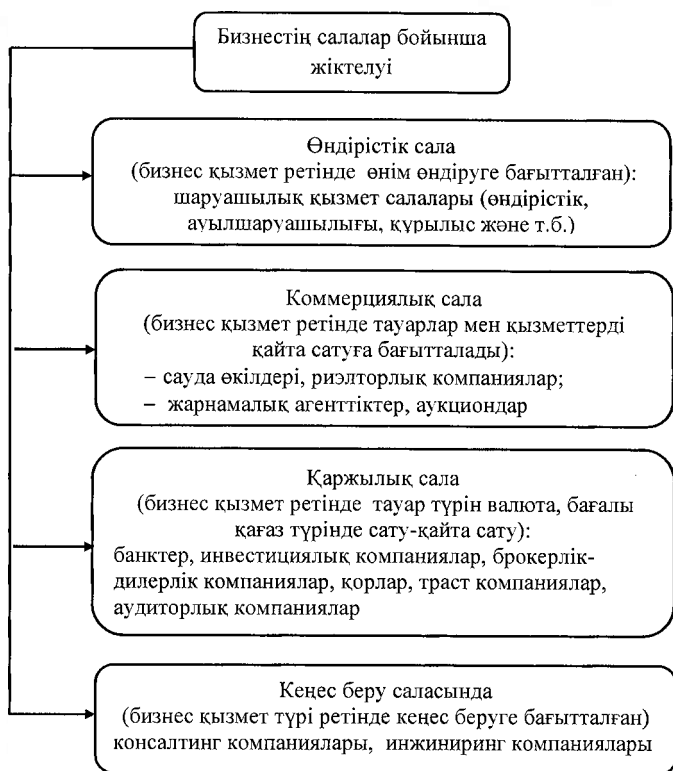
Бизнесінің типтенуі түсінігіне бизнесінің алуан түрлі нақты белгілерімен анықталатын, осы нақты іскерлікті бизнесінің бір түріне жатқызатын теориялық мағыналарының жиынтығын жатқызамыз. Кәсіпкерлік теориясында бизнес түрлерін бекіткен кезде осы түрлердің анықтамасы ретінде алуан тәсілдер қолданылады. Бизнесінің түрлерін орнатуда кәсіпкерлік теориясында осы түрлерді анықтауға критерийлер белгіленген.

Бизнесінің меншік нысаны бойынша оларды келесідей жіктеуге болады:

- қоғамдық: мемлекеттік;
- жеке: а) дербес;
ә) ұжымдық.

Кәсіпкерлік нарықтық қатынастар үшін экономикалық қызмет ретіндегі сипатта жүреді, қоғамдық сектордағыдай, дәл солай жеке экономика секторында да жүзеге асырылады. Мемлекеттік кәсіпкерлік ұлттық, аймақтық, муниципалды меншік негізінде дамып отыр. Мемлекеттік бизнес кәсіпкерліктің кәсіпорынмен, мекемемен жүзеге асатын нысаны: а) мемлекеттік басқару органдары, ә) аймақтық басқару органдары, б) жергілікті өзін-өзі басқару органдары. Мұндай кәсіпорындардың меншігі мемлекеттік және муниципалды мүліктің оқшауланған бөлігі болып табылады.

Бизнесінің сала бойынша жіктелуі:



2-сурет. Бизнес түрлерінің сала бойынша жіктелуі

Жеке бизнес жеке-дара (дербес) және ұжымдық (әріптестік) меншікке негізделеді, олар дербес кәсіпорындармен және әр түрлі ұйымдық-құқықтық сипаттағы фирмалармен жүзеге асады (шаруашылық серіктестік, кооперативтер, акционерлік қоғамдар және т.б.). Табыстың мемлекеттік бизнес субъектілері бойынша бөлінуі әлеуметтік сипатқа ие, яғни табыс толығымен мемлекеттік бюджет құрамына кіреді және мемлекеттік (қоғамдық) қызығушылық көзқарасынан бөлінеді.

Заманауи нарықтық шарттарда мемлекет маңызды рөл атқарады, біріншіден, мемлекеттік бизнес заманауи экономиканың ажырамас бөлігі болып табылады, екіншіден, мемлекеттің реттеуінсіз заманауи нарық қызмет ете алмайды. Мемлекет нарықтық қатынастардың белсенді қатысушысы болып есептеледі. Бұл нарықтық механизмге әсерін тигізеді:

- өзіндік шығындар;
- салық салу;
- несиелеу;
- мемлекеттік бизнестің дамуы.

1-кесте

Меншікке негізделетін бизнес түрлері

Бизнес түрі	Қоғамдық	Жеке	
Бизнес түрі	Мемлекеттік	Жеке	Ұжымдық
1	2	3	4
Меншік нысаны	– ұлттық; – аймақтық; – муниципалды.	Жеке-дара (индивидуалды)	Ұжымдық (әріптестік)
Бизнес субъектісі	Кәсіпорын мен мекеме, жасалынған: а) мемлекеттік басқару органдарымен	Жеке кәсіпорын	Шаруашылық бірлестік, кооперативтер, акционерлік қоғам, т.б.)

1	2	3	4
	(үлттық компаниялар, мемлекеттік холдингтер); ә) аймақтық басқару органдарымен; б) жергілікті басқару органдарымен		
Қозғаушы мүдде	Әлеуметтік-экономикалық	Экономикалық	Экономикалық
Мақсаттары	Әлеуметтік-экономикалық тиімді қамтамасыз ету	Экономикалық тиімді қамтамасыз ету	Экономикалық тиімді қамтамасыз ету
Міндеттері	Пайданы максималдау	Пайданы максималдау	Пайданы максималдау

Мемлекеттік кәсіпкерлік үш бағыт бойынша дамиды, онда ауқымды капитал салымының құралдары, қайтарылу мерзімі зор және тәуекелдері жоғары болады. Мұнда жеке кәсіпкерліктен негізгі ерекшелік көрінеді: мемлекеттік бизнестің бірінші мақсаты – табыс салу емес, әлеуметтік-экономикалық тапсырмаларды шешу (экономикалық және өндірістік өсім қарқынын қамтамасыз ету, экономиканың циклдік тербелістерін жеңілдету, тұрғындардың жұмыс бастылығын қамтамасыз ету және жұмыссыздықты жою, ғылыми-техникалық прогресті ынталандыру және т.б.).

Өндірістің ауқымы бойынша бизнесті келесідей сипатта жіктеуге болады: шағын, орта, ірі.

Жалпыға ортақ көрсеткіштері, нарықтық экономиканың субъектілері бойынша, шағын, орта, ірі бизнес қызметкерлердің

саны, орнатылған капитал көлемі, активтердің ауқымының айналым көлемі және т.б. танылады. Алайда тәжірибеде көбінесе келесідей критерийлер – жұмысшылардың орташа саны, жыл сайынғы айналымы, активтер ауқымы қолданылады.

2013 жылдың 1 желтоқсанынан бастап «Жеке кәсіпкерлік туралы» 2006 жылғы 31 қаңтардағы заңға өзгерістер енгізілді. Шағын, орта және ірі бизнес санаттарына жеке кәсіпкерлерді қосу өлшемдері өзгертілді. Жіктелім критерийлері – қызметкерлердің орташа саны және жылдық табысы. Қазір Қазақстан Республикасы заңнамасының өзге де нормаларын қолдану және мемлекеттік қолдау мақсаттары үшін екі критерий пайдаланылады: орташа саны және орташа жылдық табысы.

Шағын кәсіпкерлік тұлғалары болып орташа жылдық қызметкерлер саны 50-ден көп емес адамдар мен 60000 еселенген айлық есептік көрсеткіштен (АЕК) аспайтын орташа жылдық табысы бар заңды тұлға құрмаған жеке кәсіпкерлер және жеке кәсіпкерлікпен айналысатын заңды тұлғалар табылады. Орта бизнесінің субъектілері заңды тұлға құрмаған жеке кәсіпкерлер және жеке кәсіпкерлікпен айналысатын, шағын және ірі бизнес емес заңды тұлғалар болып табылады. Ірі бизнес субъектілері жеке кәсіпкерлікті жүзге асыратын заңды тұлғалар болып табылады. Олар мынадай критерийлерге сәйкес келеді: қызметкерлердің орташа саны 250-ден астам адам және қолданыстағы заңда белгіленген 3000000 еселік АЕК-тен астам орташа жылдық табысы.

2-кесте

Бизнесінің көлемі бойынша жіктелімі

Бизнес түрі	Жалдамалы жұмысшылар саны	Орташа жылдық табыс
Шағын бизнес	50-ге дейін	60 мыңнан аспайтын АЕК
Орта бизнес	250-ге дейін	325 мыңнан аспайтын АЕК
Ірі бизнес	250-ден артық	325 мың АЕК-тен артық

Дамыған елдерде алғашқы критерий немесе бизнестің өзге түрі болып жұмысшылардың саны табылады. Түрлі елдерде бұл көрсеткіштер сандық өзгешеліктерге ие.

2015 жылдың 1 қаңтарынан бастап жәрдемақы және басқа да әлеуметтік төлемдер, сондай-ақ айыппұл санкцияларын, салықтар және Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес басқа да төлемдерді есептеу үшін айлық есептік көрсеткіш (АЕК) 1982 теңге көлемінде белгіленген.

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Кәсіпкерліктің алғашқы тұтас тұжырымын кім ұсынды?
2. Кәсіпкерліктің инновациялық сипатын қарастырған заманауи теорияның авторлары кім?
3. Кәсіпкерлік теориясының дамуына қандай ресейлік авторлар үлесін қосты?
4. Кәсіпкерліктің даму ерекшеліктері қандай отандық авторлардың еңбектерінде қарастырылды?
5. «Бизнес» және «кәсіпкерлік» түсініктердің айырмашылығы неде жатыр?
6. Бизнесінің түрлерін орнатуда кәсіпкерлік теориясында осы түрлерді анықтауға қандай критерийлер белгіленген?
7. Меншікке негізделетін бизнес түрлері қандай?
8. Бизнесінің түрлері көлемі бойынша қалай жіктелінеді?
9. Шағын бизнес түрінде жұмысшылардың саны қандай?
10. Орта бизнес түрінде жұмысшылардың саны қандай?

2. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ БИЗНЕСТІҢ ҰЙЫМДЫҚ-ҚҰҚЫҚТЫҚ ФОРМАЛАРЫ

- 2.1. Кәсіпорынның ұйымдық-құқықтық нысанына жалпы түсінік
- 2.2. Жеке кәсіпкерлік
- 2.3. Шаруашылық серіктестік және оның түрлері
- 2.4. Акционерлік қоғам
- 2.5. Өндірістік кооператив

2.1. Кәсіпорынның ұйымдық-құқықтық нысанына жалпы түсінік

Кәсіпкерліктің мәні – табыс табуға негізделген және құқықтық нормалармен реттелетін нарықтық экономика субъектілерінің арасында пайда болған экономикалық қатынастардың жиынтығы.

Бизнестің субъектілері: мемлекет, жеке тұлғалар, заңды тұлғалар.

Кәсіпкерлік субъектілері Қазақстан Республикасының қолданылып жүрген заңдарына сәйкес кәсіпкерлік қызметтің кез келген түрін жүзеге асырады.

Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік қызмет заңдармен реттеледі.

Қазақстан Республикасының Конституциясы – Қазақстан Республикасының Ата Заңы. Ағымдағы Конституция 1995 жылы 30 тамыз күні жалпыхалықтық референдум негізінде қабылданды және 5 қыркүйек күні өз күшіне енді. Конституция мемлекеттік құрылыстың құқықтық негізін қалыптастырушы құжат болып табылады. Ол мемлекеттілік тетік, қоғамдық, саяси институттар ретінде қызметтің негізі боларлық принциптерін орнықтырды, адам мен азаматтың конституциялық мәртебесін белгіледі, экономикалық құрылыстың негіздерін айқындады.

Жеке кәсіпкерлік туралы Қазақстан Республикасының 2006 жылғы 31 қаңтардағы №124 заңы.

Бұл заң жеке және мемлекеттік емес заңды тұлғалардың жеке кәсіпкерлікті жүзеге асыруына байланысты туындайтын қоғамдық қатынастарды реттейді, Қазақстан Республикасындағы жеке кәсіпкерліктің еркіндігін қамтамасыз ететін негізгі құқықтық, экономикалық және әлеуметтік жағдайлар мен кепілдіктерді айқындайды.

Кәсіпорынның ұйымдық-құқықтық нысаны дегеніміз – заң және басқа да құқықтық нысанмен қарастырылған кәсіпорынның қалыптасуының құрылымдық тәсілі мен түрі, оның меншік формасы, шығаратын өнім көлемі мен ассортименти, оның капиталының қалыптасуы, қызметінің сипаты мен мазмұнына тәуелді болғандықтан және әр түрлі фирма аралық одақтарға кіру тәсілі мен бәсеке күресін жүргізу әдісіне байланысты жіктелуі.

Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексіне сәйкес кәсіпорынның ұйымдық-құқықтық формаларының мынадай түрлері бар:

- жеке кәсіпкерлік;
- шаруашылық серіктестік;
- акционерлік қоғам;
- өндірістік кооператив.

2.2. Жеке кәсіпкерлік

Кәсіпкер – өз жауапкершілігімен басын қауіп-қатерге және тәуекелге тіге отырып, қызмет ететін нарықтың дербес агенті. Кәсіпкер өзі құратын немесе сатып алатын кәсіпорынға өзінің меншікті құралдары мен уақытын салады. Кәсіпкер жаңалық енгізуші болып табылады, ол техникада, өндіріс үрдісінде немесе өткізу әдістерінде жаңа бір нәрсені жасайды. Ол әрдайым өз ісін кеңейтуге және пайданы көбейтуге ұмтылады. Кәсіпкер – ұйымдастырушылық қабілетке ие және өзінің кәсіпкерлік қызметін ұйымдастырушы.

Ұйымдастыру – бұл мақсатты анықтау, ресурстарды бөлу және оларды мақсатқа жету үшін пайдалана білу. Ұйымдастыру – бұл міндетті қалыптастыра білу, оны тікелей орындаушыға жеткізу және орындалуын бақылау. Кез келген бизнестің сәтті болуы кәсіпкерлік сферасын сәтті таңдауға, нарықтық, стратегияны және оны жүзеге асырудың тиімді тактикасын дұрыс анықтауға байланысты. Бұл басқа фирмалардағыдай старттық капитал мен күш жұмсау жағдайында фирма жоғары іскерлік деңгейге шығаруға және нарықта алға басуға мүмкіндік береді.

Кәсіпкердің екі функциясы:

1. Кәсіпкер барлық ресурстарды: жер, капитал және еңбекті өнім өндіру үдерісіне қосу ынтасын өз жауапкершілігіне алады, яғни өнірістің қозғаушы күші, себебі істеген ісі пайда беретініне сенеді.

2. Кәсіпкер өндіріс үдерісінде барлық негізгі шешімдерді өз қолына алады және кәсіпорынның іс бағытын айқындайды.

2.3. Шаруашылық серіктестік және оның түрлері

Жарғылық капиталы құрылтайшылардың (қатысушылардың) үлесіне (салымдарына) бөлінген коммерциялық ұйым шаруашылық серіктестік деп танылады. Құрылтайшылардың (қатысушылардың) салымдары есебінен құрылған, сондай-ақ шаруашылық серіктестік өз қызметі үрдісінде өндірген және алған мүлік меншік құқығы бойынша серіктестікке тиесілі болады.

Шаруашылық серіктестіктер толық серіктестік, сенім серіктестігі, жауапкершілігі шектеулі серіктестік, қосымша жауапкершілігі бар серіктестік нысандарында құрылуы мүмкін. Толық және сенім серіктестігінен басқа шаруашылық серіктестікті бір тұлға құра алады, ол оның жалғыз қатысушысы болады.

Құрылтай шарты мен жарғы шаруашылық серіктестіктің құрылтай құжаттары болып табылады.

Жарғы бір адам (бір қатысушы) құрған шаруашылық серіктестіктің құрылтай құжаты болып табылады. Шаруашылық серіктестіктің құрылтай құжаттарын (жарғы және құрылтай шартын)

нотариат куәландыруға тиіс. Шаруашылық серіктестіктің құрылтай құжаттарында әрбір қатысушының үлес мөлшері туралы; серіктестіктің жарғылық капиталына олар салатын салымның мөлшері, құрамы, мерзімі және тәртібі туралы; серіктестіктің жарғылық капиталына салым салу жөніндегі міндеттерді бұзғаны үшін қатысушылардың жауапкершілігі туралы ережелер, сондай-ақ заң құжаттарында көзделген өзге де мәліметтер болуға тиіс. Шаруашылық серіктестік басқа шаруашылық серіктестіктердің құрылтайшысы болуы мүмкін.

Шаруашылық серіктестікте оның қызметіне күнделікті басшылық жасайтын және оның қатысушыларының жалпы жиналысына есеп беріп отыратын атқарушы орган (алқалық және (немесе) жеке-дара құрылады). Жеке-дара басқару органы оның қатысушылары арасынан сайланбауы мүмкін.

Серіктестіктің алқалы органдары ретінде:

- басқарма (дирекция);
- байқаушы кеңес;
- заң актілерінде немесе шаруашылық серіктестігі қатысушыларының жалпы жиналысының шешімінде көзделген жағдайларда басқа да органдар құрылуы мүмкін.

Шаруашылық серіктестік органдарының құзыреті, оларды сайлау (тағайындау) тәртібі, сондай-ақ олардың шешімдер қабылдау тәртібі Азаматтық кодекске, заң құжаттарына және құрылтай құжаттарына сәйкес белгіленеді.

Шаруашылық серіктестікке қатысушылар:

- құрылтай құжаттарында белгіленген тәртіппен шаруашылық серіктестіктің істерін басқаруға қатысуға;
- шаруашылық серіктестіктің қызметі туралы ақпарат алуға және құрылтай құжаттарында белгіленген тәртіппен оның құжаттамаларымен танысуға;
- таза табысты бөлісуге қатысуға құқығы бар.

Шаруашылық серіктестікке қатысушылар:

- құрылтай құжаттарының талаптарын сақтауға;
- салымдарды құрылтай құжаттарында көзделген тәртіп, мөлшер, әдістер және мерзімдер бойынша салып отыруға;

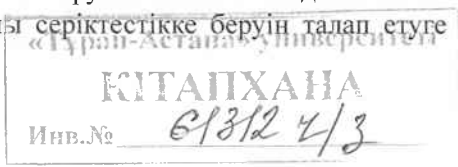
- шаруашылық серіктестік коммерциялық құпия деп жариялаған мәліметтерді жария етпеуге міндетті.

Шаруашылық серіктестіктер заң құжаттарында белгіленген реттер мен тәртіп бойынша қатысушылардың жалпы жиналысының шешімімен шаруашылық серіктестіктің бір түрінен екінші түрі не акционерлік қоғамдар не өндірістік кооперативтер болып қайта құрылуы мүмкін.

Толық серіктестік

Толық серіктестіктің мүлкі жеткіліксіз болған жағдайда қатысушылары серіктестіктің міндеттемелері бойынша өзіне тиесілі барлық мүлкімен ортақ жауапкершілікте болатын серіктестік толық серіктестік деп танылады. Азамат бір ғана толық серіктестіктің қатысушысы бола алады. Толық серіктестіктің жарғылық капиталының мөлшерін оның құрылтайшылары белгілейді, бірақ ол заң құжаттарында белгіленген ең төменгі мөлшерден кем болмауы керек. Толық серіктестіктің ең жоғарғы органы қатысушылардың жалпы жиналысы болып табылады. Толық серіктестіктің ішкі мәселелері жөніндегі шешім барлық қатысушылардың жалпы келісімі бойынша қабылданады. Егер құрылтай шартында оның қатысушыларының дауыс санын анықтаудың өзгеше тәртібі көзделмесе, толық серіктестіктің әрбір қатысушысының бір даусы болады. Құрылтай шартында қатысушылар алатын дауыс санын олардың жарғылық капиталдағы үлесіне сай белгіленетіндігі көзделуі мүмкін. Толық серіктестікті басқаруды толық серіктестіктің атқару органдары жүзеге асырады. Басқару органдарының түрлері, құрылу тәртібі және олардың құзыреті құрылтай құжаттарында белгіленеді.

Толық серіктестікке қатысушының қалған қатысушылардың келісімінсіз өз атынан және өз мүдделері немесе үшінші жақтың мүдделері үшін серіктестік қызметі мәнімен біртектес мәмілелер жасасуға құқығы жоқ. Бұл ереже бұзылған жағдайда серіктестік өз қалауы бойынша мұндай қатысушылардан не серіктестікке келтірілген залалдың орнын толтыруын немесе осындай мәмілелерден тапқан бүкіл пайданы серіктестікке беруін талап етуге құқылы.



Серіктестіктің ісін жүргізуде толық серіктестіктің атқару органдары барлық қатысушыларға олардың талап етуі бойынша өз қызметі туралы толық ақпарат беріп отыруға міндетті. Толық серіктестіктің қатысушысы оның өзге де қатысушыларына заң құжаттарында немесе құрылтай шартында көзделген мерзімнен кешіктірмей ескерте отырып, серіктестіктен кез келген уақытта шыға алады. Егер қатысушы шығып кеткен уақытта толық серіктестік сақталып қалса, оның шығып кеткен күнінде жасалған балансқа сәйкес шығып кететін қатысушыға серіктестік мүлкіндегі үлесінің салған салымына тең құны төленеді.

Сенім (коммандиттік) серіктестігі

Серіктестіктің міндеттемелері бойынша өзінің бүкіл мүлкімен (толық серіктерімен) қосымша жауап беретін бір немесе одан да көп қатысушылармен қатар серіктестіктің (салымшылардың) мүлкіне өздері салған салымдардың жиынтығымен шектелетін қатысушыларды да енгізетін және серіктестіктің кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруға қатыспайтын серіктестік сенім серіктестігі деп танылады. Сенім серіктестігіне қатысатын толық серіктердің құқықтық ережесі және олардың серіктестік міндеттемелері бойынша жауапкершілігі толық серіктестіктің қатысушылары туралы ережемен белгіленеді. Азамат тек бір ғана сенім серіктестігінің толық серіктесі бола алады. Сенім серіктестігінің салымшысы алғашқы салымын және қосымша жарналарын (салымдарын) құрылтай құжаттарында көзделген мөлшерде, әдіспен тәртіп бойынша салуға міндетті.

Сенім серіктестігі салымшысының:

- серіктестік таза табысының жарғылық капиталдағы өзіне тиесілі үлесін құрылтай құжаттарында көзделген тәртіп бойынша алуға;
- серіктестіктің қаржылық есеппен танысуға, сондай-ақ оның дұрыс жасалуын тексеру мүмкіндігін қамтамасыз етуді талап етуге;
- жарғылық капиталдағы өз үлесін немесе оның бір бөлігін заң құжаттарында және серіктестіктің құрылтай

құжаттарында көзделген тәртіп бойынша басқа салымшыға немесе үшінші жаққа беруге құқығы бар.

Сенім серіктестігінің жарғылық капиталы оның қатысушылары салатын салымнан құралады. Шаруашылық үрдісінде жарғылық қор өзгертілуі мүмкін. Салымшылардың салымдарын есептемегенде жарғылық капитал толық серіктестердің сенім серіктестігі мүлкіндегі үлесін белгілейді. Жарғылық капиталдың мөлшерін сенім серіктестігінің толық серіктестері белгілейді және ол заң құжаттарында белгіленген ең төменгі мөлшерден кем болмауы керек. Сенім серіктестігінің жарғылық капиталын азайтуға оның барлық несие берушілеріне хабарланғаннан кейін жол беріледі. Несие берушілер бұл ретте тиісті міндеттемелердің мерзімінен бұрын тоқтатылуын немесе орындалуын және өздері шеккен залалдың орны толтырылуын талап етуге құқылы.

Сенім серіктестігінің ісін басқаруды толық серіктестер жүзеге асырады. Сенім серіктестігінің ісін, оның толық серіктестерінің басқару және жүргізу тәртібін олар толық серіктестік туралы ережелер бойынша белгілейді. Салымшылардың сенім серіктестігі ісін басқаруға қатысуға, сондай-ақ сенімхат бойынша болмаса оның атынан әрекет жасауға құқығы жоқ. Сенім серіктестігі салымшыларының серіктестік ісін басқару жөнінде толық серіктестердің әрекеттеріне дау жасауға құқығы жоқ.

Жауапкершілігі шектеулі серіктестік

Бір немесе бірнеше адам құрған, жарғылық капиталы құрылтай құжаттарымен белгіленген мөлшерде үлеске бөлінген серіктестік жауапкершілігі шектеулі серіктестік деп танылады; жауапкершілігі шектеулі серіктестікке қатысушылар оның міндеттемелері бойынша жауап бермейді және серіктестіктің қызметіне байланысты залалдарға өздерінің қосқан салымдарының құны шегінде тәуекел етеді.

Жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің салымдарды толық қоспаған қатысушылары оның міндеттемелері бойынша әрбір қатысушының салым салмаған бөлігінің құны шегінде ортақ жауапты болады. Жауапкершілігі шектеулі серіктестікке қаты-

сушылардың саны шектелмейді. Жауапкершілігі шектеулі серіктестік оған қатысушылардың қабылдаған шешімі бойынша өз еркімен қайта құрылуы немесе таратылуы мүмкін. Жауапкершілігі шектеулі серіктестік өзге де шаруашылық серіктестік акционерлік қоғам немесе өндірістік кооператив болып қайта құрылуға құқылы.

Жарғылық капиталдың мөлшерін жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің құрылтайшылары (қатысушылары) белгілейді және ол заң құжаттарында белгіленген ең төменгі мөлшерден кем болмауы керек.

Серіктестік органдарының құзыреті, сондай-ақ олардың серіктестік атынан шешімдер қабылдау немесе әрекет ету тәртібі Азаматтық кодекске, заң актілеріне және серіктестік жарғысына сәйкес белгіленеді. Жауапкершілігі шектеулі серіктестік қатысушыларының жалпы жиналысының айрықша құзыретіне:

- серіктестіктің жарғысын, соның ішінде оның жарғылық капиталы мөлшерін өзгерту;
- атқарушы органның мүшелерін (мүшесін) сайлау (тағайындау) және олардың (оның) өкілеттіктерін мерзімінен бұрын тоқтату, сондай-ақ серіктестікті немесе оның мүлкін сенімгерлік басқаруға беру туралы шешім қабылдау және осындай беру шарттарын айқындау;
- серіктестіктің қаржылық есебін бекіту және оның таза табысын бөлу;
- серіктестікті қайта құру немесе тарату туралы шешім шығару;
- серіктестіктің байқау кеңесін немесе тексеру комиссиясын (тексерушісін) сайлау және өкілеттігін мерзімінен бұрын тоқтату, сондай-ақ серіктестік тексеру комиссиясының (тексерушісінің) есептері мен қорытындыларын бекіту;
- ішкі ережелерді, оларды қабылдау рәсімдерін және серіктестіктің ішкі қызметін реттейтін басқа да құжаттарды Қазақстан Республикасының заңнамалық актілерінде көзделген жағдайларды қоспағанда бекіту;

- серіктестіктің өзге де шаруашылық серіктестіктерге, сондай-ақ коммерциялық емес бірлестіктерге қатысуы туралы шешім шығару;
- тарату комиссиясын тағайындау және тарату баланстарын бекіту;
- жауапкершілігі шектеулі серіктестік қатысушысынан үлесті мәжбүрлеп сатып алу туралы шешім шығару жатады.

Серіктестік қатысушыларының жалпы жиналысының айрықша құзыретіне жатқызылған мәселелерді ол серіктестіктің атқарушы органының шешуіне бере алмайды.

Қосымша жауапкершілігі бар серіктестік

Қатысушылары серіктестік міндеттемелері бойынша өздерінің жарғылық капиталға салымдарымен жауап беретін, ал бұл сомалар жеткіліксіз болған жағдайда өздеріне тиесілі мүлікпен оған өздері еселенген мөлшерде енгізген салымдар арқылы жауап беретін серіктестік қосымша жауапкершілігі бар серіктестік деп танылады. Қатысушылар жауапкершілігінің шекті мөлшері жарғыда көзделеді. Қатысушылардың бірі банкрот болған жағдайда оның серіктестік міндеттемелері жөніндегі жауапкершілігі, егер құрылтай құжаттарында жауапкершілікті бөлудің өзгеше тәртібі көзделмесе, қалған қатысушылар арасында олардың салымдарына қарай бөлінеді.

2.4. Акционерлік қоғам

Өзінің қызметін жүзеге асыру үшін қаражат тарту мақсатында акциялар шығаратын заңды тұлға акционерлік қоғам болып танылады. Акционерлік қоғамның акционерлері осы заң актілерінде көзделгеннен басқа жағдайларда оның міндеттемелері бойынша жауап бермейді және өзіне тиесілі акциялар құнының шегінде қоғамның қызметіне байланысты шығындар тәуекелін көтереді.

Қоғамның барлық акцияларын бір акционер сатып алған жағдайда, егер заң актілерінде өзгеше көзделмесе акционерлік қоғам бір адамнан құрылуы немесе бір адамнан тұруы мүмкін.

Мемлекеттік кәсіпорындарды жекешелендіру жолымен құрылған немесе акцияларының бақылау пакеті мемлекетке тиесілі акционерлік қоғамдардың құқықтық жағдайының ерекшеліктері Қазақстан Республикасының заң актілерімен айқындалады. Құрылтай шарты (жалғыз құрылтайшының шешімі) мен жарғы акционерлік қоғамның құрылтай құжаттары болып табылады.

Акционерлік қоғамның құрылтай құжаттарында Азаматтық кодекспен және Қазақстан Республикасының өзге де заң актілерімен айқындалған мәліметтер болуға тиіс. Акционерлік қоғамның құрылтай құжаттары нотариаттық куәландырылуға жатады. Құрылтай шартының күші (жалғыз құрылтайшының шешімі) жарияланған акциялар шығарылымы мемлекеттік тіркеуден өткізілген күннен бастап тоқтатылады. Акционерлік қоғамның жарғысын бекіту тәртібі Қазақстан Республикасының заң актілерімен белгіленеді.

Акционерлік қоғамның жарғылық капиталының ең төменгі мөлшері және оны қалыптастыру, ұлғайту тәртібі Қазақстан Республикасының заң актілерімен айқындалады.

Акционерлік қоғамның жоғары органы оның акционерлерінің жалпы жиналысы болып табылады. Акционерлердің жалпы жиналысының айрықша құзыреті заң актілерімен белгіленеді. Акционерлердің жалпы жиналысының айрықша құзыретіне жатқызылған мәселелерді шешуді акционерлік қоғамның өзге органдарына беруге болмайды. Акционерлердің жалпы жиналысының акционерлік қоғамның жылдық қаржы есебін тексеру комиссиясының (тексерушінің) қорытындысынсыз бекітуге құқығы жоқ. Акционерлік қоғам шаруашылық серіктестігі немесе өндірістік кооператив болып қайта құрылуға құқылы.

2.5. Өндірістік кооператив

Азаматтардың бірлескен кәсіпкерлік қызмет үшін мүшелік негізде олардың өз еңбегімен қатысуына және өндірістік кооператив мүшелерінің мүліктік жарналарын біріктіруіне негізделген ерікті бірлестігі өндірістік кооператив деп танылады.

Кооператив мүшелері екеуден кем болмауға тиіс. Өндірістік кооперативтің мүшелері кооператив міндеттемелері бойынша «Өндірістік кооператив» туралы заңда көзделген мөлшер мен тәртіп бойынша қосымша (жәрдем беру) жауапты болады. Өндірістік кооперативтің жарғысында кооператив мүшелері жарнасының мөлшері туралы; кооператив мүшелерінің құрамы мен жарна қосу тәртібі және олардың жарналарды енгізу жөніндегі міндеттемелерді бұзғаны үшін жауапкершілігі туралы; кооператив қызметіне оның мүшелерінің еңбекпен қатысу сипаты мен тәртібі және олардың жеке еңбекпен қатысуы жөніндегі міндеттемелерді бұзғаны үшін жауапкершілігі туралы; кооперативтің таза табысын бөлу тәртібі туралы; кооперативті басқару органдарының құрамы мен құзыреті және олардың шешімдер қабылдау, соның ішінде шешімі бірауыздан немесе білікті көпшілік дауыспен қабылданатын мәселелер жөніндегі шешімдер қабылдау тәртібі туралы ережелер болуға тиіс. Өндірістік кооперативтің меншігіндегі мүлік, егер кооперативтің жарғысында өзгеше көзделмесе, оның мүшелерінің пайларына олардың жарналарына барабар бөлінеді. Кооперативтің таза табысы оның мүшелерінің арасында олардың еңбекке қатысуына сәйкес бөлінеді. Өндірістік кооператив таратылған немесе кооператив мүшесі одан шыққан жағдайда кооператив мүшесінің өз пайын бөліп алуға құқығы бар.

Өндірістік кооперативті басқарудың жоғары органы оның мүшелерінің жалпы жиналысы болып табылады.

Басқарма және (немесе) оның төрағасы кооперативтің атқарушы органдары болып табылады. Олар кооператив қызметіне күнделікті басшылықты жүзеге асырады және қадағалау кеңесі мен кооператив мүшелерінің жалпы жиналысына есеп береді.

Өндірістік кооперативті басқару органдарының құзыреті, сондай-ақ олардың шешім қабылдау және кооператив атынан әрекет жасау тәртібі заң құжаттары мен құрылтай құжаттарында белгіленеді.

Өндірістік кооператив мүшелерінің жалпы жиналысының ерекше құзыретіне:

- кооператив жарғысын өзгерту;
- атқарушы, тексеруші органдарды және қадағалау кеңесін құру мен олардың мүшелерін кері шақырып алу;
- кооператив мүшелерін қабылдау және шығару;
- кооперативтің қаржы есебін бекіту және оның таза табысын бөлу;
- кооперативті қайта құру мен таратуды шешу;
- жалпы жиналыстың ерекше құзыретіне заң құжаттары мен құрылтай құжаттарында басқа мәселелерді шешуді де жатқызуы мүмкін.

Жалпы жиналыстың немесе кооперативтің қадағалау кеңесінің ерекше құзыретіне жатқызылған мәселелерді олар кооперативтің атқарушы органдарының шешуіне бере алмайды. Жалпы жиналыс шешімдер қабылдаған кезде кооператив мүшесінің бір даусы болады.

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Жеке кәсіпкерлік сипаттамалары қандай?
2. Өндірістік кооперативтердің құру ерекшеліктері қандай?
3. Жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің ерекшелігі қандай?
4. АҚ басқару ерекшеліктерін қалай сипаттайсыз?
5. Бизнестің қандай ұйымдық-құқықтық нысандары Қазақстанда кең тараған?
6. Қазақстанда кәсіпкерлік субъектілерінің қызметін реттейтін қандай заңдарды білесіз?
7. Толық серіктестіктің ерекшеліктерін қалай сипаттайсыз?
8. Сенімді серіктестіктің ерекшелігі қандай?
9. Толық серіктестіктің ерекшелігі қандай?
10. Құрылтай құжаттарында қандай ережелер бекітіледі?

3. ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУЫ

- 3.1. Шағын бизнестің экономикадағы рөлі
- 3.2. Қазақстандағы шағын және орта бизнестің жағдайы

3.1. Шағын бизнестің экономикадағы рөлі

Тұрақты дамуды қамтамасыз ете алатын дамыған шағын және орта бизнес әлемнің дамыған экономикаларының ажырамас бөлігі болып табылады. Халықтың шағын және орта бизнеске жоғары деңгейде қатысуы оны экономиканың негізі, қоғамның экономикалық, саяси және әлеуметтік мәселелерін шешетін басты жол ретінде анықтайды.

Елбасымыз Н.Ә. Назарбаев Қазақстан халқына «Қазақстандық жол 2050: бірыңғай мақсат, бірыңғай қызығушылық, бірыңғай болашақ» атты Жолдауында Қазақстанның келер жылдардағы тұрақты және динамикалық дамуының негізіне нақты анықтама берді: «Шағын және орта бизнестің дамуы – Қазақстанның ХХІ ғасырдағы индустриалдық және әлеуметтік жаңғыруының басты құралы болып табылады. Міне, осында менің ұстанымым, бізге бұрыннан белгілі, бұл бірегей және мұны мен көп рет айтып өткенмін. Шағын және орта бизнестің біздің экономикадағы үлесі қаншалықты жоғары болса, соншалықты Қазақстанның дамуы тұрақты болады». Халықтың шағын және орта бизнеске жоғары деңгейде қатысуы оны экономиканың негізі ретінде, қоғамның экономикалық, саяси және әлеуметтік мәселелерін шешетін басты жол ретінде анықтайды. Бүгінгі таңда қазақстандық бизнес бәсекеге қабілетті елдің негізгі факторларының біріне айналып келеді. 2014 жылғы 11 сәуірде болған Ұлттық инвесторлар кеңесінің отырысында Елбасы шағын және орта бизнестің орта санатты тұрғындардың әл-ауқатының негізін қалаушы фактор болып табылатынын атап өтті.

Тұрақты дамуды экономикалық, саяси және әлеуметтік әсер арқылы қамтамасыз ете алатын дамыған шағын және орта бизнес әлемнің дамыған экономикаларының ажырамас бөлігі болып табылады.

Экономикалық әсер ету шағын бизнестің нарықты отандық тауарлар мен қызметтерге толықтыратын бәсекелік ортаны қалыптастырумен көрініс табады. Саяси әсер ету шағын бизнестің орта класты қалыптастырудың қайнар көзі болып табылатынымен, қоғамның тұрақты әрі берік әлеуметтік қамтамасыз етілуіне қызмет етуімен түсіндіріледі. Әлеуметтік әсер ету шағын бизнестің халықтың жұмыспен қамтылу мәселесін шешуімен сипатталады. Мәселен, ЕО елдерінде жұмыспен қамтылғандардың шағын бизнесте шамамен 50 %-ы жұмыс істейді. АҚШ-та шағын бизнеспен жұмыспен қамтылғандар шамамен 53 % құрайды. Жапонияда шағын бизнес бойынша жұмыспен қамтылғандар шамамен 72 % құрайды.

Біздің елде шағын және орта бизнес дамуының тенденциялары Қазақстанның бизнес жүргізуге ең қолайлы елдердің қатарына жататынымен байланысты. «ДАМУ» кәсіпкерлікті дамыту қоры акционерлік қоғамының жылдық есебі бойынша 2014 жылдың басында ШОБ субъектілерінің саны 1,5 млн бірлікті құрады, бұл сектор еліміздің әр алтыншы тұрғынын жұмыспен қамтамасыз етеді. Шағын бизнестің даму деңгейі мемлекеттің жалпы экономикасының даму деңгейін анықтайды. Елбасы Нұрсұлтан Назарбаев болашақта шағын және орта бизнес ЖІӨ-нің 50-70 %-ын құрауы тиіс деген мақсат қойды. Мұндай жетістік тұрақты экономиканың, оның диверсификациясының, шикізаттық бағыттылықтан кетуінің кепілі бола алады.

Шағын және орта бизнесті қолдау мақсатында «Бизнестің жол картасы 2020» мемлекеттік бағдарламасы қабылданды. Бағдарламаның мақсаты шикізаттық емес экономика секторындағы аймақтық кәсіпкерліктің теңестірілген өсімін және тұрақтылығын қамтамасыз етуді, сонымен қатар ағымдағы және жаңаша тұрақты жұмыс орындарын сақтау болып табылады.

Бағдарламаның қызметі аясында 3 негізгі бағыт қарастырылған:

- бизнес бастамаларды қолдау (пайыздық қойылымдарды субсидиялау және ШОК үшін несиелеуді мемлекеттік кепілдемемен қамтамасыз ету);
- кәсіпкерлік сектордың сауықтырылуы (қормен өтеу, қойылымның бөлігін несиелеу бойынша ынталандыру);
- экспорттық бейім өндірісті қолдау (шикізаттық емес сектор үшін пайыздық қойылымды субсидиялау).

3.2. Қазақстандағы шағын және орта бизнестің жағдайы

Қазақстандағы шағын және орта бизнестің талдауы өзге елдермен салыстырғанда Қазақстанда өзге де көптеген елдердегідей шағын және орта бизнестің субъектілері шаруашылық субъектілерінің 90 %-дан астамын құрайды.

Алайда мұндай негізгі көрсеткіштер, елдің жалпы ішкі өніміндегі шағын және орта бизнеске әсер етуші ықпалында және Қазақстан тұрғындарының шағын және орта бизнестегі үлесі салыстырмалы түрде өзге елдерге қарағанда төмен болып отыр. Барлығымыз білетіндей, Елбасы 2050 жылға дейін ШОК үлесін елдің жалпы ішкі өнімінің 50 %-ына дейін ұлғайту міндетін алға қойды. «ДАМУ» кәсіпкерлікті дамыту қоры акционерлік қоғамының жылдық есебі бойынша 2013 жылы Қазақстанда тіркелген ШОК субъектілерінің саны 10 %-ға артты, осының нәтижесінде ШОК субъектілерінің жалпы саны 1 542 мың бірлікке жетті, ал елдегі шаруашылық жүргізуші субъектілердің жалпы санындағы олардың үлесі 95,1 % құрайды және 98-99 %-ды құрайтын бүкіләлемдік көрсеткіштің мәніне жетіп қалды. 2013 жылы тіркелген және белсенді ШОК субъектілерінің саны одан әрі көбейе түсті. Сөйтіп, 2010 жылдан бастап ШОК секторы жалпы экономиканың қалпына келуінің арқасында кеңейіп келеді. Жалпы соңғы 9 жылда тіркелген ШОК субъектілерінің саны 108 %-ға, белсенді субъектілердің саны 72 %-ға артты Ұйымдық-құқықтық нысандар бойынша

Белсенді ШОК субъектілерінің құрылымында заңды тұлға құрмай кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын субъектілер болып табылатын жеке кәсіпкерлер басым, 2014 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша олардың саны 637,7 мың бірлікті немесе белсенді ШОК субъектілерінің жалпы санының 79 %-ын құрады. Шаруа-фермерлік қожалықтар (ШФҚ) саны 164,4 мың бірлікті немесе 20 %-ды, ал заңды тұлғалар болып табылатын ШОК кәсіпорындарының саны 69,4 мың субъектіні немесе белсенді ШОК субъектілерінің жалпы санының 8 %-ын құрады.

2005 жылдан бастап 2013 жылды қоса алғанға дейінгі кезеңде ұйымдық-құқықтық нысандар тұрғысынан белсенді ШОК субъектілерінің жағдайында келесі тенденциялар байқалады:

1. 9 жылда елдегі жеке кәсіпкерлердің саны 115 %-ға артты. Бұл кезде белсенді ШОК субъектілерінің құрылымындағы ЖК-лердің үлесі 2005 жылғы 59 % көрсеткішінен 2013 жылы 79%-ға дейін біртіндеп өсті.

2. Шаруа (фермерлік) қожалықтарының саны 5 %-ға көбейді. Белсенді ШОК субъектілерінің құрылымындағы ШФҚ-ның үлесі азайып келеді: 2005 жылы олар 31 %-ды құраса, 2013 жылы 20 %-ды құрайды;

3. 2005 жылдан бастап ШОК кәсіпорындарының саны 31 %-ға өсті.

Белсенді ШОК субъектілерінің өнімдер шығаруының абсолюттік ақшалай көлемі жыл сайын ұлғайып келеді. 2013 жылы ШОК-тың өнімдер шығару көлемі 9 020 млрд теңгені құрады деп бағаланып отыр. ЖІӨ-мен арақатынаста бұл 27 %-ды құрайды. 2013 жылы ШОК өнімдерінің шынайы өсімі 3,3 %-ды құрайды.

Жалпы 2005 жылдан 2013 жылды қоса алғанға дейінгі кезеңде ШОК саласында белсенді қызмет ететін адамдардың үлесі 2005 жылмен салыстырғанда 5 пайызға өсіп отыр. 9 жылда ШОК секторындағы жұмыс орындарының абсолюттік саны 760 мыңға көбейді. Ал 2013 жылдың өзінде ғана ШОК секторындағы жұмыспен қамту деңгейі 253 мың адамға көбейді. Осының нәтижесінде 2014 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша ШОК-тағы жұмыс орындарының саны 2 636 мың адамға жетті.

Халықаралық сарапшылар атап өткен ШОК субъектілерінің саны бизнес жүргізу жағдайларында орын алған жағымды өзгерістердің нәтижесінде өсіп отыр. Атап айтқанда, Бүкіләлемдік банктің 2014 жылға арналған «Doing Business» рейтингінде Қазақстан 50-орынға тұрақтады. Мұндай жағымды құбылыстарға бірінші кезекте меншікті тіркеуді (18-орын) және салық салуды (18-орын) жеңілдетуге бағытталған іс-шаралардың арқасында қол жеткізілді.

Әлемдік «Doing Business» рейтингісі елдерді бизнесті жүргізудің қолайлы жағдайы бойынша саралайды. Бизнес жүргізудің жеңілдіктері индексінің жоғарғы орны бизнесті жүргізуге қолайлы екенін түсіндіреді. Индекс елдердің орташа 10 индикатор көрсеткіші бойынша есептеледі, әрбір индикатор тең салмаққа ие болып келеді. 2013 жылы еліміз бизнес жүргізудің негізгі параметрлері бойынша рейтингтерде жоғары көтерілді.

Бизнесті жүргізу еркіндігіне қарай жеке көрсеткіштер бойынша, Қазақстан ШОБ-ы келесідей бағаланады:

3-кесте

**Бүкіл әлемдік Банк «Doing Business» рейтинг бойынша
жеке көрсеткіштер**

Көрсеткіш	Жылдар				
	2008	2009	2010	2011	2014
Кәсіпорынды тіркеу	57	78	85	47	30
Кредит алу	48	43	69	72	86
Инвесторларды қорғау	51	53	57	44	22
Салық салу	44	49	53	39	18
Әлемдік сауда	178	180	182	181	186

Ақпарат: Бүкіл әлемдік банк «Doing Business» <http://russian.doingbusiness.org/rankings>

Экономика саласы бойынша, ШОК субъектілерінің құрылымы кәсіпкерлік секторының және жалпы экономиканың сапалық

тұрғыдан дамуының маңызды көрсеткіші болып табылады. Өнеркәсіп кәсіпорындары бірінші кезекте өңдеу саласындағы кәсіпорындар ел экономикасының диверсификацияланған түрде дамуын қамтамасыз етеді.

Қазақстанда белсенді ШОК субъектілерінің басым бөлігі сауда саласында (44 %) және ауылшаруашылығында (19 %) еңбек етеді. Бұл кезде 2005 жылдың деректерімен салыстырғанда саудадағы ШОК субъектілерінің үлесі 8 %-ға өсті, ал ауылшаруашылығындағы үлесі 13 %-ға азайды. Көлік және байланыс саласында белсенді ШОК субъектілерінің 7 %-ы қызмет етеді, құрылыс саласындағы үлесі 2 %, өнеркәсіп секторындағы үлесі 3 %-ды құрайды.

Қазақстанның және басқа елдердің ШОК секторының дамуына жүргізілген салыстырмалы талдау көрсетіп отырғандай, ЖІӨ-ге қосқан үлесі және тұрғындарды жұмыспен қамту сияқты көрсеткіштер бойынша еліміз айтарлықтай қалыс қалып отыр.

Мысалы, АҚШ-та, Еуроодақ елдерінде 20 миллионнан астам фирма қызмет етеді, Қытайда 40 млн-дай шағын және орта кәсіпорын бар, ал Қазақстандағы олардың саны жиырма есе аз (1,5 млн тіркелген кәсіпорын және жеке кәсіпкер). АҚШ-та, Еуропа Одағының елдерінде және Азияда (Қытайда) ШОК субъектілері шығарған өнімдердің жыл сайынғы көлемінің үлесі 52 %-дан 60 %-ға дейін барады. Ал Қазақстанда бұл көрсеткіш 3 есе дерлік төмен және 17 %-ды құрайды.

Қазақстанның ШОБ салалық құрылымының негізгі ерекшелігі өндіріс кәсіпорындарының үлесі төмен және қызмет саласының үлесі аздығында. Дамыған экономикалы елдерде шағын және орта бизнестің құрылымы келесідей сипатта: мысалы, АҚШ-та қызмет саласы 58 %, құрылыс және сауда саласы 20 % ШОБ субъектілерін құрады; Ұлыбританияда қызмет көрсету саласы 23 %, құрылыс саласы 21 % ШОБ субъектілерін құрады; Түркияда қызмет көрсету саласы 37 % ШОБ субъектілерін құрады.

Шағын және орта бизнестің мұндай жағдайының негізгі себептері Қазақстанда алғашқы бизнес үшін қаржылық төмен

қолжетімділік пен бизнестің инфрақұрылымының заманға сай дамымағандығы болып табылады.

Шағын және орта бизнес үшін қаржылық ресурстардың қолжетімділік талдауы пайыздық қойылымдары өсімділігінен бөлек, олардың төмендеуіне қарамастан шағын және орта бизнестің көпшілік субъектілері үшін алғашқы бизнеске, екінші деңгейлі банктердің несиелері бұрынғыдай аз қолжетімділікте болып отыр. Банктік несиенің алынуы келесідей факторлардың салдарынан қиындық туғызады:

- несиелендірудің тәуекелдерін көтеру;
- қамтамасыз етудің қалыс қалуы;
- қиындық туғызатын несиелік талдау;
- жоғары меншікті шығындар.

Шағын және орта бизнес дамуының халықаралық машықтануы қазақстандық тәжірибеде қолданылып келеді.

Рейтингтік тараптардың жайсыздануы жеке көрсеткіштері бойынша Қазақстандағы ШОК қолдауды күшейтуді міндеттейді.

Барлық өркениетті елдерде экономика орташа класта тұрақталады, өз кезегінде бұл шағын және орта бизнеске тоқталады. Оның жай-күйімен тұрғындардың өмір сүру деңгейі анықталады. Шағын және орта бизнесті дамытудың мемлекеттік механизмдерін жетілдіру бұл елдердегі мемлекеттік саясаттың басты назарында болады. Шағын бизнесті нарықтық экономиканың іргелі жүйесі негізінде қарастыру міндетті. Бұдан өзге соңғы зерттеулер көрсеткендей, түрлі елдердің мамандарымен сараптауда ірі бизнес емес, тіпті, жедел шағын компаниялар оларды проактивті немесе газельдер деп атайды, саны аз болса да (2-4 %) олар мемлекеттің инновациялық дамуына шешуші үлес қосады және жұмыс орындар өсімділігінің 80 %-ын қамтамасыз етеді.

Осы орайда, шағын және орта бизнес ұлттық экономиканың дамуында маңызды рөл атқарады.

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Қоғамда шағын және орта бизнестің рөлі қандай?
2. Шағын, орта және ірі бизнес жіктеу өлшемдері қандай?

3. Шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдаудың бағыттарын сипаттаңыз.
4. «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасының міндеттері қандай?
5. Әлемдік «Doing Business» рейтингісі не үшін ұйымдастырылған?
6. Қазақстанның ШОБ салалық құрылымының негізгі ерекшелігі қандай?

4. ІРІ БИЗНЕСТІҢ ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУЫ

4.1. Ірі бизнестің ұйымдастыру және экономикалық нысандары

4.2. Қазақстандағы ірі бизнестің жағдайы

4.1. Ірі бизнестің ұйымдық-экономикалық нысандары

Ірі бизнес бәсекелестіктің терең шарттарындағы капиталдың орталықтандырылуы және концентрация нәтижесі болып табылады. Концентрацияның және орталықтандырудың тарихи нысандары – картельдер мен трестер. Трест – бизнес субъектісінің біріккен нысаны, оларда шаруашылық және заңдық өз алдына дербестігін жоғалтады, ал қызметінің басшылығы бір орталықтан жүзеге асады. Трестің ортақ табысы кәсіпорынның жеке қатысуымен үлестік сәйкестікте бөлінеді. Картельдің трестен айырмашылығы бизнес субъектісінің біріккен нысаны ретінде танылады және олардағы шаруашылық және құқықтық өз алдына дербестігі сақталады. Келісілген негіздегі бірігу заманауи ірі бизнес кәсіпорнына тән болып келеді.

Ірі бизнестің ұйымдық-экономикалық нысандары, бірігу мақсаты мен ресурстарды басқарудың орталықтандыру деңгейінде айырмашылықтары көрініс табады. Ресурстарды бақылау деңгейі мен бірігу мақсаты ірі бизнестің ұйымдық-экономикалық нысандарының ерекшеліктерін анықтайды.

Картель – кәсіпкерлердің бірігуі, яғни мұнда картельдің қатысушылары коммерциялық және өндірістік дербестікті сақтайды және өндірістің көлемін, өнім тұтынуының шарттары, тұтыну нарығы бөлімі, шикізат көзі, бағасы және т.б. реттеу туралы келіседі. Картельдерді жасақтаудағы мақсаты картель қатысушылары арасындағы бәсекелестікті және ақауларды реттеу жолымен табыс алуды көтеру болып табылады, сонымен қатар ішкі бәсекелестікке қысым жасау арқылы негізделеді.

Синдикат – бұл кәсіпкерлердің ірі бірлестігі, мұнда қатысушылар заңдық және өндірістік дербестігін сақтай отырып, мұнымен коммерциялығын жойып, бірлескен коммерциялық қызметін жүзеге асырады (бағаны анықтау, шикізатты сатып алу, тауарларды тарату). Бұл бірлестіктің мақсаты тұтыну саласындағы бәсекелік басымдықтарды қамтамсыз ету болып табылады.

Концерн – бұл кәсіпорынның келісілген бірлестігінің заңдық тұлға құқығындағы бірден-бір нысаны. Концерн ғылыми-техникалық және өндірістік даму, инвестициялық, қаржылық, табиғатты қорғау және ішкі экономикалық қызметтерін орталықтандыру негізде өз қызметін іске асырады. Концерннің мүшелері шаруашылық дербестігін сақтайды, бірақ мұнымен концерн қатысушылары өзге концерн құрамына кіре алмайды.

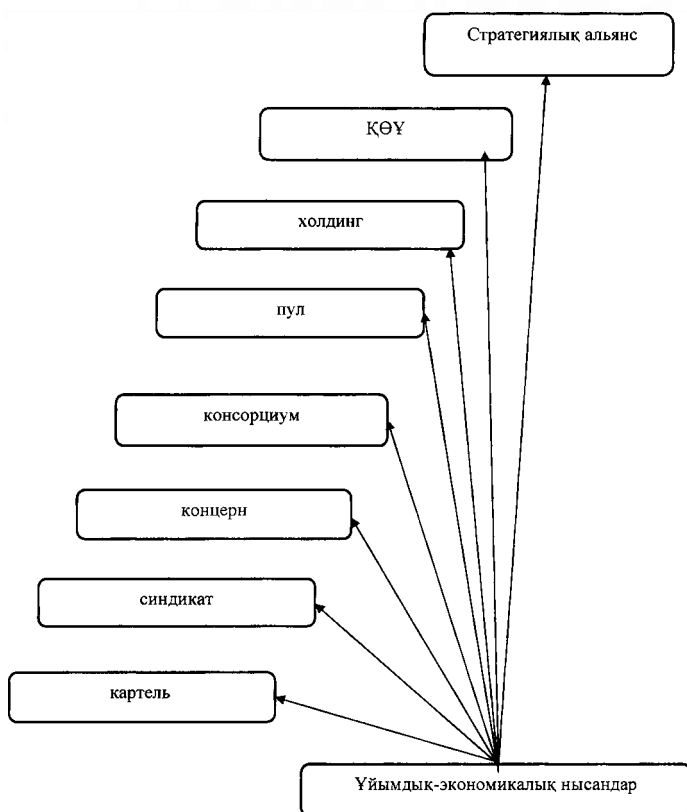
Концорциум – ірі жобаны жүзеге асыру үшін екі немесе одан да көп компаниялардың уақытша бірлестігі. Концорциумды құрылымдау мақсаты әрбір компанияның жеке-жеке иелігінде болмаған мүмкіндіктерін біріктіру болып табылады.

Пул – нарық қатысушылардың уақытша бірлескен түрі, табысы мен шығыны ортақ қорға жинақталады және алдын ала белгіленген пропорция бойынша бөлінеді.

Холдинг – бұл коммерциялық ұйымдар жүйесі, олар өзімен бірге қорытынды акция пакеттерін және/немесе еншілес компаниялардың пайларын, еншілес компаниялардың үлестерін иеленетін басқарушылық компания.

Қаржылық-өндірістік топ – негізгі әрі еншілес қоғамның әсер етушісі ретіндегі не толық, өзінің материалдық және материалдық емес активтері бөліктерінің қаржылық-өндірістік топ құру туралы келісім негізіндегі не инвестициялық, өзге жобалар мен бағдарламаларды жүзеге асыратын экономикалық ықпалдастықтағы, тұрмыс тауарлары нарығындағы, бәсекеге қабілеттілікті арттыруға бағытталған әрекет ететін заңды тұлғалардың жиынтығы.

Стратегиялық альянс – нарықтағы стратегиялық басымдықтарды иелену үшін меншік нысаны және түрлі ұзақ мерзімді компаниялардың одағы.



3-сурет. Ірі бизнестің ұйымдық-экономикалық нысандары

«National Business» журналының зерттеулері бойынша, барлық қазақстандық ірі бизнес холдингтік құрылымға ие. Холдингтер жаңа нарық секторын иемдену және шығындарды төмендету мақсатында түзіледі. Екі фактор да компанияның құнын көтереді, оның капиталдануы әрі бұл мақсатқа жету үшін барлық жүйенің тиімді жұмысы мен еншілес компаниялар және басқарма компаниялары қажет болады.

Коммерциялық ұйымдар холдингтік компанияларға келесі тәсілдермен бірігеді:

- көлденең ықпалдасуы бойынша, салдарлы қосылу немесе бір бизнес саласында біріккен компанияларда бақылауға алу (қазба өндірісі, ауылшаруашылығы және т.б.). Бұл холдингтердің негізгі мақсаты – нарықтың жаңа секторларын иемдену. Мысалы, жетекші британиялық British-American Tobacco (BAT) және Rrothmans International темекі холдингтері сату көлемі бойынша әлемде екінші және төртінші орынды ала отырып, бірыңғай концерн құру туралы жариялаған болатын, олар әлемдегі ірі темекі өндірісінің концерні болмақ. Жоспардың сомасы 13 млрд фунт стерлингпен бағаланып отыр. Ортақ сату көлеміне ие жаңа компания 21, 32 млрд доллар және 1 триллион темекі қуаттылығында жылына 17 % әлемдік нарықты бақылап отырады;
- тік ықпалдасу жолымен, кәсіпорынның бірыңғай технологиялық циклдегі бірігуі (шикізаттан дайын өнімге дейін). Бұл бірлестіктің басты мақсаты ортақ шығындарды төмендету, бағалық тұрақтылыққа жету, компания құнын көтеру болып табылады.

4.2. Қазақстандағы ірі бизнестің жағдайы

«National Business» (NB 500) іскерлік журналында 2003 жылдан бастап жыл сайынғы Қазақстанның ірі компанияларының тізімі ретінде жарияланып отырады. Бұл журналдың мәліметтеріне сәйкес анағұрлым ірі компаниялар экономиканың шикізат секторын көрсетеді. Сату көлеміндегі үлкен алшақтық (бірінші және соңғы компаниялар арасындағы NB 500 сату көлемі мың еселенген алшақтықтан артық) қазба және өңдеуші компаниялары тек шикізаттық бағытта екенін көрсетіп қана қоймай, тіпті, инвестицияның бөлінуі, ресурстарды толығымен тең емес екендігін көрсеткен. NB 500 рейтингінде шикізатты қайта өңдейтін және дайын өнім шығарумен айналысатын компаниялар саны 20 %-дан аспайды, бұл тағы экономиканың қайта құрылымдау мәселесі әлі күнге дейін өзекті болып тұрғанын көрсетіп отыр

және елдер экономикасының индустриялануы жолымен жедел үдемелі қозғалыстың қажет екендігін көрсетеді. Бұл мәселенің тереңдігі ұлттық компаниялардың бәсекеге қабілеттілігінің өлемдік экономикалық жүйеге енудегі шартында тек өңдеуші экономика санының дамуымен негізделгенін көрсетіп отыр. Үдемелі индустриалдық-инновациялық дамудың мемлекеттік бағдарламасының сәтті жобаларын жүзеге асыру Қазақстанның жалпы ішкі өніміндегі өңдеуші өнеркәсіптің үлесін арттыруға, қазақстандық мазмұндағы мәселелердің шешімін табуға мүмкіндік туғызады.

Өлемдік тәжірибе көрсеткендей, бизнестің қандай да бір формасының дамуы экономикалық өсімі үшін сілтеме болады, нарықтық қызметтер мен тауарлардағы барлық мүмкіндіктерін қанықтыруға мүмкіндік береді. Бизнесте экономиканың және қоғамның дамуы үшін ауқымды потенциал бар. Бизнестің ерекшелігі – барлық ресурс түрлерін пайдалануында жоғары экономикалықлығын және жоғалуларды минимизациялауға тұрақты ұмтылуы. Бұл экономиканың өсімді көрсеткіштерін нақтылауға мүмкіндік береді.

Қазақстандағы ірі бизнестің даму ерекшелігі – өлемдік нарықта Қазақстанды және оның экономикалық мүдделерін білдіретін ірі ұлттық компаниялардың құрылуы, мемлекеттік холдингтердің қалыптасуы.

Мемлекеттік холдинг қазіргі уақытта Қазақстанның ЖІӨ-нің 60 % активіне салыстырмалы тең қуатты экономикалық активі болып табылады. Мемлекеттік холдингтің қоры 322 мың адамның еңбекпен қамтылуын қамтамасыз етіп, корпоративтік сектордың ірі жұмыс берушісі болып табылады. Қордың құрылымына еліміздің өте маңызды инфрақұрылымдық және өнеркәсіптік компаниялары кіреді. Қазақстанда мемлекеттік холдингтер Қазақстанның ұлттық компанияларының ағымдағы басқару моделін және мемлекеттік активтерді басқаруды жетілдіру мақсатында құрылды. Мемлекеттік холдингтердің қызметі ұлттық компаниялар арасындағы үйлестіруді жақсарту, ірі экономикалық жобаларды табысты жүзеге асыру, сондай-ақ Қа-

зақстан Республикасының қор нарығын дамытуды ынталандыру, корпоративтік басқару деңгейінің айтарлықтай өсуін жеңілдету үшін арналған.

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Ұлттық экономиканың дамуына ірі бизнестің алып келетін ықпалы қандай?
2. Қазақстандағы ірі бизнестің даму ерекшелігін анықтаңыз.
3. Ірі бизнестің ұйымдық-экономикалық нысандарын атап көрсетіңіз.
4. Картель қандай жағдайда пайда болады?
5. Холдинг түсінігін анықтаңыз.
6. Стратегиялық альянс неліктен ұйымдастырылады?
7. Ірі бизнесті мемлекеттік қолдаудағы бағыттары қандай?

5. ВЕНЧУРЛЫҚ БИЗНЕСТІҢ ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУЫ

5.1. Инновациялық кәсіпкерлік

5.2. Венчурлық бизнес

5.4. Венчурлық қаржыландырудың ерекшеліктері

5.1. Инновациялық кәсіпкерлік

Бүгінгі таңда бизнестің дамуы инновациялық сипатта өтеді. Инновациялық даму бизнестің бәсекеге қабілетті болуының негізгі шарты болып табылады. Инновация дегеніміз – техника, технология, басқару салаларында өнім сапасының артуын қамтамасыз ететін жаңашылдықтарды құру, тарату және қолданысқа енгізу. И. Шумпетер инновацияны кәсіпкерлікпен тығыз байланысты өндіріс факторлардың жаңа ғылыми ұйымдастырылған комбинациясы деген анықтама ұсынған. Инновацияның ерекшелігін өндіріске енгізу нәтижесінде қосымша құндылықты құру деп түсінуге болады. Инновациялық үдерісті жаңашылдарды өткізуде болатын ғылыми-техникалық, технологиялық және ұйымдастырушылық өзгерістердің жиынтығы ретінде анықтауға болады. Ал жаңашылдықты құру, тарату және пайдалануды инновациялық цикл деп атайды.

Қазіргі күнгі әдебиеттерге сай инновацияларды жалпы үш түрге жіктейміз:

1. Инновация – өнім (өнімдік инновация), инновациялық қызмет нәтижесінде модернизацияланған немесе тіпті, жаңа өнім. Әрине, ол өнім өндірушіге көп пайда әкеледі, өйткені оның жаңалығы көп (жаңа функциялары бар, ыңғайлы, экологиялық таза, имидж).

2. Инновация – үдеріс (технологиялық инновация), шығарылатын өнім өзгермейді, бірақ бұрын белгілі өнім жаңа, ресурсты үнемдей алатын технологиямен жасалынады.

3. Ұйымдастырушы – басқару саласындағы инновация, бұл инновациялар компанияның ұйымдық құрылымын өзгертуге немесе ұйымның жаңа түрін ойлап табуға бағытталады.

5-кесте

Инновацияның негізгі түрлерінің жіктелуі

Критерий	Инновацияның негізгі түрлері	Анықтамасы
1	2	3
Жаңалық деңгейі бойынша	Базистік инновация	Ғылым мен технология жетістіктеріне негізделген, нарықта бұрын болмаған заттар. Бұл инновациялардың пайда болуы жаңа саланың қалыптасуына ықпал етеді (алғашқы автомобильдің пайда болуы, алғашқы дербес компьютер, алғашқы интернет, алғашқы телефон)
	Модификациялық инновация	Базистік инновациялардың түрленуі, қызметінің жақсаруы (кір жуғыш машинаның автомат болып өзгеруі, дербес компьютердің ноутбукке ауысуы)
	Имитациялық инновация	1 ғана функцияның өзгерісі (алғашқы ұялы телефонға видео, фотоаппарат қызметін қосу)
Қолданылу сипаты бойынша	Өнімдік инновация	Жаңа немесе жетілдірілген өнімдерді өндіруге бағытталған
	Технологиялық инновация	Жаңа немесе жетілдірілген технологияларды жасау мен пайдалануға бағытталған
	Әлеуметтік инновация	Жаңа құрылымдарды құру мен жүзеге асыруға бағытталған

1	2	3
Пайда болу стимулы бойынша	Ғылым мен техниканың дамуына байланысты (интернет, компьютер, ғарышты зерттеу)	
	Өндірістік қажеттіліктерге байланысты (ресурстар мен энергияны үнемдеуге қажетті технология)	
	Нарықтық қажеттіліктерге байланысты (бәсекеге қабілетті өнімдер жасау)	
Пайда болу көзі бойынша	«Өсіру» инновациясы	Өзіндік ғылыми-техникалық әлеуетке сүйене отырып, жаңа өнім не технология жасау
	«Имитация» инновациясы	Өз елінің нарығына бейімді шетелдік инновацияларды игеру
Тиімділік түрі бойынша	Экономикалық тиімділік әкелетін инновация	
	Ғылыми-техникалық жаналық әкелетін инновация	
	Әлеуметтік тиімділік әкелетін инновация	
	Экологиялық тиімділігі бар инновация	

Инновациялық үдеріс – бұл ғылымды, техниканы, экономиканы, кәсіпкерлікті және де басқаруды біріктіретін бірден-бір үдеріс. Оның мәні жаңалық алу, идеяның пайда болуы мен коммерциялық жүзеге асуында.

Қарапайым бизнес идеялардан инновациялық идеяның ерекшелігі: бизнес идеялар өндірісте бар идеялардың қайталануынан тұруы мүмкін, ал инновациялық идея нарықта жоқ ерекше тауар, өнім, қызмет немесе модификацияланған өнімдердің, сонымен қатар жаңа маркалардың өндірісін қамтиды. Өндіріс қажеттілігінен туындаған инновациялық идеялар, негізінде, жасалынатын технологиялар үнемді өндіріске (шикізат, энергия, адам ресурстарын үнемді пайдалануға) бағытталады.

Нәтижесі жаңа өнім болатын инновациялық идеялар адамзат өмірін сапалы жақсартуға бағытталады.

Инновациялық кәсіпкер деп жаңа идеяны ізденетін, өндіріске тиімді өзгерістерді енгізетін кәсіпкерді айтуға болады. Кәсіпкерліктің глобальды мониторингісінің (GEM) зерттеуі бойынша,

әр елдің экономикалық өсуі жоғары потенциалдық кәсіпкер санымен тікелей байланысты. Жоғары потенциалдық кәсіпкер деп инновациялық, бәсекеге қабілетті өнім арқылы өндірісті тез арттыруға, кеңейтуге мақсатталған кәсіпкерлерді айтады.



4-сурет. Ұлттық инновациялық жүйенің субъектілерінің құрылымы

Мысалы, жоғары потенциалдық кәсіпкерлердің жалпы кәсіпкер санындағы бөлігі Қытайда – 1,06 %, Колумбияда – 3,67 %, АБЭ – 3,25 %, ал Қазақстанда – 0,76 %. Сондықтан мемлекеттік саясат жоғары потенциалдық кәсіпкерлердің санын көбейтуді мақсат етеді. Бұл мақсатқа жету үшін, ең алдымен, ұлттық инновациялық жүйені құру керек.

Ұлттық инновациялық жүйе – ұлттық шекаралары шегінде ғылым мен техниканың өндіру және коммерцияландыру қызмет-

терімен айналысатын өзара байланысты ұйымдардың жиынтығы.

Егер кәсіпкерлік субъектілерінің осы жиынтығы жүйенің элементтері сияқты өзара байланысты, ал оның қозғаушы күші кәсіпкер, инновациялық компания ғана болса, ұлттық инновациялық жүйе сәтті жұмыс істейді және инновацияларды үздіксіз өндіреді.

Инновациялық кәсіпкерлер (компания) ұлттық инновациялық жүйенің негізгі элементі болып табылады.



5-сурет. Қазақстандағы ұлттық инновациялық инфрақұрылым

Ұлттық инновациялық жүйенің тиімді жұмыс істеуі үшін инновациялық инфрақұрылымды, мемлекет пен бизнес ресурстарын біріктіру арқылы ұлттық инновациялық жүйені одан әрі дамыту қажет.

5.2. Венчурлық бизнестің түсінігі, мәні және рөлі

Венчур сөзі бір жағынан, кәсіпорын, екінші жағынан, тәуекел деген сөзді білдіреді. Венчурлық бизнестің мәні – инновациялық қызметпен айналысатын, жоғарғы технологияларға негізделген, ноухау өнімдерін шығаратын, шағын және орта компанияларға

тікелей инвестицияларды бөлу. Инновациялық бизнес үлкен тәуекелмен байланысты, он нәтижесінің болуы шамалы. Шағын инновациялық бизнестің тәуекелі одан да жоғары, сондықтан оны тәуекелді немесе венчурлық деп атайды. Мұның себебі шағын бизнестің сыртқы ортаның өзгеруіне тәуелді болып келуінде.

Шағын инновациялық бизнестің айрықша ерекшеліктері:

- экономиканың бүкіл саласында бар, өндірістік және өндірістік емес өрістің тар саласының шегінде тұйықталмайды;
- инновациялық үдеріс, сонымен қоса жаңа өнімді өндіріске енгізу тезірек өтеді. Ірі фирмалардың сыртқы және ішкі ортаның серпілісіне икемділігі азырақ және олардың басқару пирамидаларының қиындығы бар. Осының барлығы инновациялық циклді бәсеңдетеді, бұл инновациялық идеяның ескерілуіне әкеледі;
- нарықтық ортаның өзгеруіне икемді, өйткені қиын ұйымдастыру құрылымдары жоқ. Бірақ соған қарамастан шағын бизнес сыртқы ортаның өзгерісіне жоғары тәуелділігімен және тәуекелімен ерекшеленеді;
- шағын инновациялық кәсіпорындар ірі кәсіпорындарға қарағанда НИОКР-ге біршама мағынада көбірек қаржы салады. Ірі кәсіпорындарға қарағанда бір адамға шаққанда 2,5 есе жаңа енгізілім көп. Бірақ оларда қаржылық мүмкіндіктері ірі компанияларға қарағанда азырақ, осы себептен шағын бизнес үлкен масштабты жобаларды іске асыра алмайды.

Осы ерекшеліктердің барлығы шағын бизнестің жұмыс істеуіндегі қолдау көрсету және нарықтық ортаның жағымсыз әсерінен қорғау керек екендігін көрсетеді.

Инновациялық компаниялар үшін қаржылық қолдау ерекше қаржы көздерден қалыптасады, себебі инновациялық өнімдерге инвестиция жоғары тәуекелге байланысты. Сондықтан олардың орнына нақты венчурлық капитал түрінде «бизнес періштелері», гранттар қаржыландыру көздері пайда болды.

Венчурлық инвестордың негізгі мақсаты – пайданы арттыру, жарғылық капиталы немесе акциялары үлеске айырбас ретінде

белгілі бір ақша сомасын қамтамасыз ету арқылы нарығындағы өзінің құнын ұлғайту.

Венчурлық бизнестің мәні жоғары тәуекел және ықтимал жоғары рентабельді қызметі ретінде оның жұмыс істеуінің мынадай ерекшеліктерін анықтайды:

- инвестициялау объектісі жоғары тәуекелді жобалар болып табылады;
- капиталдың портфельді басқаруы жүзеге асырылады;
- венчурлық инвестициялардың негізгі бөлігі венчурлық компаниялардың жарғылық капиталына қосылады;
- венчурлық инвестор инновациялық жобаны басқаруға белсенді қатысады немесе кем дегенде сенімді бақылауды қамтамасыз етеді;
- венчурлық жобаның даму сатысына байланысты инвесторлар мен венчурлық фирма басшыларының мүдделерін үйлестіру үшін икемді механизмін іске асырды.



6-сурет. Венчурлық бизнестің ролі

Венчурлық фирмалар нарықтық экономика субъектілерінің жүйесінде ерекше орын алады: олар бизнесті, ғылым мен өндірісті интеграциялау нысаны болып табылады, ғылыми зерттеу және өндіру салаларының арасындағы дөнекер рөлін атқарады.

Дамыған елдерде инновациялық бизнесті дамыту мақсатында венчурлық қаржыландыру кеңінен қолданылады, ол инновациялық жобаларды орталықтандырады және қаржылық тәуекелдің диверсификациялау негізінде енгізуді ұйымдастырады. Бұл бизнестің мәні – инновациялық қызметпен айналысатын, жоғарғы технологияларға негізделген, ноухау өнімдерін шығаратын, шағын және орта компанияларға тікелей инвестицияларды бөлу.

Венчурлық бизнестің ұйымдық моделінің негізгі элементтері болып табылатын оның субъектілері мен объектілері:

- қаржы донорлары (жеке тұлғалар, бизнес-періштелер маманданған қорлар);
- венчурлық компаниялар;
- қаржылық және ақпараттық делдалдық компаниялар;
- венчурлық бизнес компаниясын басқарушылар;
- инновациялық өнім немесе технология.



7-сурет. Венчурлық қаржыландыру субъектілерінің жіктелуі

5.3. Венчурлық қаржыландырудың ерекшеліктері

Венчурлық капитал дегеніміз – инновациялық компанияға тікелей инвестиция салу. Венчурлық қаржы көзіне зейнеткерлік

қорлар, шаруашылық және сауда-саттық корпорациялар, сақтандыру компаниялары мен қорлары, мемлекет жатады.

Классикалық венчурлық қаржыландыру мынадай қасиеттерімен ерекшеленеді:



8-сурет. Венчурлық қаржыландырудың ерекшеліктері

Венчурлық компаниялардың инвестиция салынуына байланысты мынадай түрлері болады:

Seed – «өсіруге арналған компаниялар». Бұл тек идея жүзіндегі бизнес, оны инновациялық жоба түріне келтіру үшін қосымша зерттеулер, тәжірибелер жасауға, моделін құрастыруға белгілі бір қаржы бөлу керек. Егер инновациялық идея пайда әкелетіндей болса, оны әрі қарай қаржыландыруға шешім қабылданады, ал егер ол тиімсіз болса, әрі қарай қаржыландырылмайды.

Start-up – «жаңа ғана пайда болған компания». Бұл компанияда инновациялық үдерістің алғашқы кезеңдері жүзеге асырылған. Бұл компаниялар енді ғана құрылып жатқан. Бірақ менеджмент командасы бар инновациялық үдерісті әрі қарай жалғастыруға дайын.

Early Stag – «бастапқы кезең». Компания инновациялық үдерістің ең соңғы сатысында, яғни инновациялық өнімді нарыққа енгізіп, коммерциялық жолға түсуге әзір. Бұл компаниялар инновациялық өнімді нарықта табысты сатып, қосымша зерттеулер жүргізуге қаржы алуға дайын.

Expansion – «кеңейту». Компаниялар кең түрде инновациялық өнімді сатып пайда табу үстінде, олар жаңа инновациялық жобаға қаржы алғысы келеді.

Венчурлық қорлар венчурлық инвестициялаудың негізгі механизмі болып табылады. Венчурлық инвестициялаудың бастапқы кезеңінде қызметті инновация жасау мен коммерциялауға бағытталған компанияларға жеке, отандық және шетелдік капиталды тарту мемлекеттің тікелей үлестік қатысуымен венчурлық қорларды құрғанда мүмкін болады.

Венчурлық қаржыландыру – ұзақ мерзімді, тәуекелі жоғары, өзін жақсы көрсеткен венчурлық кәсіпорындарға немесе жаңадан құрылған жоғары технологиялық, ноухау өнімдерді шығаратын компанияларға, оларды кеңейту, салынған қаражаттарды үлкейту мақсатында жеке капиталын акционерлік капиталға инвестициялау.

Венчурлық қаржыландыру:

- жоғарғы тәуекелмен байланысты, сонымен қатар үлкен пайда табуға мүмкіндік беретін шағын инновациялық бизнесті қаржыландыратын маңызды құрал;
- банктердің несие беру тәуекеліне бармаған жағдайда тез өсуші, жоғарғы шамалы компанияларды қаржыландыру көзі;
- несие қаржыландырудың үміті мен баламасы компанияның қазіргі жағдайына емес, болашақтағы белсенді дамуына негізделген;
- дамудың кеш сатысындағы кішігірім жоғары технологиялық компанияны сатып алудың мүмкіндігі.

Венчурлық инвестордың ерекшелігі ол өз ақшасын инвестиция тартқан (венчурлық) компания құнының өсу нәтижесінде осы қаражаттың үлкен өсуін алу үшін инвестициялайды және тек қаржылық жауапты болады.

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Инновация түсінігіне анықтама беріңіз.
2. Инновациялар неге маңызды?
3. Инновациялық қызметтің экономиканы дамытудағы ролін түсіндіріңіз.
4. Инновацияларды қандай белгілері бойынша жіктеуге болады?
5. Шағын инновациялық бизнес деп нені түсінесіз?
6. Шағын инновациялық бизнестің негізгі ерекшеліктерін атап өтіңіз.
7. Венчурлық бизнестің анықтамасын беріңіз.
8. Венчурлық қаржыландырудың мәнін көрсетіңіз.
9. Венчурлық бизнестің объектілері мен субъектілері қандай?

6. ЖЕКЕ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ҚҰРЫЛУЫ ЖӘНЕ БИЗНЕС ТҰЛҒАЛАРДЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК ТІРКЕЛУІ

6.1. Жеке кәсіпкерлікті құрудың негізгі сатылары

6.2. Заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу тәртібі

6.1. Жеке кәсіпкерлікті құрудың негізгі сатылары

Нарықтық экономиканың еркіндігі жеке кәсіпкерлікті құру арқылы жүзеге асады. Жеке кәсіпкерлікті құру келесі кезеңдердегі үдерістерді қажет етеді:

- кәсіпкерлік идеяны іздеу;
- бизнестің және оны құру әдістерінің негізін қалау;
- белгіленген тәртіпте бизнес субъектісін мемлекеттік тіркеуден өткізу.

Жеке кәсіпкерлікте ұйымының айқындаушысы кәсіпкерлік идеяның қисыны болып табылады. Кәсіпкерлік идеяның ізденісінде бизнестің мақсаты адамның қажеттіліктерін қанағаттандыра отырып, пайда табу екенін естен шығармау керек. Сондықтан кәсіпкерлік идеяның туындауына нарықты зерттеу, сұраныс пен ұсыныс туралы ақпаратты зерттеу, тұтыну және өнім туралы ақпараттар қажет. Нарықтың даму тенденцияларын айқындау керек. Тұтыну нарығындағы өзгерістер, технологиялық және мәдени-әлеуметтік өзгерістер жылдам және уақытылы өсер етуді қажет етеді. Сол себептен кәсіпкерлік идеяны таңдауда, іскерлік жобаны таңдау кезеңінде, ең алдымен, потенциалды тұтынушыны анықтау қажет, яғни мұндай бизнестің даму стратегиялық өлшемдері мүмкін болатын нарықтың өлшемін, потенциалды бәсекелестердің ортасын, шамамен өнімнің өмірлік циклін айқындайды. Өмірлік циклді және оның кезеңдерін анықтау болжамдауда күрделі іс болып табылады. Алайда онын

шешімі нарықта тауарды ұсынудың сәтті стратегиясын және жеке кәсіпкерлікті дамыту стратегиясын құруға септігін тигізеді.

Кәсіпкерлік идеяны түсінуде келесідей кездерді ескеру керек:

- әлеуетті тұтынушының экономикалық қалауын сезу мақсатымен оған әсер ететін факторларды анықтау;
- тауардың бәсекелестердің алдында артықшылығын көрсету, идеяны көздейтін, тауар позициясын және нарықтағы оның орнын, тұтынушының санасында тауар имиджін қалыптастыру;
- өндірістік шығындарды, нарықтағы бағаның деңгейін, бәсекелестерді және тұтынушылар табысының деңгейін ескере отырып, тауардың әділ құнын құру.

Кәсіпкерлік идеяны тәжірибе жүзінде жүзеге асыру, осы идеяны іске асыратын бизнестің субъектісін субъект ретінде қалыптастырудан басталады. Субъект түрін таңдау, мынадай негізгі белгілерден тұрады, яғни меншік түрі, құқықтық-ұйымдастырылу түрі және оның өндірістік мүмкіншіліктері мен «тарату» мүддесін анықтау өте маңызды, мұның барлығы жеке кәсіпкерлікті құру үшін таңдау тәсілдерімен тығыз байланысты.

Жеке кәсіпкерлікті ұйымдастыру түрлі әдіс-тәсілдермен: бизнесті сатып алу, сыйлыққа немесе мұрагерлікке алу; бизнесті жалға алу; бизнестің франчайзинг негізінде ашылу жолымен және жеке істің мекемесін құру негізінде жүзеге асады. Осы әдіс-тәсілдердің айырмашылығы, ең алдымен, өнім өндіру үдерісінде субъектінің қолында бар мүмкіншіліктерге байланысты, сонымен қатар айырбас, тарату және тұтыну факторларына, өндірістің нәтижесіне де байланысты болып келеді. Бизнесті сатып алу кезінде бизнесті сатушы меншік иесі оны алушының меншігіне жазбаша түрде құрылған сату келісімшартының негізінде береді. Сату келісімшартына қол қою үшін сатып алушыға келесідей құжаттарды дайындап, таныстыру керек: бухгалтерлік баланс, аудиторлардың бизнесті бағалау туралы берген тұжырым, қорытындысы, инвентаризация актісі, барлық талаптарға сай жанжақты қарыздардың тізімі. Кәсіпорынды сату, аудару актісі екі жақтың қолы қойылған сатып алушыға кәсіпорынды аудару

туралы мәмілесінің негізінде жүзеге асады. Міндетті түрде осыдан кейін кәсіпорынға иемдену құқығын мемлекеттік тіркеуден өткізу қажет.

Кәсіпорынды жалға алу келісіміне сәйкес жалға беруші (кәсіпорынның меншік иесі) жалға алушыға көрсетілген төлемнің негізінде уақытша иеленуге және кәсіпорынның барлық ресурстарын ұсынуға міндеттенеді. Жалдың келісімі жалдың мерзімдерін, жалдық ақының өлшемі мен кестесін, жалға беруші мен алушының қатынастарын реттейтін, жалға ұсынылған мүлік кешенінің құрамындағы өзгерістер, қайта жөндеу мен техникалық жаңартуға байланысты жалға беру шарттарын негіздеп алған дұрыс. Кәсіпорынды жалға беру келісімшарты жазба нысанда құрылады және мемлекеттік тіркеуге қойылады.

Франчайзингтік келісімшартқа сәйкес ірі фирмалар (франчайзерлер) шағын фирмаларға серіктестері ретінде (франчайзи) өзінің технологияларын қолдануға, ноу-хау, фирмалық тауар белгісін қолдануға құқық береді, сонымен қатар тауар байланысын ұйымдастыруға консультациялық көмектерін ұсынады, компанияның жарнамасын құруға, кәсіби атқарушы персоналы дайындауға көмегін береді. Франчайзингтік келісімшартта, сонымен қатар техникалық құжаттарды ұсыну, жұмыстық нұсқамалар беру, құрылғылар мен материалдарды жеткізу шарттары да көрініс табады. Франчайзингті қолдана отырып, франчайзерлік фирма ауқымын өз тауарларын жасауды іске асыру шарттарында бақылау деңгейін сақтай отырып, өз бизнесінің өсу ауқымын кеңейтеді.

Жеке кәсіпкерлікті жаңа бизнес субъектісі ретінде құрудың жолы жеке істі құрудың барлық кезеңдерін құруды, әсіресе қажетті құжаттарды әзірлеу кезеңі, шаруашылық субъектінің мемлекеттік тіркеуден өту кезеңін жүзеге асыруды толықтай көлемде қажет етеді.

6.2. Заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу тәртібі

Заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу, олардың филиалдары мен өкілдіктерін есептік тіркеу – құрылтай және басқа құжат-

тардың Қазақстан Республикасының заң актілеріне сәйкестігін тексеру және оларға бизнес сәйкестендіру нөмірін, тіркеу нөмірін бере отырып, мемлекеттік тіркеу туралы куәлікті беру, заңды тұлғалар, филиалдар мен өкілдіктер туралы мәліметтерді заңды тұлғалардың бірыңғай мемлекеттік тіркеліміне және филиалдар мен өкілдіктердің бірыңғай тізіміне енгізу рәсімі.

Мемлекеттік қызмет Қазақстан Республикасы Азаматтық кодексінің, «Заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу және филиалдар мен өкілдіктерді есептік тіркеу туралы» Қазақстан Республикасы заңының негізінде жүзеге асырылады.

Мемлекеттік қызмет көрсетуді аяқтау нысаны БСН берілген заңды тұлғаны мемлекеттік тіркеу (қайта тіркеу) туралы куәлікті, салық төлеушінің куәлігін (салық төлеушінің тіркеу нөмірі) беру болып табылады.

Мемлекеттік тіркеуге олардың құрылу мақсаттарына, олардың қызметінің түріне және сипатына, қатысушылардың (мүшелердің) құрамына қарамастан Қазақстан Республикасының аумағында құрылатын барлық заңды тұлғалар, филиалдар мен өкілдіктер жатады.

Мемлекеттік қызмет көрсетудің мерзімдері

Шағын кәсіпкерлік субъектілері болып табылатын заңды тұлғаларды, сондай-ақ өз қызметін типтік жарғының негізінде жүзеге асыратын орта және ірі кәсіпкерлік субъектілері болып табылатын заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу және олардың филиалдары мен өкілдіктерін есептік тіркеу қажетті құжаттарымен қоса өтініш берілген күннен кейінгі бір жұмыс күнінен кешіктірілмей, ал мемлекеттік (есептік) қайта тіркеу үш жұмыс күнінен кешіктірілмей жүргізілуге тиіс.

Өз қызметін үлгілік болып табылмайтын жарғының негізінде жүзеге асыратын, орта және ірі кәсіпкерлік субъектілері болып табылатын заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу (қайта тіркеу) және олардың филиалдары мен өкілдіктерін есептік тіркеу (қайта тіркеу) қажетті құжаттарымен қоса өтініш берілген күннен кейінгі жеті жұмыс күнінен кешіктірілмей жүргізілуге тиіс.

Жеке кәсіпкерлік субъектілеріне жатпайтын ұйымдарды, сондай-ақ саяси партияларды қоспағанда коммерциялық емес ұйымдарды мемлекеттік тіркеу (қайта тіркеу) және олардың филиалдары мен өкілдіктерін есептік тіркеу (қайта тіркеу) қажетті құжаттарымен қоса өтініш берілген күннен кейінгі он жұмыс күнінен кешіктірілмей жүргізілуге тиіс.

Заңды тұлғаларды, филиалдар мен өкілдіктерді мемлекеттік (есептік) тіркеудің (қайта тіркеудің) көрсетілген мерзімдеріне салық органдарында тіркеу мерзімдері кірмейді.

Мемлекеттік қызмет көрсету тәртібі

Тұтынушылар мемлекеттік қызметті алу үшін тіркеу орталыққа мынадай құжаттарды ұсынады:

- 1) уәкілетті орган белгілеген нысан бойынша өтініш;
- 2) жарғы, егер заңды тұлға өзінің қызметін типтік жарғының негізінде жүзеге асырмайтын болса;
- 3) құрылтай шарты, егер құрылтайшылары бір адамнан көп болғанда (қорлар, заңды тұлғалар бірлестіктері, мекемелер);
- 4) заңды тұлғаның уәкілетті органының не құрылтайшының заңды тұлға құру туралы шешімі;
- 5) тұрған жерін растайтын құжат;
- 6) заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу және филиалдар мен өкілдіктерді есептік тіркеу үшін бюджетке алым төленгенін растайтын түбіртек немесе құжат.

Өтінішке құрылтайшы немесе құрылтайшы уәкілдік берген адам қол қояды.

Уәкілетті орган тіркеу орталықтан құжаттар пакетін алғаннан кейін олардың қолданыстағы заңнамаға сәйкестігін тексеруді жүзеге асырады және тіркеу рәсімін жүргізеді.

Тіркеу мынадай тәртіппен жүргізіледі:

1) ұсынылған құжаттар пакетінің толықтығын және олардың дұрыс дайындалғанын, Қазақстан Республикасының заңнамалық актілеріне сәйкестігін тексереді;

2) құрылтай құжаттары Қазақстан Республикасының заңнамалық актілеріне сәйкес болған жағдайда заңды тұлғаны мемлекеттік тіркеу туралы бұйрық шығарады;

3) тіркелімге, сондай-ақ заңды тұлғалардың, филиалдар мен өкілдіктердің электрондық тіркеліміне заңды тұлға туралы мәліметтерді енгізеді;

4) тіркеген күннен бастап бір жұмыс күні ішінде салық органдарына тағайындалған БСН көрсете отырып, заңды тұлғаны мемлекеттік тіркегені туралы хабарлама жібереді;

5) салық органдары тізбе бойынша ұсынатын салық төлеушінің куәлігін алады;

6) салық төлеушінің куәлігін алғаннан кейін құрылтай құжаттарының үшінші данасын, егер өз қызметін заңды тұлғаның үлгі жарғысы негізінде жүзеге асырған жағдайда өтінішті және заңды тұлғаны мемлекеттік тіркегені туралы бұйрықты салық органына береді, ол туралы есепке алу журналына тиісті жазба енгізіледі;

7) БСН бере отырып, заңды тұлғаны мемлекеттік тіркеу туралы куәлікті, сондай-ақ салық төлеушінің куәлігін береді.

Орындалған (дайын) құжаттар тіркеуші органнан орталыққа қолхатта көрсетілген беру мерзімі біткенге дейін бір күн бұрын түсуі тиіс.

Комитет құжаттарды қабылдау барысында тұтынушыға:

- 1) сұрау салудың нөмірі және қабылдаған күні;
- 2) сұралып отырған мемлекеттік қызметтің түрі;
- 3) қоса берілген құжаттардың саны мен атауы;
- 4) құжаттар берілген күн, уақыты және орны;

5) құжаттарды ресімдеуге өтінішті қабылдаған комитет маманының тегі, аты, әкесінің аты көрсетілген тиісті құжаттарды қабылдағаны туралы қолхат беріледі.

Орталық құжаттарды қабылдау барысында тұтынушыға:

- 1) сұрау салудың нөмірі және қабылдаған күні;
- 2) сұралып отырған мемлекеттік қызметтің түрі;
- 3) қоса берілген құжаттардың саны мен атауы;
- 4) құжаттар берілген күн, уақыты және орны;

5) құжаттарды ресімдеуге өтінішті қабылдаған орталық инспекторының тегі, аты, әкесінің аты көрсетілген тиісті құжаттарды қабылдағаны туралы қолхат беріледі.

Талдауға арналған сұрақтар:

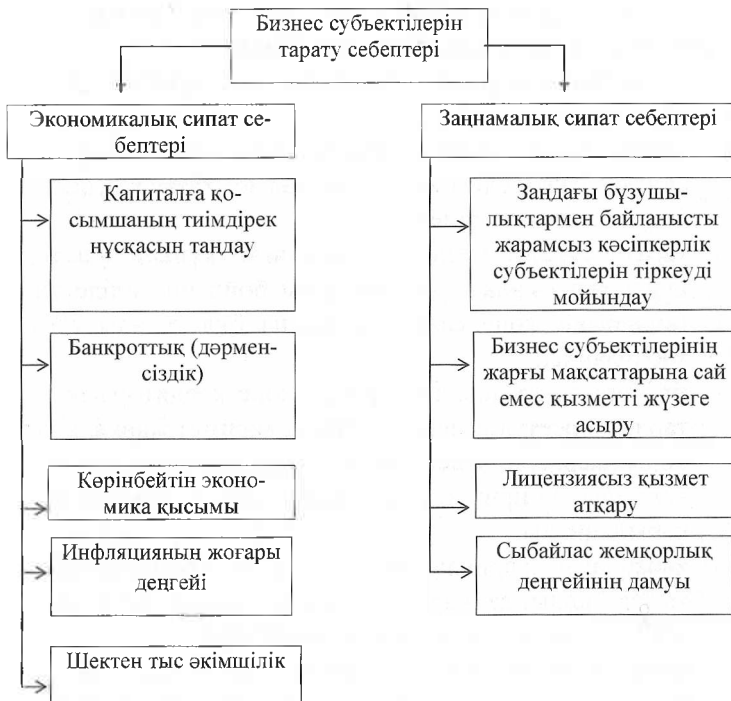
1. Өз ісіңізді құрудың негізгі принциптері қандай?
2. Өз ісіңізді бастаудың негізгі жолдарын атаңыз.
3. Ұйымды мемлекеттік тіркеуден өткізу үшін қандай құжаттардың тізімін ұсыну қажет?
4. Қандай ұйымдастырушы құжаттарды білесіз?
5. Бизнес субъектісін мемлекеттік тіркеуден өткізу үрдісінің кезеңдерін атаңыз.
6. Мемлекеттік тіркеу үрдісінен өтуді аяқтағаннан кейін бизнес субъектісі қандай құжатты алады?

7. БИЗНЕС СУБЪЕКТИЛЕРІНІҢ ТАРАТЫЛУЫ

- 7.1. Бизнес субъектілерін тарату себептері мен әдістері
- 7.2. Бизнес субъектілерінің дәрменсіздігі және банкроттықтың рәсімдері

7.1. Бизнес субъектілерін тарату себептері мен әдістері

Бизнесті ұйымдастыру – бизнестің тиімділігін бағалау, бизнестің субъектілерін қайта құруға қажеттілікті және олардың қызметін тоқтату процедурасын қамту үдерісі.



9-сурет. Бизнес субъектілерін тарату себептері

Заңдық тұлға ретіндегі бизнес субъектілерінің қызметін тоқтату екі жолмен жүзеге асады: *қайта ұйымдастыру және тарату*.

Фирма қызмет етуін заңнамаға сәйкес ерікті және мәжбүр ету арқылы төмендегі үш әдіспен таратылады:

- 1) құрылтайшылар шешімі бойынша;
- 2) борышкерлердің сотқа өтініш жазуы негізінде сот шешімімен;
- 3) қарыз берушінің сотқа өтініш жазуы арқылы сот шешімімен.

Бизнес субъектілерін *тарату* себептері заңнамалық сипат секілді экономикалық сипатқа да ие бола алады.

Құрылтайшылар шешімі бойынша заңды тұлғаның қызметін тарату ерікті негізде жүзеге асады.

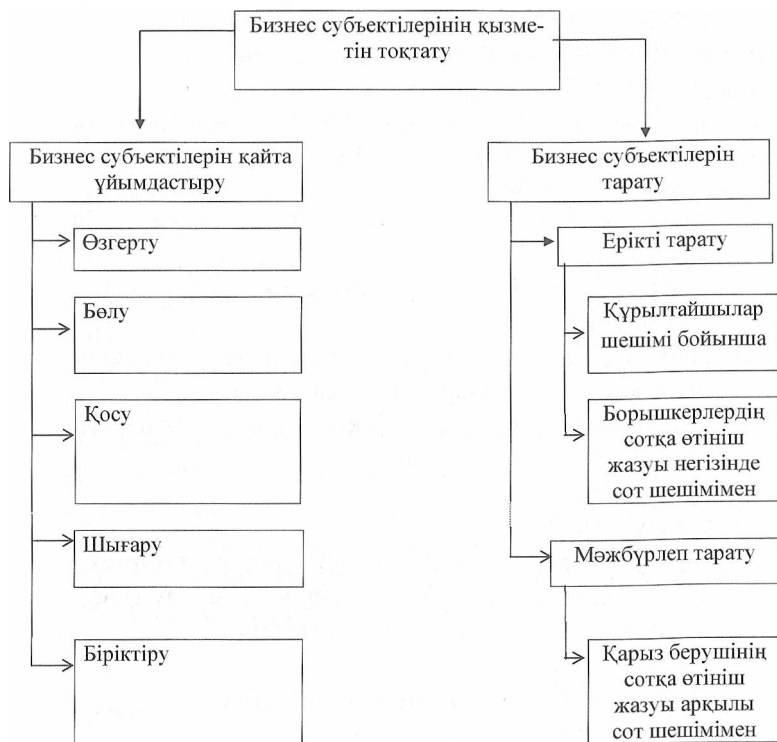
Бизнес субъектілерінің қызметін тоқтату сот шешімі арқылы ерікті және мәжбүрлеу тәртібінде оны қайта ұйымдастыру немесе банкроттықпен (дәрменсіздік) жүзеге асады.

Заңды тұлғаны тарату – барынша қиын әрі ұзақ үдеріс, ол келесідей сатылардан тұрады:

- тарату туралы шешім қабылданады және тарату комиссиясы бекітіледі (жалпы жиналыс қатысушыларының хаттамасында көрінеді);
- тарату туралы шешім қабылданған күннен үш жұмыс күн аралығында тіркеудің орны бойынша әділеттік органдарына және салық органына бұл туралы жазбаша хабарлайды;
- мөр органдарында тарату, рет және кредиторлық талаптарды көрсетудің мерзімі туралы мәлімет жарияланады;
- борышкерлерді іздеп табуға және мәлімдемеге өлшем, қарызды өндіріп алу шаралары тарату комиссиясымен қабылданады;
- хабарлауды жариялаудан кейін екі ай өтуі бойынша бюджеттің алдында қарыз жоқтығы туралы анықтама алу үшін салық органына өтініш жазылады;
- наразылықтар көрсету мерзімі аяқталған соң заңды тұлғаның мүлкі құрамын тарату туралы мәліметі бар,

қарыз берушілердің наразылықтары мен қарастыру нәтижелерінің тізімі бар аралық тарату балансы құрылады. Баланс жалпы жиналыс қатысушыларының хаттамасы немесе жалғыз қатысушының шешімі арқылы бекітіледі.

- заңды тұлғаның қызметі салық органдарымен біріге отырып, құжаттық тексеріс жүргізіледі.
- қарыз берушілермен есеп біткеннен кейін тарату балансы құрастырылады. Баланс жалпы жиналыс қатысушыларының хаттамасы немесе жалғыз қатысушының шешімі арқылы бекітіледі.



10-сурет. Бизнес субъектілерінің қызметін тоқтату әдістері

Лицензияланатын қызмет түрін жүзеге асырған жағдайда барлық лицензиялар лицензиар органға қайтаруға жатады.

Аяқтайтын кезең – бұл әділеттік органына таратуды тіркеу үшін құжаттарды беру. Әділеттік органдарға берілетін құжаттармен бірге заңды тұлғаның мөрін құрту туралы құжаттар да беріледі. Әділет органдарына берілетін құжаттар тізіміне Қазақстан Республикасының «Заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу» туралы заңының 16-бөлімінде көрсетілген. Тіркейтін органға таратуды тіркеу үшін тапсырылады:

- бекітілген қалып бойынша таратуды тіркеуге өтініш;
- сот шешімі;
- уәкілеттік құжаттар;
- статистикалық карточка;
- мемлекеттік тіркеу туралы анықтама;
- ҚР Әділет министрлігі ресми басылымдарында заңды тұлғаларды тарату туралы мәліметтердің жариялауы туралы ақпаратты растау;
- бюджетте қарызы жоқ екені туралы салық органынан анықтама;
- кедендік төлемге қарызы жоқ екені туралы кеден органынан анықтама;
- акционерлік қоғамдар үшін акция шығарудың жолы туралы уәкілетті органдардың мәлімдемесі;
- аралық тарату балансын бекіту туралы заңды тұлғаның мөрімен бекітілген шешім;
- аралық тарату балансы;
- тарату балансы;
- таратуды тіркеуге жиынтық төлеу туралы түбіртек;
- жоюға деген заңды тұлғаның мөрін қабылдау туралы ішкі істер министрлігі органынан анықтама.

7.2. Бизнес субъектілерінің дәрменсіздігі және банкроттықтың рәсімдері

Бизнес субъектісінің дәрменсіздігі – кредиторлардың ақшалай міндеттемелер бойынша талаптарын толық көлемде қана-

ғаттандыруға, еңбек шарты бойынша жұмыс істейтін адамдармен еңбекақы төлеу бойынша есеп айырысуды жүргізуге, салықтарды және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді, мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына әлеуметтік аударымдарды, сондай-ақ міндетті зейнетақы жарналарын және міндетті кәсіптік зейнетақы жарналарын төлеуді қамтамасыз етуге борышкердің сот белгілеген қабілетсіздігі.

Сотпен бекітілген дәрменсіздік борышкерді таратуға негіз болады. Сондықтан да борышкерді тарату үдерісі, ең алдымен, оның дәрменсіздігін әр түрлі әдістер мен үдерістер арқылы тарату. Қазақстан Республикасының 2014 жыл 7 наурыздағы №176-V «Банкроттық және оңалту туралы» заңы кредиторлар талаптарын борышкер толық көлемде қанағаттандыруға дәрменсіз болған кезде туындайтын қоғамдық қатынастарды реттейді, жеделдетілген оңалту рәсімін, оңалту рәсімін қолдану және борышкерді банкрот деп тану негіздерін белгілейді, сондай-ақ оңалту және банкроттық рәсімдерін жүргізудің тәртібі мен шарттарын айқындайды.

Нақты – банкроттық қиын әрі көпсатылы және ұзақ үдеріс. Қазақстан Республикасының 2014 жыл 7 наурыздағы №176-V «Банкроттық және оңалту туралы» заңға сәйкес өзгерістер мен толықтыруларға сай ол келесі үдерістерді қамтиды: оңалту, банкроттық.

Оңалту рәсімі сот тәртібімен коммерциялық ұйымдарға ғана қатысты қолданылады. Оңалту рәсімін жүргізу мерзімін оңалту жоспарына сәйкес сот белгілейді. Сот оңалтуды басқарушының өтінішхаты бойынша кредиторлар жиналысының келісімімен осы мерзімді ұзартуға құқылы, бірақ ол алты айдан аспауға тиіс. Оңалту рәсіміне қатысушылар:

Мыналар:

- 1) сот;
- 2) кредиторлар;
- 3) борышкер;
- 4) борышкер мүлкінің меншік иесі (ол уәкілеттік берген орган), құрылтайшылар (қатысушылар);

- 5) уақытша әкімші;
- 6) оңалтуды басқарушы;
- 7) уәкілетті орган;
- 8) басқа да мүдделі тұлғалар оңалту рәсіміне қатысушылар болып табылады.

Борышкер сот талқылауы барысында өзінің төлем қабілетсіздігін немесе ақшалай міндеттемелерді орындау мерзімі таяу он екі айда басталған кезде борышкердің оларды орындайтын күйде болмайтын төлем қабілетсіздігі қатері төнгенін дәлелдеген жағдайда сот оңалту рәсімін қолдану туралы сот шешімін шығарады.

Соттың борышкерге оңалту рәсімін қолдану туралы шешімінде:

- 1) оңалту рәсімін қолдану;
- 2) борышкердің оңалту рәсімі қолданылған кезден бастап үш айдан кешіктірілмейтін мерзімде кредиторлар жиналысында келісілген борышкерді оңалту жоспарын ұсынуы;
- 3) оңалту рәсімін қолданудың осы заңда көзделген салдарларының басталғаны туралы нұсқау қамтылуға тиіс.

Оңалту рәсімін қолдану туралы шешім заңды күшіне енген күннен бастап екі жұмыс күні ішінде сот уәкілетті органда тіркелген тұлғалар арасынан уақытша әкімшіні тағайындау туралы ұйғарым шығарады, олар туралы мәліметтер ұйғарым шығарылған күнге уәкілетті органның интернет-ресурсында орналастырылады.

Уақытша әкімшінің кандидатурасын таңдауды борышкер қызметінің негізгі бейіні бойынша басқарушылық жұмыс тәжірибесін ескере отырып, сот жүзеге асырады. Сот осы заңда белгіленген тәртіппен уақытша әкімші шеттетілген күннен кейін бір жұмыс күні ішінде басқа уақытша әкімшіні тағайындайды.

Оңалту шараларын жүргізудің негізгі шарасы – *санация*. Егер дәрменсіз борышкерді оңалту шаралары ретінде оңалту жоспарына санация енгізілсе, санацияға қатысушының борышкерге және/немесе кредиторларға оңалту жоспарына сәйкес сомасы мен мерзімін көрсете отырып, ақша аудару туралы жазбаша міндеттемесі жоспарға қоса берілуге тиіс. Санацияға қатысушы барлық

кредиторлардың талаптарын олармен келісілген мерзімде қанағаттандыруды қамтамасыз ету міндеттемесін өз мойнына алуы мүмкін.

Егер санацияға кредиторлардың талаптарын қанағаттандыруды қамтамасыз ету міндеттемесін өзіне қабылдаған екі және одан да көп тұлға қатысса, олар кредиторлар алдындағы жауапкершілікті өздерінің арасында бөлу, санацияға қатысудан ол басталғаннан кейін санацияға қатысушылардың біреуі немесе бірнешеуі бас тартқан жағдайдағы жауаптылық, борышкер мүлкін басқаруға қатысу тәртібі көзделетін келісім жасасуға тиіс.

Банкроттық рәсімі – кредиторлардың талаптарын Қазақстан Республикасының заңдарында белгіленген тәртіппен банкроттың мүліктік массасы есебінен қанағаттандыру мақсатында жүзеге асырылатын рәсім. Банкроттық рәсімін жүргізу мерзімі сот шешімімен айқындалады және ол тоғыз айдан аспауға тиіс. Бұл мерзімді кредиторлар жиналысының келісуімен банкроттықты басқарушының өтінішхаты бойынша сот үш айдан аспайтын мерзімге ұзарта алады.

Банкроттық рәсімін жүргізу мерзімі борышкерді банкрот деп тану туралы сот шешімі заңды күшіне енген күннен бастап есептеледі.

Сот борышкерді банкрот деп тану және банкроттық рәсімін қозғау туралы шешім шығарған күннен бастап:

1) борышкер мүлкінің меншік иесіне (ол уәкілеттік берген органға), құрылтайшыларға (қатысушыларға), заңды тұлғаның барлық органдарына мүлікті кәдімгі коммерциялық операциялар шеңберінен тыс пайдалану мен өткізуге және міндеттемелерді өтеуге тыйым салынады;

2) банкроттың барлық борыштық міндеттемелерінің мерзімдері өтті деп есептеледі;

3) банкрот берешегінің барлық түрлері бойынша тұрақсыздық айыбын және сыйақыларды (мүдделерді) есепке жазу тоқтатылады.

Банкроттық рәсіміне қатысушылар

Мыналар:

1) банкроттық туралы істі қарайтын сот;

- 2) уәкілетті орган;
- 3) банкрот;
- 4) банкрот мүлкінің меншік иесі, қатысушылар (құрылтайшылар);
- 5) кредитор;
- 6) уақытша және банкроттықты басқарушылар;
- 7) басқа да мүдделі адамдар банкроттық рәсіміне қатысушылар болып табылады.

Сот борышкерді банкрот деп тану және банкроттық рәсімін қозғау туралы шешім шығарған күннен бастап:

1) борышкер мүлкінің меншік иесіне (ол уәкілеттік берген органға), құрылтайшыларға (қатысушыларға), заңды тұлғаның барлық органдарына мүлікті кәдімгі коммерциялық операциялар шеңберінен тыс пайдалану мен өткізуге және міндеттемелерді өтеуге тыйым салынады;

2) банкроттың барлық борыштық міндеттемелерінің мерзімдері өтті деп есептеледі;

3) банкрот берешегінің барлық түрлері бойынша тұрақсыздық айыбын және сыйақыларды (мүдделерді) есепке жазу тоқтатылады;

4) сотта банкроттың қатысуымен қаралатын мүліктік сипаттағы даулар, егер олар бойынша қабылданған шешімдер заңды күшіне енбесе, тоқтатылады;

5) үшінші тұлғалардың кепілдіктері мен кепілгерліктерін орындау бойынша талаптарды, сондай-ақ үшінші тұлғалар кепіл беруші болатын жағдайларда кепіл нысанасын өндіріп алуды қоспағанда банкротқа банкроттық рәсімі шеңберінде ғана талаптар қойылуы мүмкін;

6) әкімші өтінішінің және борышкерді банкрот деп тану туралы сот шешімінің ұсынылған көшірмесінің негізінде банкрот мүлкіне қойылған барлық шектеулер мен ауыртпалықтар (борышкердің шоттарына қаржылық және мемлекеттік органдардың инкассольдық өкімдері, мүлікке сот орындаушылары тағайындаған тыйым салу және басқалар) оларды тағайындаған органдардың тиісті шешімдері қабылданбастан алып тасталады;

7) банкроттың мүлкіне жаңадан тыйым салу және банкроттың мүлкіне иелік етуге өзге де шектеулер қою мәмілені жарамсыз деп тану туралы және банкротқа қойылған, мүлікті өзгенің заңсыз иеленуінен талап ету туралы қуынымдары бойынша ғана жол беріледі.

Банкроттық рәсімін қозғау кезінде иемденушіге берілмеген банкрот мүлкі банкроттың мүліктік массасының құрамына енгізіледі, ал кредитор немесе орындалмаған міндеттеме бойынша дәрменсіз сатып алушы банкроттық рәсімі шеңберінде борышкерге өз талаптарын қоюға құқылы.

Банкроттықты басқарушы:

1) кредиторлардан мәлімделген талаптардың негізі мен сома-сын растайтын құжаттарды сұратуға;

2) кредиторлар жиналысының келісімімен банкроттық рәсімін жүргізу үшін кредит алуға құқылы.

Банкроттықты басқарушы:

1) өзі тағайындалған кезден бастап үш жұмыс күнінен кешіктірілмейтін мерзімде уақытша басқарушыдан құрылтайшылық құжаттарын, есепке алу құжаттамасын, банкроттың мүлкіне құқық белгілейтін құжаттарды, банкротқа тиесілі мөрлерді, мөртабандарды, материалдық және өзге де құндылықтарды қабылдауға;

2) оны тағайындағаннан кейін жеті жұмыс күні ішінде мемлекеттік органдардан мүлік туралы ақпаратты және растайтын құжаттардың көшірмелерін талап етуге, егер көрсетілген ақпарат пен құжаттарды оған уақытша басқарушы бермеген болса, олар сұрау салу жіберілген кезден бастап он жұмыс күнінен аспайтын мерзімде оған өтеусіз негізде ұсынылуға тиіс;

3) өзі тағайындалғаннан кейін жеті жұмыс күні ішінде уәкілетті органнан банкрот деп тану туралы заңды күшіне енген сот шешімі бар тұлғаның банктік шоттарының бар-жоғы және нөмірлері, осы шоттардағы ақшаның қалдықтары туралы және қозғалысы туралы ақпарат сұратуға;

4) банкроттың мүлкін қорғауды және бақылауды қамтамасыз етуге;

5) кредиторлар комитетінің шешімі негізінде он жұмыс күні ішінде банкроттық туралы іс қозғалғанға дейін борышкер жасасқан шарттарды өзгертуге немесе бұзуға;

6) банкроттың мүлкін (активтерін) сату жоспарын әзірлеуге және оны іске асыруды жүзеге асыруға;

7) кредиторлар талаптарының тізімін жүргізуге;

8) кредиторға оның жазбаша сұрау салуы негізінде сұрау салу түскен күннен бастап үш жұмыс күнінен кешіктірілмейтін мерзімде банкроттық рәсімінің жүзеге асырылу барысы туралы хабарлауға;

9) кредиторларды кредиторлар комитетінің жиналысын өткізу күні, уақыты мен орны туралы хабардар етуге;

10) сот қорытынды есепті бекіткеннен кейін үш жұмыс күні ішінде банкроттың банктік шоттарын жабуға, салық төлеуші куәлігінің және қосылған күн салығы бойынша есепке қою туралы куәліктің бланкілерін (олар бар болған кезде) мемлекеттік кіріс органына тапсыруға, банкроттың мөрін жоюға;

11) борышкерді банкрот деп тану туралы сот шешімінің күші жойылған жағдайда борышкерді банкрот деп тану туралы сот шешімінің күшін жою туралы шешім қабылданған күннен бастап үш жұмыс күні ішінде борышкерге құрылтайшылық құжаттарын, есепке алу құжаттамасын, мүлікке құқық белгілейтін құжаттарды, мөр, мөртабан, материалдық және өзге де құндылықтарды беруге міндетті.

Уақытша басқарушы сот оны тағайындау туралы ұйғарым шығарған күннен бастап екі жұмыс күні ішінде банкроттық туралы істі қозғау және кредиторлардың талаптарын мәлімдеу тәртібі туралы қазақ және орыс тілдерінде хабарландыруды уәкілетті органның интернет ресурсында орналастыру үшін уәкілетті органға жібереді.

Уәкілетті орган хабарландыруды алған күннен бастап екі жұмыс күні ішінде оны өзінің интернет ресурсында орналастыруға міндетті.

Борышкерде интернет ресурс болған кезде аталған интернет ресурста хабарламаны жариялау міндетті болып табылады.

Уақытша басқарушы борышкерді банкрот деп тану туралы сот шешім шығарған күннен бастап үш жұмыс күнінен кешіктірілмейтін мерзімде кредиторлар талаптарының тізімін уәкілетті органның интернет-ресурсына орналастыру үшін уәкілетті органға жіберуге міндетті.

Уәкілетті орган кредиторлар талаптарының тізімін алған күннен бастап екі жұмыс күні ішінде оны өзінің интернет-ресурсында орналастыруға міндетті. Кредитор жарияланған тізімге енгізілген кез келген кредитор талабының мөлшері мен негізіне шағымдануға құқылы.

Банкроттық жүйесінің тиімділігін арттыру маңызды экономикалық нәтижелерге әкелуі мүмкін, мысалы, қол жетімді ставкалар бойынша кредитке қол жеткізуді кеңейту; инвестицияларды ынталандыру; жұмыс орындарының сақталуы; қаржылық тұрақтылықты сақтауға және экономикалық өсуді ынталандыруға жәрдемдесу.

Қабілетсіз борышкерлермен жұмыстарды жүргізудің мақсаты – оңалту шаралары арқылы дәрменсіз компанияларды оңалту және төлем қабілетсіздігін бұрынғы қалпына келтіру, жұмыс орындарын және бизнес субъектілерін сақтау. Осы көзқарастан экономиканың жағдайын:

- жылдағы барлық ұйымдардың саны бойынша;
- төлемқабілеттілігі қалпына келтірілген ұйымдардың санын өткен жылмен салыстырғандағы көрсеткішпен;
- сақталған жұмыс орындарының санын өткен жылмен салыстырғандағы көрсеткішпен;
- несиелік қарыздарын өтеумен (несие берушілердің талаптарын төлеу мөлшері);
- конкурстық масса арқылы бағалауға болады.

Сонымен қатар банкроттықтың алдын алу, жалған банкроттықты болдырмау, мүлікті сақтап қалу үшін төлемқабілеттілігі төмен ұйымдарды сырттай бақылау жүзеге асырылады. Бұл шараларды жүзеге асырудағы мақсат борышкерлердің қарызды уақытында қайтаруы, төлеу қабілеті болып табылады.

Сондықтан да заманауи жағдайда белгісіз факторлардың өсерінен банкроттықты болдырмаудың жүйесі, бизнесті дағдарысқа қарсы басқару мәні мен рөлі арта түспек.

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Бизнес субъектілерін таратудың қандай түрлері бар?
2. Оналту рәсімі неден тұрады?*
3. Оналту рәсімінің мерзімі қандай?
4. Оналту рәсімінің салдары қандай?
5. Санация деген не?
6. Банкроттық деген не?
7. Банкроттық рәсімін қозғау салдары қандай?
8. Банкроттық рәсіміне қатысушылар кімдер?
9. Жалған банкроттықтың сипаттамасы қандай?

8. БИЗНЕСТІҢ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕЛУІ

8.1. Бизнесі мемлекеттік реттеу жүйесі

8.2. Бизнесінің салықтық және кедендік реттелуі

8.1. Бизнесі мемлекеттік реттеу жүйесі

Бизнес тиімді даму үшін мемлекеттің іс-әрекетімен қамтамасыз етілетін тұрақты экономика болу керек. Нарықты экономикада мемлекеттік іс-әрекет экономикалық үдерістерді тұрақтандыруға, нарықты және нарықтан тыс секторлардың, бизнеспен мемлекеттің мүдделерін үйлестіруге бағытталған. Нарық және экономиканың мемлекеттік басқаруы әр түрлі мақсатқа ұмтылған шаруашылық өмірді ұйымдастыру әдістері болып табылады. Нарықтың негізгі ұстанымы – экономикалық тиімділік, ал экономиканың мемлекеттік басқаруының негізгі ұстанымы – әлеуметтік тиімділікті қамтамасыз ету. Кәсіпкерлік қызметті реттеудің мемлекеттік механизмі, бизнес тұлғалардың жеке мүдделерін олардың әлеуметтік мемлекетпен қамтылатын мүдделерімен баланстауға мақсатталған. Бұл мүдделердің баланстауы бизнес тұлғалар еркіндігін шектеу арқылы жүзеге асады. Шектеудің деңгейі мемлекеттің экономикалық саясатының мақсатымен анықталады. Осы себептен бизнес тұлғалардың мемлекеттік реттеуі объективті түрде мәжбүрлі сипатта құқықтық, салықтық, кедендік, қаржылық жүйелер арқылы жүзеге асады.

Бизнесінің мемлекеттік реттеу жүйесі үш негізгі элементтен тұрады: салықтық-бюджеттік және кедендік реттеу, құқықтық реттеу, ақша-қаржы реттеу.

Мемлекеттік реттеу әдістері тікелей мемлекеттік реттеуге және жанама мемлекеттік реттеуге бөлінеді.

Салықтық-бюджеттік және кедендік реттеу бизнес тұлғалардың әлеуметтік мүдделерін жүзеге асыру мақсатында бюджеттік

ресурстарды қалыптастыру үшін табысты мәжбүрлі қайта бөлу болып табылады.



11-сурет. Бизнесі мемлекеттік реттеу жүйесі

Құқықтық реттеу нормативті-құқықтық актілер арқылы бизнес тұлғалардың әлеуметтік, экономикалық мүдделерін жүзеге асыру мақсатында олардың құқықтары мен жауапкершіліктерін мәжбүрлі белгілеу болып табылады.

Ақша-қаржы реттеу жанама мемлекеттік реттеу әдістеріне жатады. Сонымен қатар Ұлттық банктің монетарлық әдістері арқылы макроэкономикалық тепе-теңдікке жету бағытында бизнес тұлғалардың экономикалық белсенділігін арттыру немесе төмендету жолдарымен ақша-қаржы ресурстарды мәжбүрлі қайта бөлу болып табылады.

8.2. Бизнесінің салықтық-бюджеттік және кедендік реттелуі

Бизнесінің салықтық-бюджеттік және кедендік реттелуі бизнес табысын салық, кедендік төлем арқылы мәжбүрлі қайта бөлу болып табылады. Салықтар – шаруашылық жүргізуші субъектілердің, жеке тұлғалардың мемлекетке өз табыстарынан міндетті түрде белгілі бір мөлшерде төлейтін төлемдер. Салықтар фискалдық, реттеуші және қайта бөлу сияқты негізгі үш функцияны атқарады. Бұлардың әрқайсысы осы қаржы категориясының ішкі белгілері мен өзіндік ерешеліктерін білдіреді.

Фискалдық функция – барлық мемлекеттерге тән негізгі функция. Оның көмегімен бюджеттің кірістерін толтыра отырып, экономиканы, әлеуметтік-мәдени шараларды жүзеге асыруды қамтамасыз етеді.

Салықтардың реттеуші функциясы мемлекеттің экономикалық қызметінің ұлғаюымен байланысты пайда болады. Ол ұлттық шаруашылықтың дамуына қабылданатын бағдарламаларға сәйкес ықпал етеді. Бұл орайда салықтардың нысандарын таңдау, олардың мөлшерлемелерінің, алу әдістерінің өзгеруі, жеңілдіктер мен шегерімдер пайдаланылады. Бұл реттеушітер қоғамдық ұдайы өндірістің құрылымы мен үйлесіміне, қорлану мен тұтыну көлеміне ықпал етеді.

Қайта бөлу функциясы арқылы түрлі субъектілер табысының бір бөлігі мемлекеттің қарамағына өтеді. Бұл функцияның іс-әрекетінің ауқымы жалпы ішкі өнімде салықтардың алатын үлесі арқылы анықталады; ол ұлттық табыстың мемлекеттендірілу дәрежесін көрсетеді.

Қазақстан Республикасы Конституциясының 35-бабында: «Заңды түрде белгіленген салықтарды, алымдарды және өзге де міндетті төлемдерді төлеу әркімнің борышы әрі міндеті болып табылады», – деп жазылған. Салық төлеуші салық заңнамасына сәйкес салықтың міндеттемелерін толық көлемінде және белгіленген мерзімде орындауға міндетті. Салықтар және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер айқын болуға тиіс.

Салықтар барлық елдерде олардың қоғамдық-экономикалық құрылысы мен саяси іс бағытына қарамастан ұлттық мемлекет кірістерінің негізгі көзі – ұлттық табысты қайта бөлудің басты қаржылық құралы, мемлекеттің және бюджеттің кірістерін қалыптастырудың шешуші негізі болып табылады. Салықтарда мемлекеттің экономикалық мазмұны нақты түрде көрінеді, ал салықтардың әлеуметтік-экономикалық мәні, олардың түрлері мен ролі қоғамның экономикалық құрылысымен, мемлекеттің табиғатымен және функцияларымен айқындалады.

Мемлекетте алынатын салық түрлерінің, салықтарды құру мен алудың, бақылаудың нысандары мен әдістерінің, салық

жеңілдіктерінің, салық қызметі органдарының жиынтығы мемлекеттің салық жүйесін құрайды.

Мемлекетке түсетін салықтардың, алымдардың, баждардың және басқа төлемдердің жиынтығы және олардың құрылуының формалары мен әдістерінің жиынтығы *салық* жүйесін құрайды.

Салық жүйесі мемлекеттің сәйкес заңдылық актілеріне негізделеді. Соның нәтижесінде салықтың құрылуының және жиналуының элементтері белгіленеді:

- салық салу субъектісі – табыс алатын жеке немесе заңды тұлға;
- салық салу объектісі – табыс, меншік немесе салық салынатын мәміле;
- салық салу бірлігі – салық салу объектісін өлшеудің негізі;
- салық ставкасы – салық салыну бірлігіне келетін салықтың көлемі (табыстардың ақша түріндегі бірлігі, тауардың өлшем бірлігі және т.б.).

Тұрақты, пропорционалдық, прогрессивтік, регрессивтік салық ставкалары болады.

Тұрақты ставкалар табыстар көлемінің мөлшеріне байланысты емес, салым бірлігіне абсолюттік сомада белгіленеді.

Пропорционалдық салық объектісіне, оның жіктелуіне байланысты болмай, біркелкі пайыздық қатынаста салынады.

Прогрессивтік ставкалар табыстың өсіп отыруына байланысты прогрессивтік салықтың орташа ставкасы өсіп отырады. Салық салудың прогрессивтік ставкасы бойынша, салық төлеуші табыстың үлкен абсолюттік көлемін төлеп қоймайды, ол оның үлкен үлесін төлейді. Прогрессивтік салықтардың зардабын үлкен табысы бар адамдар тартады.

Регрессивтік ставкалар. Табыстың өсіп отыруына сәйкес регрессивтік салықтың орташа ставкасы төмендейді. Регрессивтік салықтар үлкен табыстары барларға пайдалы, ал табыстары көп емес физикалық және заңды тұлғалар үшін өте ауыр келеді.

Төлем жасау қабілеттілігіне байланысты салықтар тікелей және жанамаға бөлінеді.

Тікелей салықтарды салық субъектілері тікелей төлейді. Олар заңды және физикалық тұлғалардан алынады. Тікелей салықтар төлем қабілеттілігіне тікелей пропорционалды болады.

Тікелей салықтарға:

- азаматтарға салынатын табыс салығы және корпорациялардың (фирмалардың) пайдасына салынатын салық;
- мүлік салығы, осының ішінде меншікке (жерге, қозғалмайтын мүлікке), әлеуметтік сақтандыруға, жалақы қорына және жұмысшы күшіне (әлеуметтік салықтар және әлеуметтік жарналар деп аталатындар) салынатын салықтар; пайданы шетелге аударған үшін салынатын салықтар.

Жанама салықтар – бұл белгілі тауарлар мен қызметтерге салынатын салықтар. Жанама салықтар бағаға үстеме жасалып алынады. Бұлар жартылай не толық тауар не қызметтер бағасына аударылады. Жанама салықтардың негізгі түрлері:

- үстеме құнға салынатын салық, акциздер (тауар немесе қызметтердің бағасына қосылатын салықтар);
- мұрагерлік салық;
- жылжымайтын мүліктермен және құнды қағаздармен жасалатын келісімдерге салынатын салық және басқалар.

Жанама салықтың қатарына кеден, баж алымдары жатады. Олар – тауарларды мемлекеттік шекарадан өткенде төленетін салықтар. Қазіргі кезеңде, әсіресе шетелдік тауарлардан алынатын кеден салығының маңызы зор.

Табысқа салынатын салықтар физикалық тұлғаларға және заңды тұлғаларға салынатын табыс салығы деп бөлінеді.

Индивидуалдық табыс салығы – бұл жеке табыстар салығы, салық төлеуші физикалық тұлғаның табыстарынан (өдетте, жылдық) алынатын алым болып табылады. Төлемдер жыл бойы жасалынады, бірақ түпкі есеп жыл аяғында жасалады. Салықтың бұл түрі тікелей прогрессивтік салыққа жатады. Әр елдің салық жүйелерінің ортақ ұқсастықтары бар, бірақ олардың әрқайсысында өздерінің ерекше салық ставкалары мен салық салуға жатпайтын салық несиелері мен төлем мерзімдері болады.

Заңды тұлғаларға табыс салығы – корпорациялардың пайдасына салынатын салық. Көп елдерде бұл тікелей прогрессивтік салық болып табылады. Осы салық корпорация заңды тұлға болса ғана алынады.

Корпоративтік салық фирмалардың салық төлемдерінің бағам бөлігін құрайды. Салық фирманың таза пайдасына (жалпы түскен түсімнен барлық шығындар мен зияндары алып тастағанда қалғандар) салынады. Дивиденд түрінде акционерлер арасында бөлінуге тиісті таза пайданың бөлігіне салық салу әр елде әр түрде жүреді. Алынған дивидендтер физикалық тұлғаларға салынатын табыс салығы объектісіне жатады. Мұның нәтижесінде бір сомаға екі рет салық салынады, бастапқыда, фирманың пайдасының бөлігі, осыдан кейін салық салу жүйесінің көзқарасы бойынша, акционерлердің табысына айналып бөлінетін пайда деп оған жеке табыс салығы салынады.

Жанама салықтың ішіндегі ең маңыздысы – қосылған құнға салынатын салық. Еңбек үдерісінде өздерінің қарамағына келіп түскен еңбек заттарына құн қосқан салық төлеушілеріне, олардың қосқан құнына салық салынады. Бірақ салық төлеушілердің әрқайсысы осы соманы түпкі тұтынушыға жылжып отыратын өзінің тауарының бағасына қосады. Қосымша құн салығы тауарлар мен қызметтер сататын фирмаларға сатылатын тауар құнының 5-тен 38 % көлеміне салынады және осы салық көп қолданылатын тауарлар мен қызметтерге салынады.

Жанама салықтың қатарына кеден, баж алымдары жатады. Олар – тауарларды мемлекеттік шекарадан әрі-бері алып өткенде төленетін салықтар. Қазіргі кезеңде, әсіресе шет елдер тауарларынан алынатын кеден салығының маңызы зор. Кеден салығының механизмі арқылы мемлекет белгілі тауарлардың шеттен әкелінуін тежеп, өзінің ішкі нарығын шетелдік бәсекеден қорғайды.

Қазақстан Республикасында мынадай кедендік төлемдер қолданылады:

- 1) кедендік баж;
- 2) кедендік алымдар;

- 3) алымдар;
- 4) алдын ала шешім үшін төлемақы.

Кеден органдары демпингке қарсы қорғау және өтемдік баждарды Қазақстан Республикасының заңдарында белгіленген тәртіп бойынша алады.

Акцизделетін тауарлардың жекелеген түрлерін Қазақстан Республикасы кедендік аумағына еркін айналыс үшін шығарған кезде кеден бажы мен акциз Қазақстан Республикасының салық заңнамасына сәйкес жиынтық төлем түрінде төленуі мүмкін.

Кедендік төлемдердің ставкалары:

- 1) салық салынатын тауарлардың кедендік құнына пайызбен есептелетін адвалорлық;
- 2) салық салынатын тауарлардың бірлігі үшін белгіленген мөлшерде есептелетін ерекшелік;
- 3) кедендік төлемдер ставкаларының аталған екі түрін де ұштастыратын құрамдас болып бөлінеді.

Кедендік баждар тауарларды кедендік режимдерде декларациялау кезінде төленеді. Кедендік баждардың ставкаларын Қазақстан Республикасының үкіметі белгілейді және олар ресми жарияланғаннан кейін күнтізбелік отыз күн өткен соң күшіне енеді.

Кедендік алымдарға:

- 1) кедендік ресімдеу үшін кедендік алым;
- 2) кедендік ілесіп алып жүру үшін кедендік алым;
- 3) тауарларды сақтау үшін кедендік алым жатады.

Көрсетілген іс-әрекеттерді орындағаны үшін кеден органдары шығындарының құны кеден алымдарының мөлшерін айқындау үшін негіз болып табылады.

Лицензия беру үшін алым:

- 1) кеден қоймасын ашқаны;
- 2) бажсыз сауда жасайтын дүкен ашқаны;
- 3) бос қойма ашқаны;
- 4) уақытша сақтау қоймасын ашқаны;
- 5) кедендік тасымалдаушы ретінде қызметті жүзеге асырғаны;
- 6) кеден брокері ретінде қызметті жүзеге асырғаны үшін алынады.

нады.

Алдын ала шешім қабылдағаны үшін төлемақы

Тауардың жіктемесіне, шығарылған елін және кедендік құнын айқындау әдіснамасына қатысты алдын ала шешім қабылдағаны үшін Қазақстан Республикасының үкіметі белгілеген мөлшерде алдын ала шешім үшін төлемақы алынады.

Тауардың кедендік құны тауар Қазақстан Республикасының шекарасы арқылы өткізілетін кезде осы тарауға сәйкес айқындалатын мынадай мақсаттарда істелінетін шығындар:

- 1) тауарға кедендік төлемдерді және салықтарды салу;
- 2) Қазақстан Республикасының сыртқы экономикалық қызметін мемлекеттік реттеудің өзге шараларын қолдану мақсатында пайдаланылатын құны.

Қазақстан Республикасының кедендік аумағынан тыс әкетілетін тауарлардың кедендік құны экспортқа сату кезінде нақты төленген немесе төленуге тиісті мәміле бағасының негізінде айқындалады.

Тауардың кедендік құнын айқындау кезінде мәміле бағасына, егер олар бұрын енгізілмеген болса, мынадай шығындар енгізіледі:

1) тауарды әуежайға, портқа немесе Қазақстан Республикасының кедендік аумағынан алып кететін өзге орынға дейін жеткізу бойынша шығындар:

- тасымалдау құны (тауарларды тиеу, түсіру, қайта тиеу және ауыстырып тиеу бойынша шығындар);
- сақтандыру құны;
- сатушы шеккен шығындар (комиссиялық және брокерлік сыйақылар; контейнерлердің немесе айналымға көп түсетін басқа да ыдыстардың құны; буып-түю материалдары мен буып-түю жөніндегі жұмыстардың құнын қоса алғанда, буып-түю құны);
- бағаланатын тауарларды сатудың шарты ретінде тікелей немесе жанама түрде төлеуге тиісті, бағаланатын тауарларға байланысты лицензия бергені үшін роялти және алымдар;
- кейіннен қайта сатудан сатушыға тікелей немесе жанама түрде түсетін кірістің бір бөлігі.

Тауардың кедендік құнын айқындау кезінде олар бұрын мәміле құнына енгізілген және құжатпен расталуы мүмкін жағдайда мынадай төлемдер мен шығындар есепке алынады:

1) жабдықтарды монтаждау, жинау, ретке келтіру немесе мұндай жабдықтарды Қазақстан Республикасының кедендік аумағынан алып кеткеннен кейінгі техникалық көмек көрсетуге жұмсалатын шығындар;

2) тауарларды Қазақстан Республикасының кедендік аумағынан алып кеткеннен кейін оларды жеткізу бойынша шығындар;

3) тауарларды Қазақстан Республикасының кедендік аумағынан алып кеткеннен кейін оларды жеткізуді сақтандыру құны;

4) импорт елінде төленетін кедендік баждар мен салықтар мәміле бағасынан алынып тасталынады.

Қазақстан Республикасы мемлекеттерге кедендік баждардан босату не оның ставкасын төмендету не тауарларды преференциялық алып келуге (алып кетуге) квота белгілеу нысанында беретін сыртқы экономикалық қызмет саласындағы арнайы артықшылықтар тарифтік преференциялар деп түсініледі. Тарифтік преференциялар Қазақстан Республикасы үкіметінің шешімі бойынша беріледі.

Қазақстан Республикасының кедендік аумағына алып келінетін және Қазақстан Республикасымен кеден одағын немесе еркін сауда аймағын құратын мемлекеттерде шығатын тауарлар, сондай-ақ көрсетілген мемлекеттерге Қазақстан Республикасының кедендік аумағынан алып кетілетін және Қазақстан Республикасында шығатын тауарлар кедендік баждарды салудан босатылады.

Қазақстан Республикасының кедендік аумағына алып келінетін және Қазақстан Республикасының ұлттық преференциялар жүйесін пайдаланатын дамушы мемлекеттерден шығарылатын тауарларға төмендетілген ставка бойынша кеден баждары салынады. Мұндай мемлекеттер мен тауарлардың тізбесін, сондай-ақ кедендік баждардың ставкасын төмендету деңгейін Қазақстан Республикасының үкіметі айқындайды.

Қазақстан Республикасының кедендік аумағына алып келінетін және Қазақстан Республикасының ұлттық преференциялар жүйесін пайдаланатын анағұрлым төмен дамыған мемлекеттерден шығарылатын тауарлар кедендік баждарды салудан босатылады. Мұндай мемлекеттер мен тауарлардың тізбесін Қазақстан Республикасының үкіметі айқындайды.

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Кеден саясатының басты мақсаты қандай?
2. Қазақстан Республикасы кеден органдарының бірыңғай жүйесі қандай элементтерден тұрады?
3. Кеден органдарының қызметі қандай?
4. Қазақстан Республикасында қандай кедендік төлемдер қолданылады?
5. Кедендік төлемдер ставкаларының түрлері қандай?
6. Тарифтік преференциялар қандай жағдайда беріледі?
7. Кедендік баж деген не?
8. Тауардың кедендік құны қалай айқындалады?

9. БИЗНЕС ЖОСПАРЛАУ

9.1. Бизнес жоспарлаудың қажеттілігі мен ерекшеліктері

9.2. Бизнес жоспарды құру әдістемесі

9.1. Бизнес жоспарлаудың қажеттілігі мен ерекшеліктері

Нарық заманында жоспарлау қажеттілігі тез өзгермелі нарық конъюнктурасы мен тәуекелдің көбеюінен және белгісіздік деңгейінің жоғары болуынан арта түсті. Осы себептерден бизнес жоспарлау қажеттілігі де туындады.

Бизнес жоспарлау – сыртқы ортаның тез өзгермелілігі мен белгісіздігі себебінен бизнес субъектісінің ресурстарды өз мақсаттарына сай тиімді бөлу мен басқару үдерісі. Бизнес жоспарлау бизнестің дамуын болжау үдерістерінің ішіндегі маңыздысы, сол себепті бизнес жоспарлау компанияның даму стратегиясын және стратегиялық мақсаттарын жасау кезінде таптырмас құрал болып табылады.

Бизнес жоспарда тек мақсаттар мен міндеттер анықталмайды, сонымен қатар оларға жетуге қажет ресурстар мен жету жолдары көрсетіледі.

Бизнес жоспарлау – профессионалдык пен өнерді талап ететін шығармашылық үдеріс. Бизнес жоспарлаудың әзірлеу үрдісінің сипаты мен мазмұны кәсіпорынның тиімді қызмет етуіне алғышарт болады және теріс қаржылық нәтижелердің алдын алады.

Бизнес жоспарды әзірлеу жұмысы бизнестің келешек дамуын бағалауға мүмкіндік береді, негізгі нарықтық тенденцияны болжайды, саладағы компанияның орнын анықтайды (мысалы, физикалық және интеллектуалдық капиталдың бағалауын жүргізу).

Сондай-ақ бизнес жоспарлау компанияның стратегиялық артықшылықтарын анықтауда маңызды рөл атқарады.

Бизнес жоспарда потенциалды инвесторларға келесі сұрақтарға жауапты көрсету қажет:

- ұсынылып отырған тауарға мақсатты нарықтағы болжанытын көлем мен сұраныс деңгейі;
- компаниядағы негізгі бизнес үдерістердің сипаты мен олардың бизнестің болашақтағы дамуына әсері;
- шығарылып жатқан тауар ассортименті мен олардың бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың критерийлері;
- жана тауарлар мен қызметтерді жасаған кезде пайда болатын тәуекелдерді басқару үдерістерінің жиынтығы;
- ұсынылып отырған жобаны жүзеге асыруға қажетті барлық экономикалық ресурстардың жиынтығы мен сипаттамасы;
- ұсынылып отырған ұйымдастырушылық құрылымның тиімділігі жоғары екенін дәлелдеу.

Бизнес жоспарлаудың негізгі ерекшелігі тек инвестиция тарту мүмкіндігі емес, сонымен қатар нақты бизнес түрінің ерекшеліктерін ескеріп, оның негізгі мақсаттары мен міндеттерін анықтап, бизнес үрдістерді сол мақсаттарға сай бұруға көмек береді.

Бизнес жоспарлау фирма жоспарлаудың маңызды элементі болып табылады, алайда басқа жоспарлау түрлерінен ол біршама ерекшеленеді.

9.2. Бизнес жоспарды құру әдістемесі

Бизнес жоспардың мазмұны мен құрылымы, негізінен, қызметінің ерекшеліктерімен, компанияның жұмыс істеуінің нақты жағдайларымен анықталады. Бизнес жоспарды дайындау тәртібі мен әдісінің мақсаты – сыртқы қаржыландырудың көздерін және әлеуетті инвесторлардың назарын өзіне аударту немесе қызметкерлерге бизнес стратегиясын жеткізу. Алайда осы мақсатқа қол жеткізу үшін оның дамуы бірқатар қажетті ережелерге негізделуі тиіс. Біріншіден, ақпарат арнайы тілдік шарттарына шамадан емес, қолжетімді және анық баяндалған болуы керек. Екіншіден, жоспар бизнестің нақты көлемі мен түрін реттейтін заңдар негізінде әзірленуі тиіс. Үшіншіден, бөліміне

Сөйкес бизнес жоспардың құрылымы бизнестің нақты түрін көрсетуі керек. Төртіншіден, бизнес жоспарды нақты мүмкіндіктері мен тәуекелдерін болжау тәсілі ретінде пайдалану керек.

Бизнес жоспардың негізгі бағыттарына:

- 1) бизнес идеяның болашағына;
- 2) қаржыландыру көздеріне;
- 3) жобаның табыстылығына;
- 4) тәуекелдерге ерекше көңіл бөлінуі керек.

Бизнес жоспардың бастапқы бетінде мынадай ақпаратты көрсету қажет:

- бизнес тұлғаларды тіркеу мемлекеттік органдарында тіркелген компанияның толық атауы;
- компанияның тіркеу құжаттарында көрсетілген мекенжайы;
- компанияның пошталық мекенжайы;
- фирмасының телекоммуникациялар деректемелері;
- байланыс тұлға ретінде әрекет ететін қызметкерлердің аттары мен лауазымдары.

Бизнес жоспар мынадай негізгі бөлімдерден тұруы тиіс:

- бизнес жоспар резюмесі (түйіндемесі);
- кәсіпорын сипаттамасы;
- тауардың сипаттамасы;
- нарық талдамасы;
- персонал;
- өндіріс;
- маркетингтік қызметі;
- тәуекелдер;
- қаржылық жоспар;
- қосымшалар.

Әр бөлімшенің қысқаша сипаттамасы бизнес жоспардың күрделілігі мен маңыздылығын көрсетеді. Оны жасау үшін кәсіпорынның қызмет саласына сай кәсіби білім, біліктілік пен тәжірибе қажет.

Бизнес жоспар бөлімдерінің реттілігі және құрамы кәсіпорынның қызмет етуші салалық ерекшеліктеріне байланысты емес.

Әрбір бөлім құрылымының қысқаша сипаттамасын және бизнес жоспарды әзірлеу – ауқымды және сенімді ақпаратты талап ететін ұзақ үдеріс. Оны әзірлеу экономикалық және қаржылық талдау саласында кәсіби білімді талап ететін үдеріс бола тұра, аналитикалық талдау әдістерін пайдалану тәжірибесі мен дағдыларын көрсетеді.

Өнеркәсіптің ерекшеліктеріне қарамастан (сауда, өндіріс, қызметтер) бизнес жоспар дайындау үдерісі белгілі қалыптасқан кезеңдер арқылы іске асады. Әлемдік тәжірибеде келесідей негізгі этаптарды бөліп қарастырады: 1) дайындық; 2) бизнес жоспарды дамыту; 3) бизнес жоспарды жарнамалау; 4) бизнес жоспарды іске асыру.

Дайындық кезеңінің негізгі мазмұны – перспективалы идеяны таңдау, яғни жаңа өнім немесе қызмет идеяны, жылдам есептеу жүргізу арқылы оның табыстылық тұрғысынан жобаның перспективасын бағалау. Бизнесіні ұйымдастыру және іске асыру теориясы мен тәжірибесі көрсеткендей, кез келген бизнесті іске асыру өрқашан белгілі идеяға негізделеді. Бизнес идеяның табыстылығын негіздеуден бизнес жоспарды әзірлеу үдерісі басталады. Жаңа бизнес идеяның пайда болуы кәсіпкердің жеке білімімен және кәсіби тәжірибесімен, сондай-ақ сол қабілетті шынайы ситуацияда пайдалану қабілетімен байланысты. Ең құнды бизнес идеясын таңдау үшін оның күшті және әлсіз жақтарын салыстырып, әрбір бизнес идеясын қарап және талдау қажет.

Дайындық кезеңінде мынадай негізгі сұрақтарға жауап беру қажет:

Бизнес идеяның негізгі мақсаты қандай?

Бизнес идеяның ерекшелігі неде?

Тауардың (қызметтің) негізгі пайдаланушысы (сатып алушы) кім болады?

Нақты бизнес жоспарды әзірлеу мен іске асыруды бастамас бұрын бизнес идеяның табыстылығын тексеру қажет, ұсынылған жобаның рентабельділігіне экспресс есептеу жүргізу керек. Экспресс есептеу арқылы жобаға бастапқы уақытта қанша мөлшерде несие қажет екенін анықтауға болады. Экспресс есептеу бизнес-

тің кез келген саласында өзін-өзі ақтауын қамтамасыз ету үшін жеткілікті мерзімде жүзеге асырылады. Рентабельділіктің экспресс есептеуі қажетті бастапқы инвестициялар құнын айқындаудан басталады. Осы есеп арқылы сыртқы қаржыландыру сомасын анықтайды.

Қажетті бастапқы инвестицияларды есептеу. Бастапқы инвестицияларға бизнес идеяларды жүзеге асыру үшін қажетті барлық шығындары жатады. Ол мұқият барлық қажетті шығындарды қарастыру және мүмкіндігінше дәл олардың құнын бағалау үшін қажет.

Қажетті сыртқы қаржыландыруды бағалау. Сыртқы қаржыландыру көлемін анықтау үшін қажетті бастапқы инвестициялардан қолда бар қаражатты алып тастағанға тең.

Пайданы индикативті есептеу

Пайдаға индикативтік есептеу жасау есеп айырысу кезеңі үшін сату көлемі мен жалпы шығыстарды анықтау:

1. Есеп айырысу кезеңі үшін сату бағасы.
2. Сатылған тауарлардың саны немесе сату көлемі (дана, кг, уақыт және т.б.).
3. Есеп айырысу кезеңіндегі құндық сату көлемі.
4. Төлем мерзімі кезінде шикізаттың, материалдардың құны.
5. Есеп айырысу кезең үшін амортизациялық есептеулер.
6. Есеп айырысу кезеңі үшін жалға алу құны.
7. Есеп кезеңде қызметкерлердің жалақысы.
8. Есеп айырысу кезеңінің жалпы шығыны.
9. Пайда салығын қоспағанда ағымдағы кезеңде төленген салықтардың сомасы

10. Несие бойынша пайыздық төлемдер

Бизнес-жобаның рентабельділігі. Есептелген пайда және қажетті бастапқы инвестициялар арасындағы айырмашылық бизнес жобаның табыстылығы туралы қорытындыға алып келеді. Айырмашылық нөлге тең немесе нөлден артық болса, бизнес идеяны жүзеге асыру тиімді. Егер бизнес идеяны іске асыру бизнестің шығындарын төлеуге келмесе, бизнес идеядан бас тартуға болады.

Бизнес жоспарлаудың екінші кезеңінде өнімдерге, нарықтарға, клиенттерге бәсекелестер мен делдалдар туралы ақпаратты жинау және талдау жүргізіледі. Талдау және бағалау таңдалған идеяларды жүзеге асыру үшін компания мүмкіндігін және ресурстардың түрлі қажеттілігін анықтайды. Бұл кезеңде қаржыландыру көздерін іздеу іске асырылады. Бұл үдерісте тәуекелдерге және оларды төмендету мүмкіндіктеріне ерекше назар аударылады.

Инвестициялық шешім қабылдау уақытынан жобаны практикалық жүзеге асырудың бастапқы кезеңіне дейінгі уақытты үшінші және төртінші кезең қамтиды.

1. Түйіндеме

Бұл бөлім бірінші болып орналастырылады, бірақ барлық бөлімді аяқтап болған соң жасалады және ерекше назарды талап етеді. Өйткені мұнда бизнес идеяның мәні және оны іске асыру жоспары көрсетіледі. Резюме әлеуетті инвесторларға оларға ұсынылған бизнес идеясына тартылатын инвестицияларды қайтару жолдарын, қалай шынайы оны жүзеге асыру керектігін тез анықтауға мүмкіндік береді. Сондықтан қарапайым және қысқа жазылуы тиіс, көлемі 1-2 беттен аспауы керек. Резюмеде жобаның мақсаттары мен міндеттерін түсіндіру; ресурстық қамтамасыз етілуін, іске асыру механизмін сипаттау; өнімдердің немесе қызметтердің бірегейлігін және бәсекеге қабілеттілігін атап көрсету; қажетті сыртқы қаржыландыру мөлшерін және өз салым сомасын көрсету; пайда келтіру дәрежесі мен өзін-өзі ақтау мерзімін көрсету қажет.

Түйіндеменің маңыздылығы осы бөлімнің бірнеше тармақтарында бүкіл бизнес жоспар қысқартылған формада сипатталады.

2. Фирманың сипаттамасы

Мұнда фирманың нақты сипаттамасын келтіру қажет, қызмет ету саласы, жекеменшік, өлшем, ұйымдастырушылық құрылым формалары, қызмет ету деңгейі (ұлттық, аймақтық, халықаралық), қызмет ету спецификасы.

3. Тауардың сипаттамасы

Бұл бөлімнің маңыздылығы – мұнда тауар немесе қызметтің бәсекеге қабілеттілігін көрсету қажеттілігі. Бұл үшін, ең алдымен,

тауардың қолданылу аясы мен толық сипаттамасын беріп, негізгі тұтынушылық мінездемелерін атап көрсету қажет. Тауардың өмір сүру циклі оның бәсекеге қабілеттілігімен тікелей байланысты.

4. Нарықты талдау

Бұл бөлімнің міндеті – өндіріліп отырған тауардың нарықта үйкен сұранысқа ие екенін көрсетіп беру. Мұнда тауардың немесе қызметтің бәсекеге қабілеттілік ерекшеліктері мен артықшылықтары айқындалады. Бұл үшін, ең алдымен, саланы, бағалар дәрежесін, нарық көлемін, өлшемін, оның өсу қарқынын, жаңа бәсекелестердің пайда болу мүмкіндігі мен алмастырушы тауарлардың пайда болу қаупін, бәсекелестердің стратегиялық жағдайын, мактоэкономикалық және стратегиялық тенденцияларды сипаттау керек. Жаһандық және жергілікті стратегиялардың жасалынуы мен өзгертулеріндегі сыртқы және ішкі факторлар талдауын қамтамасыз ету қажет.

5. Персонал

Бұл бөлімде персоналдың құрылымы мен саны, бөлімшелердің қызметтері мен ұйымдастырушылық құрылымы, персоналды ынталандыру жүйесі мен еңбекке төлеу, персонал жұмысының тиімділігін арттыруды қамтамасыз ететін әдістердің қысқаша сипаттамасы көрсетіледі. Негізгі менеджерлер, олардың тәжірибесі мен еңбек өтілі туралы қысқаша ақпарат беріледі.

6. Өндіріс

Потенциалды әріптестер өнеркәсіптің жоспарланған өнімді белгіленген уақытта, күтілген сапада өндірілетініне сенімді болуы керек. Өнеркәсіп қажетті қуатпен, шикізатпен, материалдар және қосымшалармен қамтамасыз етілу керек.

7. Маркетингтік қызмет

Бұл бөлімшеде тауар нарығының орналасуын, жарнама мен тауарды өткізу жоспары, баға саясатын негіздеу, клиенттерге қызмет көрсету жүйесін дамыту, сату нысанын таңдау сипатталады.

8. Тәуекелдер

Бұл бөлімде инвесторлар жобаны іске асыру кезінде пайда болуы мүмкін мәселелер мен маңызды тәуекел факторларын

анықтап, тәуекелдерді бағалау және тәуекелдерді азайту әдістерін сипаттау керек.

9. Қаржылық талдау

Қаржылық жоспардың мақсаты – ұсынылған бизнес тиімділігін анықтау. Қаржылық талдау бизнес жоспарды құрудың маңызды қадамы болып табылады. Қолжетімді нысанда ұсынылған қаржылық ақпарат сату көлемінің, шығындар мен нәтижелердің болжамдарын жасауға мүмкіндік береді. Қаржы бөлімі жобаның қажетгі шамада ақша ағымдарын қамтамасыз ету қабілетін бағалайды. Онда жоспарланған пайда мен ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп айырысу жүзеге асырылады, қаржыландыру көздері көрсетіледі. Қаржылық жоспар келесілерді қосады:

Кірістер мен шығыстар жоспары.

Ақша түсімдері мен төлемдер жоспары.

Баланстық жоспар.

Залалсыздықты талдау.

Қаржыландыру саясаты.

Бизнес жоспардың қаржы бөлімінің тиімділігі кәсіпорынның қаржы-шаруашылық қызметін талдаудың, кәсіпорындағы істердің нашарлау себептерін талдаудың, компанияның меншікті қарызын талдаудың (қаржылық тәуелсіздік және оның дәрежесі), кредиторлық және дебиторлық қарыздарды талдаудың, компанияның активтер мен пассивтерін (айналымы, өтімділік шоттар, рентабельділік және т.б.) талдаудың тереңділігіне байланысты.

10. Қосымшалар

Бұл бөлім бизнес жоспардың толық түсініктемесін және жеке бөлімдерін дәлелдейтін құжаттарды қамтиды: сенім хат немесе келісімшарт, сертификаттар, жарнамалық материалдар сияқты құжаттарды біріктіреді.

Осылайша, бизнес жоспардың жасалу сапасы көптеген мәселелерді шешуге байланысты болады. Тиімді шешімдер мақсатында бизнес жоспарды қаржы тұрғысынан ғана емес, кешенді бағалауды талап етеді.

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Бизнес жоспардың мақсаты қандай?
2. Бизнес жоспардың құрылымы қандай?
3. Бизнес идеялардың сипаты мен рөлі қандай?
4. Бизнес жоспардың нарықты талдау бөлімі не үшін құрылады?
5. Бизнес жоспардың өндірістік бөлімі не үшін құрылады?
6. Бизнес жоспардың маркетинг саясат бөлімі не үшін құрылады?
7. Бизнес жоспардың қаржылық бөлімі не үшін құрылады?
8. Ұйымдық жоспар қандай бөлімдерден тұруы қажет?
9. Түйіндеме мақсаты қандай?

10. БИЗНЕСТЕГІ КЕЛІСІМДЕР ЖӘНЕ КЕЛІСІМШАРТТАР

10.1. Бизнес­тегі келісімдер

10.2. Кәсіпкерлік шарт және оның түрлері

10.1. Бизнес­тегі келісімдер

Бизнес келісімге дайындық, келісім жасау және қабылданған міндеттерді орындау кезеңдерінен тұрады. Бизнес субъектілер кәсіпкерлік қызметті басқа субъектілер, яғни индивид, фирмалар, мемлекеттер арасында келісімдер жасау арқылы жүзеге асырады.

Келісім – бұл заңды немесе жеке тұлғалар арасында коммерциялық құндылықтармен айырбас жасау немесе пайда табу, өзгерістер енгізу, қарым-қатынасты тоқтату үшін күштерін ортақтандыру.

Құқықтық қатынас – бұл құқықтары мен міндеттері бар субъектілердің заңмен реттелген құқықтық нормалық қоғамдық қатынасы. Бұл құқықтар және міндеттермен байланысқан жеке тұлғалар арасындағы заңмен мүмкін болатын қатынасты және болу керек мінез-құлықты сипаттайды.

Келісімдерді ұйымдастыру, оларды орнату және жүзеге асыру, мемлекеттік тіркеу заңдық және нормативтік актілермен анық талады. Осыған байланысты келісімді орнату формасы ауызша, жазбаша, нотариалды куәландырылған болуы мүмкін. Ауызша формадағы келісім түрі бойынша, жеке тұлға өзі келісімді орнатуға көңіл білдіреді. Жазбаша формадағы келісім түрі екі жақтан куәландырылған құжат арқылы жасалады. Нотариалды куәландырылған келісім түрі екі жақ куәландырған құжатты нотариалдық куәландырылады.

Нақты келісімге дайындық тек экономикалық жағдаймен байланысты жалпы сипаттағы сұрақтарды ғана қамтымайды, соны-

мен қатар болашақ келісім затына тікелей қатысты ақпараттарды да қамтиды.

Тиімді келісімдерді жасау үшін қажетті жалпы сипаттағы ақпараттарға жататын келесі мәліметтер:

- отандық экономиканың жағдайы мен болашағы;
- келісімнің заты болып табылатын тауарлар саласының дамуы;
- фирманың басқа өндірушілердің немесе өнім сатып алушылардың арасындағы жағдайы;
- нақты тауарға қатысты сауда нарығындағы сауда жағдайы.

Тек нарық сыйымдылығы, сауданың құқықтық жағдайы, тауарға қатысты сауда дәстүрі және сауда саясатына ғана назар аудармай, сонымен қатар өткізу арнасы, клиенттер, тауар орамасы мен ассортименті, өндіру көлемі, маусымдық тұтынуы, баға деңгейі мен өзгеруі, бәсекелестер және олардың жұмыс істеу тәсілдері, бәсекелес тауарлар туралы ақпараттарды да білу керек.

Нақты ақпараттардың негізінде келісімді жасау үшін:

- келіссөздер жүргізу барысында мүмкін болатын шегіну шекараларын анықтау;
- баға көрсеткішін анықтау, яғни максималды және минималды баға, орта бағаны анықтау;
- жеткізудің базистік жағдайын анықтау, яғни екі жақтан тауарды тасымалдау және сақтандыру бойынша міндеттерді бөлу керек.

Келісім келесі екі түрде жасалады:

1. Оферта (келісім орнату ұсынысы жіберіледі).
2. Акцепт (ұсынысты қабылдау).

Келісім оферт жіберген субъектіге акцепт келген кезде жасалды деп анықталады. Мемлекеттік тіркеуді талап ететін келісім оның тіркелген кезінен бастап жасалды деп саналады.

Келісімде тек қана құқықтарды айырбас деп түсінуге болмайды. Бұл – коммерциялық мүдделері бар іс-әрекет. Серіктестік қарым-қатынастың көптүрлілігі өзінің коммерциялық мүдделерін жүзеге асыру мақсатында көптүрлі келісімдер орнатумен сипатталады.

Келісім қатысушыларына байланысты оларды біржақты, екіжақты және көпжақты келісім деп бөледі.

Біржақты келісім келісімді орнату үшін заңға сәйкес бір жақтың еркін білдіруі жеткілікті болатын жағдайда жүзеге асады. Екіжақты келісім – екі тұлғаның міндеттер мен құқықтарды орнату, өзгерту және тоқтату жайлы келісуі. Көпжақты келісім – көп тұлғалардың міндеттер мен құқықтарды орнату, өзгерту және тоқтату жайлы келісуі. Бұл келісімдердің қағидалық ерекшеліктері тұлғалардың экономикалық мүдделерінің жүзеге асыру деңгейінде. Келісім қатысушылары көп болған сайын әрбір субъектінің мүдделерін жүзеге асыру шектеулері де көбейе береді. Бұл тәуекелдік жеке кәсіпкерлік, шаруашылық бірлестік, өндірістік кооператив, шаруашылық қоғамдастықтардың құжаттарында анық байқалады.

Келісім мазмұнына қарай екі топтамаға бөлуге болады: құрылтайшылық және кәсіпкерлік.

Құрылтайшылық келісімдердің мақсаты – бизнес субъектілерді – жеке кәсіпорын, шаруашылық бірлестік, өндірістік кооператив, шаруашылық қауымдастықты ұйымдастыру.

Кәсіпкерлік келісімдер пайда табу мақсатында жасалады. Бұл топ келісімдерін салаға байланысты келесідей бөлуге болады:

- сауда саласындағы келісімдер (сату-сатып алу, экспорт және импорт);
- өндірістік сала келісімдері (лизинг, франчайзинг, лицензиялау, концессия, жалдау, аутсорсинг);
- қаржылық саладағы келісімдер (кредит, факторинг, овердрафт, траст, форфейтинг, фьючерс, форвард, опцион, брокерлік келісім, дилерлік келісім).

Нарықтық экономика жағдайында түрлі бизнес субъектілерінің шаруашылық қарым-қатынас орнатуы еркін түрде, бір-біріне серіктес болып келетін екі жақтың келісім орнатуы іліктесті болып келеді. Іліктесті келісім – екі серіктестің бір-бірімен құндылықтарын коммерциялық түрде айырбас жасау немесе табыс табу үшін күштерінің бірігуі, нәтижесінде олардың құқықтық қатынасы өзгертіледі. Серіктестік қарым-қатынас – белгілі бір түр-

де реттелетін пайда табуды көздеген бизнес субъектілерінің арасында келісімді қарым-қатынас. Келісімнің заңдық жүзеге асырылуы келісімшарт арқылы жасалады. Мемлекет келісімшарт түрлерін, формасын және жасау тәртібін, келісімшарт міндеттерін бұзған жағдайдағы екіжақтың жауапкершілігін анықтайды. Мұның барлығы ҚР Азаматтық кодексінің баптарында жазылған.

Келісімшарттық қатынастардың мемлекеттік реттеуі, біріншіден, анықталған ұйымның келісімдік қатынастары қағидаларының заңдастырылуымен бейнеленеді. Азаматтық кодекске байланысты азаматтар және заңдық тұлғалар келісімшарттар жасауға ерікті, олар өз бетімен шешім қабылдай алады, келісімшарт объектісін анықтайды, келісімшарттық қатынастарды орнату үшін серіктестерді таңдауға, серіктестермен келісімшарт жағдайларын талқылауға ерікті. Келісімшарттық қатынастар диспозитивтік нормалармен реттеледі. Сонымен қатар келісімшарт міндетті ережелер мен құқықтық нормаларға сәйкес болуы керек.

Келісімшарттық қатынастың мемлекеттік реттеудегі маңызды бөлігі – келісімнің расталмағандығы жайлы азаматтық заңдылықтарының жағдайы.

Келісім:

- заңға немесе құқықтық актілерге сәйкес келмеген жағдайда;
- құқықтық тәртіптің негізіне қарсы мақсатта жасалған болса;
- жалған және жасанды болған жағдайда;
- жеке тұлғаның құқықтық қабілетіне сәйкес келмеген жағдайда расталмайды.

Жалған келісім – заңдық іс-әрекеттерге апармайтын және кредиторлардан меншіктерді жасыру мақсатында жасалған келісімдер. Жалған келісімнің басты сипаты – қатысушы жақтардың қатынас орнатудан бас тартуы.

Жасанды келісім – басқа келісімді жасыру мақсатында жасалатын келісім түрі. Жасанды келісімнің заңдық зардаптары бар.

10.2. Кәсіпкерлік шарт және оның түрлері

Кәсіпкерлік шарт серіктестердің арасындағы қарым-қатынасты бекіту нысаны болып табылады. Өлемдік тәжірибеде шарттар келісімшарт (ағыл. contract – шарт, келісім) деген сөзді иеленді, ал сәйкесінше шартқа отырушы – екі жақты контрагенттер. Шарт – бұл екіжақты келісімге отырғандығы туралы куәландыратын және құқықтар мен міндеттердің өзгеруі туралы мақұлдайтын құжат. Шартта ауызша, қарапайым жазбаша немесе нотариалды түрде бітім жасалады. Ал кейбір шарт түрлеріне белгілі бір заңнамалық құжат бойынша келісімге отыру міндетті.

Шарт келесі міндеттерді атқарады: серіктестер арасындағы қатынастарды заң бойынша бекітуді, заңмен қорғалған міндеттерін анықтай отырып, серіктестердің әдістері мен реттілігін бақылайтын жүйеліліктің болуын және міндеттердің әдістерінің қадағалануын қамтамасыз етеді.

Серіктестердің әр түрлілік қарым-қатынасын шарттардың сан алуандылығымен анықтайды. Шарттарды әр түрлі критерий бойынша сараптауға болады. Кәсіпкерлік қызметтің көзқарасы бойынша, базалық критерийдің пәні болып екіжақты келісімі табылады. Осыған байланысты шарттың келесі түрлері:

- сатып алу және сату шарты;
- жеткізілім шарты;
- көтерме шарты;
- қарыз шарты;
- сақтандыру шарты;
- кредиттік шарт қаралады.

Ерекше көп қолданылатын шарт түрі, сату саласындағы реттемелеуші бизнестегі шарт – сатып алу және сату. Бұл құжаттың құрылымының ерекшелігі еріктілігінде, бірақ тәжірибеде көпшілік таңдаған құрылымы бар:

1. Преамбула.

Шартты жасау кезінде бастаманы болатын орнынан, жазылу мерзімінен, сонымен қатар екіжақтың белгіленуінен бастау қажет.

Шартты жасау мерзімі (егер де келісімшарттың басқа мерзімі бекітілмеген кезде) заң бойынша міндеттер мен құқықтарға жауаптылығын көрсетеді.

Одан бөлек бұл бөлімде кәсіпорынның (фирманың) барлық атаулары, мемлекеттің сауда саласындағы реестр тіркеуі, олардың құқықтық жайы (АҚ, серіктестік, фонд және т.б.) қызметтің түрі мен лицензия нөмірі көрсетілуі қажет. Одан кейін екіжақтың атауы шарттың мәтнінде (сатушы, сатып алушы, тапсырыс беруші, жеткізуші және т.б.) көрсетілуі қажет.

2. Шарт мәні.

Бұл бөлімде қызметтердің арақатынасы, келісімі қандай болатыны анықталады (сатып алу, сату, жалдама, көтерме, кепілдік, қызмет көрсету, технология алмасу және т.б.). Тауардың толық сипаттамасы, коммерциялық атауы, сұрыптамасы, көлемі, моделі, толымдылығы және тауардың қайда шығарылғаны туралы ақпараттар да осы бөлімде көрсетіледі.

3. Саны.

Тауардың көлемі өзіне тиесілі өлшеу бірлігімен немесе ақшалай көрсетіледі және екіжақ міндетті түрде өлшеу бірлігін анықтап алу қажет; өлшем мен салмақ жүйесін, тауар санының жүйелілігін анықтау.

Егер де тауарды салмақпен өлшейтін болса, шарт мәтнінде немесе қосымша ретінде қандай салмақта екендігін көрсету қажет: брутто өлде нетто.

4. Сапа.

Бұл бөлімде тауардың сапасын анықтау әдісін:

- стандарттар;
- техникалық жағдайы (сипаттамасы);
- ерекшелігі;
- үлгісі;
- сипаттамасы;
- алдын ала көрсетілімі;
- тауардың құрамындағы басқаша заттардың болуы бойынша көрсету қажет.

Тауарды жеткізуде алушы жақ өзіне таңдауды мемлекеттік стандарт немесе халықаралық стандарт бойынша жасай алады.

Техникалық жағдайы бойынша тек машиналар мен жабдықтар сатылып және сатып алынып жатады, сонымен қатар стандарттар жоқ немесе сапа бойынша басқа шарттары бар тауарлар жатады. Техникалық жағдайы бойынша тауарлардың қосымша ақпараттары болады, тауар сипаттамасы, сол заттың жасалу керек материалдар түрінің құрамы, құралдарды тексеру ережелері мен сынақтардың болуы.

Ерекшелігі шартқа қосымша ретінде тіркеледі, бұл құжат та сапасын анықтайды және тауардың техникалық параметрлерін сипаттайды. Ерекшелікті құратындар – негізгі экспорттаушылар, бірақ әр түрлі мемлекеттік және халықаралық қауымдастықтардың және басқа да ұйымдардың импорттаушылары да жатады. Шартта бұл жағдайда міндетті түрде ерекшелігі бар ұйым көрсетіледі.

Тауардың сапасын анықтайтын үлгі бойынша сатып алушыға тауардың үлгілерін көрсету қажет. Бұл әдіс негізінде тұтынушылық қасиетке ие тауар түрлері мен кейбір машина және жабдықтар түрлері кең түрде тараған көрме мен жәрмеңкелерде шартты жасасуда көрініс табады.

Саудада бөлек тауарлардағы сапа анықтау бөлек болуы мүмкін. Алдын ала қарауды талап ететін тауар түрлері аукциондардағы тауарларды сатуда және құрамында өзге нәрселері бар тауарлар.

5. Мерзімі мен жеткізілу уақыты.

Жеткізілу уақыты – екіжақтың келісімі бойынша шартта қарастырылған уақыт мерзімінде сатушы объектіні сатып алушыға жеткізу қажеттілігі.

Уақытылы жеткізілудің бірнеше әдістері бар:

1. Күнтізбелік бекітудегі жеткізілулерді анықтау (күні, айы, квартал және күндер арасындағы аралық).

2. Кейбір мерзіміндегі жеткізілулерді қадағалауды анықтау.

3. Жеткізілу уақыты:

– тауарды қабылдаған көлік ұйымының берген құжатында көрсетілген уақыт;

- көлік экспедициялық фирмасының тауарды уақытылы жеткізу туралы қолхаттың уақыты;
- қоймалық куәгерлік алу уақыты (егер жеткізуші тауарды орнына ерте немесе кеш жеткізгенде);
- тауарды қабылдаудағы тапсырыс беруші комиссия акті бойынша иелену уақыты;
- тауарды қабылдаудағы тапсырыс беруші комиссия акті бойынша тауардың соңғы партиясын иелену уақыты.

Егер жеткізілу партиямен жүзеге асырылса, ұзақ уақытқа созылуы мүмкін, сондықтан осындай жағдайларды басқару үшін алдын ала графикте, қандай тауар, қанша және қай уақытқа жеткізілу керектігі туралы көрсетілу қажет.

4. Жеткізілудің базистік жағдайлары.

Базистік жағдайларға екіжақты сатушы мен сатып алушы міндеттерін анықтау және тасымалдау кезіндегі тәуекелдер мен көптеген шығындарды бөлу жатады. Базистік деп аталу себебі тауардың бастапқы бағасы тасымалдауға кеткен шығындарды ескере анықталады.

5. Бағасы.

Тауардың бағасы белгілі бір валютада ақшалай бірлікпен көрсетіледі. Тауарды жеткізген кезде әр түрлі сапасы мен ассортиментке баға қоюда әр түрге, сортқа және тауар белгісіне бірлік бойынша қойылады.

Тіркеу бойынша тауар бағасын шарт бойынша орнату келесі түрде болады:

- тұрақты (тиянақталған) баға – шартқа отырған кезден бастап бекітіліп, ешқандай өзгерістерге бағынбайды;
- өзгермелі баға – шарт бойынша бекітілген баға, бірақ тауардың нарықтағы бағасы өзгеріске ұшыраған кезде қайтадан қарастыруға болады;
- сырғымалы баға ұзақ уақыт бойы мердігерлік немесе жеткізу жұмыстары бойынша келісімшарттарға тән.

6. Төлем.

Әдетте, төлем шарттарын қарастыруда келесідей жағдайларды орнықтырады: валюталық шарттары – төлем валютасы,

валюталардың қайта есептік курсы, валюталық түсіндірмелер, қаржылық шарттары – әкелінген тауарлар үшін төлем жүргізу әдісі мен реті, төлемге ұсынылатын құжаттар тізімі, себепсіз немесе шартты бұзу кезінде қорғау шаралары.

Тәжірибеде әкелінген тауар үшін төлем жасаудың негізгі бес формасы бар:

1. Қолма-қол ақша.
2. Төлемнің чек формасы.
3. Төлемнің вексель формасы.
4. Аккредитив.
5. Инкассо.
6. Орама.

Шарттың бұл бөлімінде орамның түрін, сапасын, көлемін, орамаға маркировка белгілерін салу, орам үшін төлем жүргізу түрлерін айқындауымыз керек.

7. Жөнелтім реті.

Бұл жерде сатушының міндеті сатып алушыға тауардың тиелімге даярлығы және тауардың жөнелтілгені туралы хабарлама беру.

8. Өткізу-қабылдау.

Бұл бөлімде тауардың өткізілу мен қабылдау орны айқындалады.

Тауарды өткізу – сатушының тауарды сатып алушыға сату-сатып алу шарты бойынша иелікке беруі. Өткізу шығындарына жүкті салмақтау құны, есептеу, белгілеу, орау және т.б. жа-тады.

Қабылдауда тауардың шартқа сәйкестігі, сапасы, комплектілігі, тауар мінездемесі, техникалық шарттары тексеріледі.

9. Айыппұл санкциясы.

Айыппұл санкциясы сатушы мен сатып алушының өз міндеттерін орындауға ынталандырады.

Айыппұл көлемі шартта уақытымен жеткізілмеген тауар құнына байланысты қойылады.

Айыппұл санкциясынан басқа екі жақ та төлем өндіріп алуға құқылы және ол міндеттерден босатпайды.

10. Форс-мажор жағдайларды ескеру.

Бұл бөлімде өзгертуге келмейтін жағдайлар туындағанда (анат, өрт, эпидемия, соғыс, көтеріліс, т.б.) екі жақ міндеттерден босатылады. Форс-мажор жағдай туындаса, екінші жақты хабардар етіп, құжат түрінде анықтама беру керек. Келісімшартта форс-мажордың созылу уақытын белгілеу қажет. Егер форс-мажор уақыты созылса, екі жақ та келісімшарт бойынша міндеттерді орындаудан бас тартып, еш айыппұл төлемеуге құқылы.

Шарттардың басқа түрінде олардың құрылымы мен мазмұндық ерекшелігі бизнес субъектілердің экономикалық серіктестігіне сәйкес анықталады.

Серіктестік дамуы қазіргі кезде тек бизнестің жеке субъектілері арасында емес. Заманауи уақытта қорды тиімді пайдалану мемлекеттік-жеке серіктестіктен көрініс табады. Мемлекеттік-жеке серіктестік – орта және ұзақ мерзімге арналған мемлекет пен жеке сектор арасындағы әлеуметтік маңызы бар қызмет жиынтығы. Олар: жобалау, қаржыландыру, құрылыс, реконструкция, қайта жаңарту, қолдану, объектілерді күту.

Мемлекеттік-жеке серіктестіктің мақсаты – ортақ қор мен тәжірибені біріктіре отырып, қоғамдық мүддеге сай инфрақұрылымды дамыту. Қоғамға керекті жобаларды аз шығынмен тәуекелсіз жүзеге асыруда экономикалық субъектілерге жоғары сапалы қызмет көрсету.

Нақты елдегі мемлекеттік-жеке серіктестіктің дамуы әлемдік тәжірибеге сай дайындық, енгізу және жетілдіру кезеңдерінен тұрады.

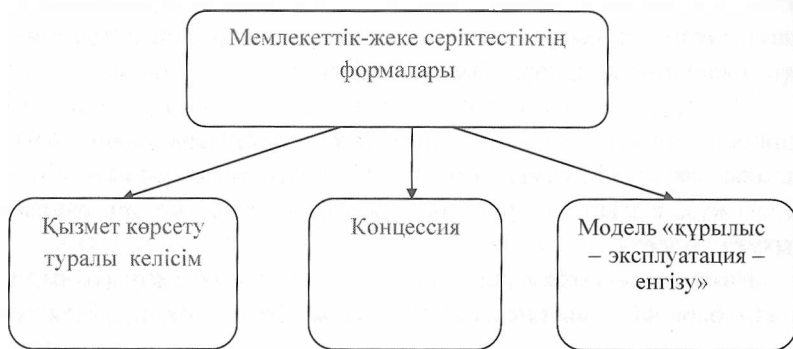
Дайындық кезеңінде мемлекет халықаралық тәжірибені зерттейді, қолданылып жатқан заңнамаларды талдайды, мемлекеттік-жеке серіктестік айналасындағы жалпы мемлекеттік саясатты анықтайды.

Мемлекеттік-жеке серіктестікті енгізу кезеңінде бірнеше шаралар кешені жүргізіледі, олар: заңнаманы құру, әдістемелік нұсқаулық пен басқаруды дайындау, мемлекеттік-жеке серіктестіктің арнайы органын жасау, мемлекеттік-жеке серіктестіктің қолдану аясын кеңейту, т.с.с.

Жетілдіру кезеңі жобалар деңгейінің қиындығы мен МЖС сферасындағы белсенділіктің өсуімен сипатталады. Осы кезең заңнаманың әрі қарай жетілуін, сонымен қатар мемлекеттік-жеке серіктестік жобаларының жүзеге асырылуының моделін көрсетеді. Қазақстанда мемлекеттік-жеке серіктестікті енгізу үдерісі жүріп жатыр.

Мемлекеттік-жеке серіктестіктің қарапайым формасы болып қызмет көрсету туралы келісім есептеледі. Келісімнің негізінде мемлекеттік департамент, қағида бойынша, жеке компанияға белгілі бір айқын анықталған сипаттамасымен және белгілі бір мерзім ішінде қызмет көрсетуге құқық береді. Қызмет көрсету туралы келісімде үкімет өзінің атынан барлық объектілерге, қаржылық активтерге өз меншігін сақтайды.

Мемлекеттік-жеке серіктестіктің күрделірек формасы концессия болып табылады.



13-сурет. Мемлекеттік-жеке серіктестік формалары

Концессионердің міндеттері, ереже бойынша, объектіні модернизациялау, қайта құрылымдау және қызмет көрсету болып саналады. Концессиялар концессионер тарапынан көлемді инвестиция тартуы мүмкін.

Мемлекеттік-жеке серіктестіктің тағы бір күрделі механизмі – модель «құрылыс-эксплуатация-жіберу» (BOT). BOT-та жеке тұлға құрылыс объектінің қаржыландыруын, сонымен қатар

оның эксплуатациясын, орнатылған уақыт аралығында техникалық қызмет көрсетуін өз мойнына алады. Жеке тараптан көлемді капитал салымын ескере отырып, мұндай келісімдер ұзақ мерзімді болып сипатталады (әдетте, 25 жыл).

Қызметті мемлекеттік-жеке серіктестіктің механизмі арқылы көрсету қызмет көрсету тәсілін өзгертеді, бірақ мемлекеттік департаменттің қызмет көрсетудің толық орындалуына жауапкершілігін өзгертпейді.

Барлық елдер үшін мемлекеттік-жеке әріптестіктің жалпы сипаттары мен қағидаларына қарамастан халықаралық тәжірибеде жүзеге асырудың бірыңғай тәжірибесі жоқ. Оларды әрбір ел өз экономикасының пайдалылық қағидасына қарай өз бетімен және тәуелсіз түрде анықтайды. Мемлекеттік-жеке әріптестік тұжырымдамасы тәжірибеде жеке қаржылық инициатива (өзіндік бастама) түрінде жүзеге асырылады. Жеке қаржылық инициатива механизмі биліктің ішкі директивалары негізінде іске асады. Салада нормативтік құқықтық актілер қабылданбады. Жеке қаржылық инициативаны жүзеге асыруда жауапты Ұлыбритания Қаржы министрлігі болып табылады. ЖҚИ шеңберінде жеке секторлардағы мердігерлермен ұзақ мерзімді шарт жасалады, әдетте, оған негізгі қормен қамтамасыз ету кіреді, яғни инвестициялық сипаттағы міндеттеме қарастырылады. Қызмет көрсетуге мемлекет жауапты болады. Жеке қаржылық инициатива шарт шеңберінде мердігерлер құрылыс бойынша барлық шығындарды қаржыландырады. Мемлекеттік органдар мердігерлермен жұмыс толық аяқталғаннан кейін ғана есептеседі. Мердігерлер кірісі шығындалған сомадан 10-14 %-ды құрайды. Міндеттеме салынған құрылыстарды жұмыс істеу қалпында сақтап тұру да қарастырылған, әдетте, 25 жыл. Соңғы жылдар әлеуметтік шығындардың 10-15 % мемлекеттік-жеке әріптестік жүйесі арқылы жасалған келісімшарттарға байланысты. 2009-2010 жылдары Ұлыбританияда мұндай жобалардың басым үлесі мемлекеттік медициналық қызмет көрсету саласында жұмылдырылды.

Германияда мемлекеттік-жеке әріптестік – бұл жоспарлау, құрылыс, қаржыландыру, жүзеге асыру туралы келісім. Мемле-

кеттік-жеке әріптестік, егер жеке тұлғалар мемлекеттік тапсырмаларды мемлекет сияқты сапалы, тіпті, одан да жоғары деңгейде орындайтын болғанда ғана қолданылады. Тиімділігі өмірлік цикл қағидасын орындағанда; тапсырмалар мен тәуекелдерді дұрыс жіктегенде; ынталандыруды дамытқанда өседі. Германияда мемлекеттік-жеке әріптестікті қолдану салалары: әлеуметтік сфера, аумақтық теміржол бірлестіктері, автомобиль жолдары, сумен қамтамасыз ету, тұрмыстық қалдықтар, сарқынды суды пайдалану, көбіктендіру жүйесі.

Италияда мемлекеттік-жеке әріптестік жобалау, құрылыс, басқару не қоғамдық маңызды жұмыстарға қызмет көрсету немесе коммуналды қызметтер, арнайы қызметтер көрсету, онда сонымен қатар жеке инвесторлар тарапынан толық немесе ішінара қаржыландыру.

Францияда мемлекеттік-жеке әріптестік әкімшілік келісімшарт болып табылады, сәйкесінше, мемлекеттік заңды тұлға жеке ұйымға қоғамдық маңызды қызметті көрсету үшін құрылысты қаржыландыруды тапсырады, құрылыс мақсаттарына конверсиялау немесе жобалау жатады.

ҚР-да мемлекеттік-жеке әріптестік дамуы мемлекет пен бизнестің қарым-қатынасын регламенттейтін нормативтік-құқықтық актілерді жетілдірумен байланысты.

ҚР «Концессия туралы» бірінші заңы 1991 жылы 23 желтоқсанда қабылданып, 1993 жылы күшін жойды және онда ҚР аумағындағы шетелдік инвесторларға объектілерді берудегі ұйымдық, экономикалық, құқықтық жағдайларды реттеп отырды. Концессия жоғарыдағы заңға сай шетелдік заңды немесе жеке тұлғаға – концессионерге мүлікті, жерді, табиғи ресурстарды жалға беру. Басқаша айтқанда, концессия жалдау келісімшарты арқылы анықталды, бірақ біруақытта концессияда келісімшартта мердігерлік, сақтандыру, еңбек келісімшарттары қамтылуы да мүмкін болды.

1991 жылғы «Концессия туралы» заң күшін жойғаннан кейін мемлекеттік-жеке әріптестік мемлекеттік активтер мен нормативтік құқықтық актілерді басқару элементі ретінде қарастырыл-

ды, олар қарым-қатынастарды реттеуші 1994 жылы 27 желтоқсандағы ҚР-дың Азаматтық кодексі, 1995 жылы 23 желтоқсандағы «Жекешелендіру туралы», 2003 жылы 13 мамырдағы «АҚ туралы», 2007 жылы 21 шілдедегі «Мемлекеттік сатып алулар» туралы заңдары болды.

Аталған нормативтік құқықтық актілерге сай энергетика және көліктік инфрақұрылымда пилоттық жобалар жасалып қабылданды: «Шар-Өскемен» теміржолы, «Солтүстік Қазақстан-Ақтөбе облысы» электр өткізу линиясы. 2006 жылғы «Концессия туралы» жаңа заңға сай тек шетел инвесторлары ғана емес, сонымен қатар ҚР азаматтарына да мемлекеттік меншікті салу құқықтары берілді. Заңмен концессияның құқықтары анықталды, концессионерді мемлекеттік қолдаудың түрлері және концессия келісімшарттарын жасау, орындау және тоқтату үрдістерінде орын алатын қоғамдық қатынастарды реттеу жағдайлары анықталды.

Сонымен, концессия терминінің заманауи анықтамасы – келісімшарт бойынша мемлекеттік меншік объектілерін уақытша қолдануға және тиімді пайдалануға беру, сонымен қатар жаңа объектілерді салу концессионер қаржысына немесе бірігіп қаржыландыру жағдайында, концессионерге әрі қарай пайдалану құқығын беру, мемлекеттік қолдау бойынша немесе қолдаусыз.

Мемлекет концессияға жатпайтын объектілер қатары анықталған:

Жер, су (концессия келісімшартына сай жерді пайдалану құқығын беру), өсімдік және жануар әлемі.

Ерекше қорғалатын табиғат территориясы.

Штаттық мүлік, ҚР ұлттық қауіпсіздігін қамтамасыз ететін әскери техникалық объектілер мен ұйымдар.

Магистральды теміржол жүйесі, су жолдары қауіпсіздігін қамтамасыз етуші маяктар, құрылғылар, белгілер.

Стратегиялық маңызды су шаруашылық құрылыстары.

Арнайы көмек, алғашқы медициналық санитарлық көмек көрсететін медициналық ұйымдар, сонымен қатар облыс, аудан, қала аумағындағы жалғыз мемлекеттік медициналық ұйымдар.

Тұрғындарды әлеуметтік қорғау объектілері, балалар үйі, бала үйі, қарттар үйі, интернаттар, ауруханалар, мүгедектер, Ұлы Отан соғыс ардагерлерінің саяжайлары.

ҚР территориясында азаматтардың білім алуға конституциялық құқықтарын қамтамасыз ететін мемлекеттік жалпы орта білім беру ұйымдары.

Мемлекет қорғауындағы мәдени және тарихи объектілер.

Концессия механизмі мемлекетке бюджеттің шектеулігі жағдайында қоғамдық маңызы бар жобаларды іске асыруға мүкіндік береді. Мысалы, концессионер, республикалық бюджетпен бірігіп қаржыландырудан басқа, барлық қаржыландыруды өз мойнына алады, ал мемлекет дайын объектіге шығынсыз ие болады әрі концессионермен объектіні пайдалану барысында есептеседі. Мемлекет тарифтік саясат және тұтынушыларға қызмет көрсету сапасына қатысты стратегиялық мәселелерді өзіне қалдырады. Өз кезегінде концессионер үшін объектіні пайдаланудан алатын табыс тиімділік болып табылады.

Концессия саласындағы заңнама халықаралық тәжірибелер жүгіну есебінен жетілдіріледі. 2008 және 2010 жылдары бірқатар өзгерістер енгізілді: объектіні концессияға беру туралы, мемлекеттік қолдау, концессиялық жобалардың тартымдылығы туралы, инфрақұрылымдық облигациялар шығару міндеттемесінің күшін жою. Сонымен бірге өзгерістер келесі нормативтік құқықтық актілерді қамтыды, Салық кодексі, Жер кодексі, Бюджет кодексі, «Табиғи монополиялар туралы» ҚР заңы, «Автокөлік жолдар туралы» ҚР заңы, «Бағалы қағаздар туралы» ҚР заңы, «Электр энергетикасы туралы» ҚР заңы, «Концессия туралы» ҚР заңы.

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Келісім деген не?
2. Келісім мәні және түрлері?
3. Келісімшарт деген не?
4. Келісімшарт түрлерін атаңыз.
5. Кәсіпкерлік келісімшартының құрылымы мен мазмұны қандай?
6. Келісімшарт жасаудың міндетті шарты не болып табылады?
7. Кәсіпкерлік келісім жасаудың технологиясы қандай?

11. БИЗНЕСТІ ҚАРЖЫ РЕСУРСТАРЫМЕН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ

11.1. Қаржылық ресурстар

11.2. Бизнесінің қаржыландыру көздері мен әдістері

11.1. Қаржылық ресурстар

Бизнесіні ұйымдастыру және жеке істі бастау үшін идеяны табу жеткіліксіз. Бизнесіні ұйымдастырудың басты жағдайы болып қаржылық қамсыздандыру табылады. Онсыз жұмыс идеясын жүзеге асыру мүмкін емес.

Кәсіпкерлік қызметтің қаржылық қамсыздандырылуы деп ұйымның қаржыландыру жағдайы мен қағидаларының, тәсілдері мен формаларының жиынтығын айтамыз. Кәсіпкерліктің қаржылық қамсыздандырылуы – капиталды басқару, оны тарту, тарату және қолдану қызметі. Сол себептен қаржылық ресурстарды тиімді басқару өте маңызды болып келеді. Оның мақсатты негізгі және айналымдағы қаражатқа қалай жұмсалуды, ағымдағы міндеттерді жабуына байланысты кәсіпорынның қаржылық жағдайы анықталады.

Қаржылық ресурстар – ұйым қызметін анықтайтын маңызды бөлігі. Себебі ұйымдастыру бастамаларына, ұйымның әр түрлі қаржылық міндеттерін жүзеге асыруға бағытталған қаражат көздері болып табылады. Қаржылық ресурстарды басқару – тек қаржыны мобилизациялау ғана емес, сонымен қатар ұйымның қаржылық саясатына байланысты қаражатты рационалды түрде жұмсауы.

Ұйымның қаржылық ресурстары – бұл ұйымның жеке қаржылай кірісі мен сырттан келетін табысы, сонымен қатар ұйымның қаржылық міндеттерін жүзеге асыру үшін ұйымның ағымдағы және кеңеюге байланысты шығындарының жиынтығы.



13-сурет. Ұйымның қаржылық ресурстарының құрылымы

Ұйымның дамуына бағытталған ақшалай қаражатты капитал деп атаймыз. Капитал – өндіріске салынған және айналым аяқталғаннан кейін табыс әкелетін қаржы ресурстарының бөлігі. Басқа сөзбен айтқанда, капитал – ақшаның айналған түрі.

Бизнесі ұйымдастыру үдерісінің алғашқы кезеңінде оның ресурстық қамсыздандырылуы жеке қаржылық ресурстарының бар болуында, сонымен қатар жарғылық капитал және күтілетін табыс, амортизациялық аударылымдарды қарастырады.

11.2. Бизнесі қаржыландыру көздері мен әдістері

Қаржыландыру ішкі және сыртқы болып бөлінеді. Ішкі қаржылық ресурстар ұйымның кәсіпкерлік шаруашылық қызметі үдерісінде пайда болады. Ішкі қор көздерінің маңыздысы пайда болып табылады және ол фирманың өзінде қалады, жинақтау және қолдану мақсатында басшылық тарапынан шешім қабылданады. Жинақтау мақсатындағы пайда өндірістің дамуына жіберіледі, ал қолданудағы пайда әлеуметтік шараларды шешуге жұмсалады.

Ұйымның өзінде қалатын пайда басқарушы органдардың шешімімен жинақтау және қолдану мақсатына жұмсалады. Жинақтауға бағытталатын пайда өндірістің дамуына және ұйым меншігінің өсуіне жұмсалады. Ішкі қорлардың маңызды бөлігі болып амортизацияланған аударымдар саналады. Олар – жай және кеңейтілген өндірістің қаржыландыруының ішкі қоры және материалды емес активтердің негізгі ресурстарының көрінісі. Қаржыландыру көзі – болып жүзеге асыруға бағытталған үрдістердің шығындарсыз табысы. Ұйым заңға сәйкес жеңілдіктерді қаржы көздері ретінде алуына болады.

Ішкі қорлармен қатар ұйым сыртқы ақшалай қорларын пайдалана алады. Сыртқы қорлар деп ұйымға сыртқы ортадан қаржы алу мүмкіндігін айтамыз.

Тартылған қорларды жеке, қарыздық және бюджеттік ассигнациялар деп бөлуге болады. Бұл ерекшеліктер капиталға салымдар формасымен анықталады. Егер де инвесторлар ақшалай қаражатты кәсіпкерлік капитал ретінде салса, онда мұндай са-

лымдар жеке қаржылық ресурстардың пайда болуына алып келеді.

Құнды қағаздардың эмиссиялануының мақсаты қысқа мерзімнің ішінде максимум ақша тарту болып табылады. Эмиссия алғашқы немесе қосымша болуы мүмкін. Құнды қағаздардың алғашқы эмиссиясы акционерлік қоғамның мекемесінде жүзеге асырылады. Қосымша эмиссия фирма қосымша қаражаттарды тартуға мұқтаж болған кезде жасалады. Қосымша акцияларды шығару туралы шешім жалпы жиналыста соңғы эмиссия нәтижелерін көріп, жарғылық капиталға өзгеріс енгізгеннен кейін және жүзеге асырылмаған акцияларды жабу мақсатында қабылданады.

Акция – бұл эмиссиялық құнды қағаз, акция иесі акционерлік қоғам пайдасының бөлігі ретінде дивидент алады және акционерлік қоғамды басқаруы мүмкін. Сонымен қатар акционерлік қоғам ликвидацияланғаннан кейін өз бөлігін ала алады.

Облигация – бұл да эмиссиялық құнды қағаз. Фирма – эмитент төлеу мерзімі анықталған облигацияларды шығара алады. Акционерлік қоғам облигацияларды шығаруға құқылы. Кепілдеме ретінде қоғам немесе үшінші тұлға ретінде сақтауға облигацияларды санауға болады. Сақталмайтын облигацияларды акционерлік қоғам тек құрылғаннан кейін үшінші жылы шығаруына құқылы.

Қарыздық ресурстар – басқа ұйымдардың әр түрлі мерзімге ұсынған вексель және облигациялық қарыздар ретінде берілген қайтарымдық жағдайында банктен кредиттік пайдалануға бекітілген ссудалық капитал.

Кәсіпорынның қаражат ресурстары банктен кредит алу арқылы да толықтырылады. Кәсіпкерлік қызметтің қаржылық қамсыздандырылуының бір тәсілі болып кредит саналады. Ол кәсіпорын мен кредиттік ұйымның келісімшарт арқылы қарымқатынас орнатуын сипаттайды. Ең маңыздысы, кредиттік келісімшарт болып саналады. Онда қайтару мерзімі, қаржы көлемі және пайыздық мөлшерлемесі көрсетіледі. Экономикалық теорияда ссудалық капитал – пайыздық мөлшерлемеде қайтарымдық

сипатта болатын ақшалай қаражаттардың жиынтығы. Осыдан келе банктік кредит – нақты пайызы анықталған, мерзімі бекітілген кәсіпкерлік фирмаға банктен берілетін қаражаттар.

Кәсіпорынды кредиттеу бірнеше қағидалармен жүзеге асырылады:

Қайтару қағидасы, қарыз алғандар қарызды қайтаруы немесе толықтай төлеуі керек.

Жеделдік қағидасы, кредитті нақты уақытта қайтару керек.

Ақылылық қағидасы – кредиттік ұйымға пайда әкелетін пайыздық қаражатты төлеуі.

Кредитті материалдық қамсыздандыру келісімшарт бұзылған уақытта кредиттік ұйымның мүддесін қорғау мақсатында жасалады. Мұны кепілдеме ссудасы немесе қаржылық кепілдеме ретінде көруге болады.

Мақсаттық сипаттағы қағидасы, кредитордан алынған қаражатты толықтай қолдану және басқа да кредиттік операцияларға жұмсау. Мұның тәжірибелік сипаты – келісімшартта не мақсатпен кредит алынып жатқанын көрсету керектігі. Егер де кредит мақсатқа байланысты қолданбаса пайыздың жоғарылауы мүмкін.

Банктік несиелердің негізгі түрлері уақытпен байланысты әртараптандырылады. Несиелік шарт бойынша, несиені өтеудің қысқа мерзімді, орташа мерзімді және ұзақ мерзімді түрлері ерекшеленеді.

Қысқа мерзімді несиелер қарыз алушы фирманың, меншікті айналымының уақытша толықтыруын қамтамасыз етеді.

Орташа мерзімді несиелер бір жылға дейін өндірістік және сауда ерекшелігі бойынша беріледі.

Ұзақ мерзімді несиелер, негізінде, инвестициялық мақсатта беріледі. Несиені өтеудің бірнеше түрлері ерекшеленеді:

- несиені өтеуді бір жолға төлеу;
- мерзімін ұзарту несиелері.
- ақшаның несие пайызбен ерекшеленуі;
- несие өтеудегі бірден төлеудегі пайыз;
- несие өтеудегі қарызгердің бірқалыпты жарна төленуіндегі шарт бойынша орындалатын пайыз;

- банкпен ұсталатын несиелерден алынатын пайыз. Қамсыздандыруына байланысты келесі түрлері анықталады:
- сенімгерлік несиелері (банктік);
- қамтамасыз етілген несиелер;
- қаржылық кепілдікпен үшінші тұлғалы несиелер.

Сенімгерлік несиенің басты қамсыздандырылуы несиелік шарт болып табылады. Бұл несие түрін, көп жағдайда, банкке толық сенімділікпен қарайтын клиенттер қолданады. Банктің бұл несие түрі басқа да кәсіпорындарға коммерциялық қызметтердегі есеп айырысу-кассалық қызмет көрсетуді қамтамасыз етеді. Ресми түрде бұл қызмет қамсыздандырылған, ал шынында кәсіпорынның дебиторлық қарыздарының есептелуін көрсетеді.

Банктік несиенің жаңаша түріне қамсыздандырылған несиелер кіреді. Отандық жағдайда қамсыздандырылған несиелер түрінің басты мәселесі – ипотекалық несие мен қор нарығының үдеріс ретінде аяқталмауында. Қаржылық кепілдеменің болуы екіжақты келісімнің бұзылуында.

Мақсатты істер бойынша:

- жалпы сипаттамасы;
- мақсатты несиелер көрініс табады.

Несиелік қарым-қатынаста кәсіпорын-қарызгер мен банк-несие беруші арасында әрдайым несиелік шарттар жасалады. Несиелік шарт бойынша, несиелік ұйым керекті қаражатының көлемін көрсетуі міндетті, ал қарызгер өз уақытында белгілі бір пайызбен өзі сұраған көлемді қайтаруы керек.

Несиелік шарт тек жазбаша түрде болады және келесі бөлімдерден тұрады:

Шартқа қатысатын екі жақтың атауы және жалпылама мәнінің болуы.

Екі жақтың міндеттері:

- банк;
- қарызгер.

Өз міндеттерін орындаудағы екіжақтың жауапкершілігі.

Шартқа байланысты жеке талаптар.

Шартқа өзгеріс енгізу талаптары.

Қолтанбалар, мөрлер, екіжақтың есептерінің заңнамалық мекенжайы.

Бірінші бөлімде объектісі және несиені мерзімі, жеке талаптар бойынша несиені қайтару – кепілдікке салу, кепілгерлік, банктік кепіл және т.б.

Қарызгердің міндеттері:

- несиені уақытылы өтеу;
- несиені бойынша пайыздарды төлеу;
- өзінің төлеуге қабілеттілігін көрсететін тоқсан сайынғы балансын растайтын құжаттарды көрсету;
- келісімшарт бойынша белгіленген иелікті көрсету.

Несиелік шарттың екінші бөлімінде, несиенің жалпы көлемі мен пайыздық ставка және комиссиялық сыйақы көлемі көрсетіледі. Сонымен қатар несиені берудегі ақшалай несиені өтеудегі есеп-қисаптың тікелей кәсіпорынның есепшотына түсуі.

Несиелік шарттың үшінші бөлімінде өсімге көп көңіл бөлу қажет. Ал несиелік шарттың төртінші бөлімінде шартқа келесі өзгертулердің енуі жатады. Кәсіпорын мен банк арасындағы өзгерістер.

Бесінші бөлімінде шарттың құжат ретінде күшінің енуі – екіжақтың келісімі бойынша қол қойған сәттен бастап қызмет атқаруы.

Кәсіпорын қарызгер ретінде пайыздық мөлшерлемесі өте маңызды. Орталық банктің өз ережелері бойынша пайыздық мөлшерлеме банк аралық есептік мөлшерлемесімен тіркеледі. Несиелік кезеңде пайыздық мөлшерлеме оның өсу қарқынымен тығыз байланысты. Өзімізге мәлім, банктік кредит тиянақталған және құбылмалы мөлшерлеме бойынша беріледі.

Төлемақы талаптары төлеу мерзімімен ерекшеленеді. Несиені төлеудің үш түрлі нұсқасы бар, бұлар да қолданысқа ие.

Несиені өтеудің талаптары бойынша басты қарыздың төлемақысына әсері өте зор.

Кәсіпкерлік фирмаға 3 нұсқасы да қолайлы болып табылады, бірақ несиелік келісімшартта несиені өтеудің 2 нұсқасы жиі қаралады.

Кәсіпкерлік қызмет үдерісінде ұйымдар өзара несиелеуді жүргізеді. Коммерциялық несиені қолдану, тауардың өткізілуін жеңілдетеді, айналым қаражаттарының айналысын тездетеді. Бұл өз кезегінде кәсіпорынның несиелік ресурстарға, ақша қаражаттарына қажеттілігін төмендетеді. Сонымен қатар коммерциялық несиенің құны қаржылық несиенің барлық формасынан әлдеқайда төмен болып келеді. Бұл несиелеудің артықшылығы – оның басқа несие түрлеріне қарағанда қарапайым механизмде рәсімделуі. Көптеген шағын кәсіпорындар үшін осы коммерциялық несие қаржыландырудың басты көзі болып табылады.

Коммерциялық несиенің кемшілігіне тауар бағасы өзгергенде жеткізушіге әсер ететін тәуекелді, сатып алушының банкротқа ұшырауын және осы несие түрі өте аз мерзімге рәсімделуін (бірнеше ай) жатқызамыз.

Коммерциялық несиенің банктік несиеден айырмашылығын көрсететін бірнеше ерекшеліктері бар:

- коммерциялық несиелеу барысында кредитор болып арнайы несие-қаржылық ұйымдар табылмайды. Кредитор – өндіріспен және тауарды немесе қызметті өткізумен айналысатын кәсіпкерлік фирмалар;
- тек тауар формасында көрсетіледі;
- коммерциялық кредит үшін төлем тауар бағасына қосылады, ол арнайы анықталмайды.

Қаржыландырудың маңызды әдістері факторинг және лизинг болып табылады.

Факторинг

Факторинг – ұйымды қаржыландыру формасы. Кәсіпкерлік қызметтегі қаржыландырудың бір әдісі – факторинг операциясы есептеу операциясының бір түрі болып табылады.

Факторингтік операцияға үш тарап қатысады:

- факторингтік компания немесе факторингтік банк бөлімі
- өздерінің тұтынушыларының талабын сатып алатын маманданған мекеме.

- фирма тұтынушылары (тауарды жеткізуші, кредитор) – факторингтік компаниямен келісімге отырған фирма;
- қарызгер фирма – тауарды сатып алушы.

Факторинг – мамандандырылған факторингтік компаниялар арқылы бухгалтерлік, ақпараттық, өткізу, сақтандыру және өткізу фирмалар қызметтерінің шартында тауарлар мен қызметтердің өткізу үдерісінде контрагенттердің арасында пайда болатын төленбеген қарыздық міндеттемелерін қайта табыстау.

Факторингтік операциялар есептеулердің жылдам болуына, фирманың қаражатын үнемдеуге, фирманың айналым қаражатының айналысын жылдамдатуға әсер етеді. Факторингтік қызмет көрсету дебиторлық міндеттемелерді мерзімінен бұрын өтеген және банктік несиелерді алуда шектеулері бар қаржылық қиыншылықтарды өткеріп отырған шағын және орта фирмаларға тиімді әсер етеді. Осылайша, факторинг кәсіпкерлік жеткізуші фирмаға келесідей артықшылықтарды ұсынады.

Өтеу мерзімі болғанға дейін факторингтік компанияның есебінен қаржыландыру мүмкіндігі.

Фирманың қаржылық тәуекелін азайту.

Факторингтік операцияларды әр түрлі белгілеріне қарай бірнеше түрге бөліп қарастырады. Факторингтік операциялар халықаралық болуы мүмкін. Егер факторингтік келесімшарттың қатысушылары әр түрлі елдің аумағында орналасса, бұл – халықаралық факторинг. Факторингтік операциялардың ашық және жасырын түрі болады. Егер қарызгерге факторингтік компанияға талаптың сатылып қойғаны туралы мәлім болса, ашық түрі болып саналады. Жасырын түрінде факторингте клиент өзінің сатып алушыларын хабардар етпей тұрып, факторингтік компаниямен келісімшарт орнатады. Бұл келісім факторингтік операцияның ұйымдастырылуына тәуелді болғандықтан, классификацияның бұл түрі маңызды саналады.

Факторингтік келісімде әр тараптың құқықтары мен міндеттері көрсетілуі керек: жабдықтаушыға несие беру шаралары, қарыздық талаптар және олардың инкассациясы; екіжақты талаптардың орындалу реті; несиелік тәуекелдерді сақтандыру сомасының лимиттері.

Факторингтік келісімнің нақты ережелері факторингтік компанияның жабдықтаушы фирманың несиелік қабілеттілігін және оның тұтынушыларын алдын ала бағалау негізінде анықталады. Келісімде, сонымен бірге жабдықтаушыдан алынатын төлем анықталуы қажет, ол екі бөлімнен тұрады: 1) факторингтік қызметке комиссиялар – есеп жүргізу, несиелік тәуекелді сақтандыру, жабдықтаушының клиенттерінің төле қабілеттілігі және т.б. Бұл төлем көлемі жабдықтаушының жылдық айналымынан пайыз ретінде есептеледі, оның нақты көлемі несиелік тәуекел дәрежесіне, сатып алушылардың несиелік қабілеттілігіне, жабдықтаушының өндірістік қызметінің құрылымы мен масштабына байланысты болады. Комиссиялық күндар берілген есептердің 0,5-3 % аралығында болады; 2) есептік операциялар үшін алынатын төлемдер. Бұл пайыздық қойылым несиелік тәуекелге қатысты қысқа мерзімді несиелеуде қолданылатын ағымдағы банктік қойылымнан 2-4 %-ға артық болады.

Лизинг

Лизинг негізгі құралдарды алу үшін қаржыландырудың тиімді формасы болып саналады. Лизинг фирмаға ақша айналымында ұзақ мерзім негізінде басқа кәсіпорынның құралдарын пайдалануға мүмкіндік береді. Қаржыландырудың бұл түрі лизингтік компания қатысуымен жүзеге асады, мүлікті меншіктеудің үшінші тұлғасы ретінде белгілі бір мерзімге жалдауға береді. Лизинг кәсіпорынның техникалық қайта жабдықталуында ерекше орын алады.

Қаржылық және оперативтік лизинг. Қаржылық лизингте лизинг алушы белгілі бір сатушыдан мүлікті алуға әрі оны төлем негізінде қолдануға беруге міндеті. Оперативтік лизинг – мүлікті оның қызмет ету мерзімінен аз уақытта бірнеше рет жалға беру мүмкіндігі қарастырылған келісімдік қатынастар.

Лизинг субъектілері:

- лизинг беруші;
- лизинг алушы.

Лизингтік мүлікті сатушы – құрылғы, машина жасаушы кәсіпорын немесе басқа лизинг объекті болып табылатын мүлікті сатушы заңды тұлға.

Лизингті сатып алуды ұзақ мерзімді несиелеу түрі ретінде қарастыруға болады. Себебі лизингтік компания негізгі құралдарды лизинг алушы фирма тапсыруымен толық төлейді, сәйкесінше, мүлікті сатып алу меншіктік құқығы оған өтеді.

Қаржылық қызмет үшін лизингтік келісімнің келесі аспектілері маңызды: 1) жалға алу мерзімі; 2) жалдау төлемінің сомасы және олардың төлеу кезеңдері; 3) келісім объектінің сақтандыру шарттары; 4) жалдау мерзімі өткеннен кейінгі мүлікті иемдену реті; 5) тараптар жауапкершілігі; 6) лизинг беруші мен лизинг алушының міндеттері.

Бюджеттік несие беру жолымен ұйымды қаржыландыру

Бюджеттік ресурстар қайтарымды және қайтарымсыз жағдайда қолданылуы мүмкін. Олар мемлекеттік тапсырыстарды қаржыландыруға бөлінеді, жеке инвестициялық бағдарламаларға немесе мемлекеттік маңызы бар тауар шығаратын кәсіпорындарға қысқа мерзімді мемлекеттік қолдау береді.

Мемлекеттік немесе муниципалды кәсіпорындарға бюджеттік несие өтелетін және қайтарымсыз негізде беріледі. Басқа ұйымдарға бюджеттік несие қайтарымды жағдайда және қарыз алушы несиені қайтару бойынша өз міндеттемесін орындауды қамтамасыз еткенде ғана беріледі.

Мемлекеттік бюджет несиелері кәсіпорындарға беріледі:

- өндірістің құрылымдық қайта құруын жүргізуге;
- материал және құралдар сатып алуға бағытталған мақсатты несиелеуге;
- жаңа технология, құралдар және материалдарды алуға, енгізуге, жасауға, оның ішінде шетелден де.

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландырудың ішкі көздеріне не жатады?
2. Бағалы қағаздардың қосымша эмиссиясы қандай мақсаттарға сәйкес жасалады?
3. Кәсіпкерлік ұйымдарды банктік несиелеу қандай қағидаларға негізделеді?

4. Банктік несиенің негізгі түрлерін атаңыз.
5. Несиелік келісімшартты сипаттаңыз.
6. Коммерциялық несиеге не де?
7. Қандай жағдайларда кәсіпорынға инвестициялық салықтық несиелік беріледі?

12. БИЗНЕСТІ ЕҢБЕК РЕСУРСТАРЫМЕН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ

- 12.1. Фирма персоналы және оның кәсіби дамуы
- 12.2. Персоналды мотивациялау және ынталандыру

12.1. Фирма персоналы және оның кәсіби дамуы

Қазіргі замандағы бизнесті анықтайтын ресурс деп еңбек ресурсын айтамыз. Бәсекеге қабілетті бизнестің ұстанымы – жаңа идеяларды жүзеге асыру. Ал жаңа идеяларды тек қызметкерлер ғана ойлап таба алады. Сол себептен бәсекеге қабілетті бизнестің базалық және стратегиялық құрастырушысы деп персоналды және оның шығармашылық әлеуетін санауға болады.

Фирма персоналы – фирмада мамандығы мен кәсібіне байланысты әр түрлі функцияларды атқаратын қызметкердің жиынтығы.

Ұйым қызметкерлері білімнің негізгі көзі болып табылады. Жаһандану заманында адами ресурстар маңызды болып табылады. Мамандардың дайындық деңгейін қамтамасыз ету ұйымның тек өмір сүруіне ғана емес, сонымен қатар әрі қарай дамуына көмектеседі. Өндірістік қызметтің басты факторы – персоналды дамыту. Адами ресурсқа инвестиция өндірістік күшке инвестицияға қарағанда маңыздырақ болып келеді. Персоналды дамыту деп қызметкерлердің психологиялық және кәсіби біліктілігін жоғарылататын мақсатқа бағытталған іс-шаралардың жиынтығын айтамыз.

Көптеген ұйымдар кәсіби дамытудың басқару тәсілдерін қолданып, арнайы жүйелерді жасауда. Менеджмент қызметкерлерді дамытудың әр түрлі және қызықты құралын ұсынады. Әрбір құралды жеке қарап шығайық.

Коучинг – қызметкердің әлеуетін анықтауға көмектесетін құрылымданған әңгімелесу. Басқарушы міндеті:

- қызметкерге мақсатты және жағдайды кеңейтіп көрсету;
- қызметкерді нақты бір мақсатқа, жоспарға және керек іс-әрекеттерге итермелеу.

Өзін-өзі дамыту – қызметкерді өзін және жалпы дамуға итермелеу:

- біліктілікке байланысты кітап оқу;
- басқа адамдардан және олардың мысалында өзінің үйренуі;
- керек ақпарат, білік, дағды жинақтауы;
- жұмыстағы жаңа мақсаттарды өзінің өсу мүмкіндігі ретінде қарастыру.

Жетекшілік – өзі үлгі болу арқылы үйрету. Басқарушы міндеті: қызметкер жұмысын бақылау, нақты жұмысқа байланысты кері байланысты қамтамасыз ету. Кері байланыс тек жағымды сипатта ғана емес, сонымен қатар өз қателіктерін байқату мақсатында жасалады.

Басқарушы міндеті:

- мақсатты орындау үшін шешім қабылдауды қызметкерге беру;
- жаңа мақсаттарға қатысты шешім қабылдауды үйрету.

Біліктілікті дамыту – қызметкерге нақты жұмысқа керек біліктерді үйрету.

Көп компанияларда біліктілікті жоғарылату өз ішінде оқыту орталықтарында немесе сыртқы тренингтік агенттіктерде оқытылады.

Ірі корпорацияларда адами ресурстарды басқаруда тәжірибесі мол, осы саланы жетік білетін мамандардың бөлімі бар. Бұл үрдістің мақсаты – жоғары басшылардың, вице президенттердің және ұлттық компания басшыларының жеке жоспарларын құру.

Дамыған компаниялар персоналды дамытуға еңбекақының 2 %-ынан 10 %-ына дейін жұмсайды. Бұл компания қызметкерлерінің дамуына салынып жатқан төлемдер, оның нәтижесін өндірістің өсуінен байқауы керек.

Компанияның қаржылық жағдайы ғана емес, сонымен қатар жұмыс істеу климатына, қызметкерлердің мотивациясына, олардың адалдығына оң әсерін тигізеді. Кәсіби даму қызметкер-

лердің өздеріне оң әсер етеді. Біліктілігін жоғарылата отырып, олардың тек өз компаниясында ғана емес, еңбек нарығында да бәсекелестігі өседі. Қазіргі даму нарығында бұл өте тиімді болып келеді. Персоналды оқытудың екі стратегиялық дамуы – жағдайлық және жүйелік оқыту.

Бірінші стратегия жағдайлық оқытуға бағытталған, бұл кезде нақты қалыптасқан мәселе мысалында көрсетіледі. Көп жағдайда бұл әдісті сауда бөлімінде қолданады. Компания оқытушыны шақыруына болады, бұл аз қаражатты талап етеді және де персоналды консалтингтік компанияда оқыта алады, бұл көп қаражатты талап етеді. Консалтингтік компаниямен келісімшарт жасалады, онда компания кепілдеме береді.

Консалтингтік компанияда оқыту екі сызбанұсқамен жүргізіледі. Біріншісі, басшылық бір немесе бірнеше қызметкерді оқуға жібереді. Бұл қызметкерлерге өте жақсы, себебі ол басқа компаниядағы әріптестерімен танысып, олармен тәжірибе мен білім алмаса алады.

Екінші сызба бойынша осы компанияның қызметкерлері үшін тренингтер ұйымдастырылады. Тренингтің бағдарламалары бойынша, тиесілі компанияның мақсаты мен міндеті ұйымдастырылады. Шынайы өмірден алынған жағдаяттар бойынша әр түрлі ойындар, жаттығулар мен кейстер қарастырылады. Тренинг өткізудің басты басымдылығы қызметкерлердің қазіргі дағдылары мен икемділігін бағалауда және болашақта өзгертулерге көмектеседі.

Екінші стратегияда персоналды дамытуда жүйелік көзқарас қарастырылған. Осы жүйе бойынша, персоналдық бөлімнен бөлімше ұйымдастырылады, оның басты мақсаты құнды жүйелік оқыту стратегиясын қызметкерлерге қолдануға бағытталған. Бұл стратегия қызметкерлерге жаңа туындылар ойлап табуға, жаңа технологияларды дәстүрге айналдыруға мүмкіндік береді.

Персоналды жүйелік оқыту екі сызба бойынша жүзеге асады. Біріншіден, егер ұйым өзі ұйымдастырып жатса, тренингке керекті бөлме, видео-камералар және жоғары дәрежедегі бизнес тренерлер штатының болуымен, екіншіден, барлық жабдықтар

бар және тренингті ұйымдастыра алатындай консалтингтік компания болуымен ерекшелену қажет.

Персонал сапалық және сандық құрамы бойынша ерекшеленеді. Сапалық ерекшелік қызметкерлердің кәсіптік дағдысы бойынша қарастырылады.

Сандық ерекшелікте персоналдың тізімдік құрамы және тізім бойынша орташа санымен тіркеледі.

Тізімдік құрам белгілі қызметті атқарудағы еңбектік ресурсқа және белгілі уақытқа бағытталған. Бұл құрамға штатта қызмет атқаратын және шартта тіркелген қызметкерлер кіреді. Сонымен қатар тұрақты, мезгілдік және уақытша жұмысқа тұрғызылғандар да жатады.



15-сурет. Персоналдың кәсіптік-квалификациялық құрылымы

Қызметкерлер санының белгілі мерзімде өзгеруі персоналдың қозғалысы деп аталады. Қызметкерлердің орташа саны бір айлық көрсеткішпен анықталады.

Персоналды жалдау және іріктеу жүйесін жетілдіру үшін талаптарға сай қабілеттілігі бар кандидаттарға тең мүмкіндіктер беру, олардың кәсіби сапасына объективті бағалау үшін әрі бос лауазымдық орындарға іріктеу конкурсы шараларының ашықтығы қажет.

Жаңа жұмысшының өз қызметіне бейімделу үдерісін жылдамдату үшін арнайы шараларды жиі жүргізу, жаңа ұжымда психологиялық қарбаластықты төмендету, қанағаттануды дамыту және мотивацияны арттыру, серіктестіктің позитивті имиджін қалыптастыру қажет.

12.2. Персоналды мотивациялау және ынталандыру

Мотивация – бұл ұйымның жеке мақсаттарына жету үшін өзін және басқараларды итермелеу үрдісі. Нақты айтқанда, мотивация адамды белгілі мақсаттарға жету үшін қызметке бағыт және шектеу қоятын, ішкі және сыртқы оятушы күштердің жиынтығы болып табылады.

Мотивацияның негізі болып адамды қызмет етуге мәжбүр ететін қажеттіліктер саналады.

А. Маслоудың (1970) қажеттіліктер иерархиясы теориясына сәйкес адам бірнеше қажеттіліктерді қанағаттандыру арқылы мотивацияланады:

1. Физиологиялық немесе базалық қажеттіліктер (тамақ, су, жылу, үй, демалыс, қарым-қатынас).

2. Қауіпсіздік қажеттіліктері: қоршаған ортадан келетін қауіптерден қорғану, болашақта қажеттіліктерін қанағаттандыруға сенімділік.

3. Әлеуметтік қажеттіліктер: достық қарым-қатынас, бірін-бірі түсіну сезімі, әлеуметтік кері байланысты сезіну.

4. Сыйластық қажеттіліктері (эго): өзін-өзі және басқа адамдардың құрметтеуі, репутация, статус (жеке бас жетістіктері, бедел).

5. Өзін-өзі көрсету қажеттіліктері: өз әлеуетігін жетілдіру және әрдайым дамып отыру.

Адам төменгі қажеттіліктерді қанағаттандырғаннан кейін жоғарыдағы қажеттіліктерді қанағаттандыруға тырысады. Қанағаттандырылмаған сезім адамды іс-әрекетке итермелейді. Адам бір уақытта бір-бірімен байланысты бірнеше қажеттілікті сезінуі мүмкін.

Қажеттіліктердің маңыздылығы уақытқа қарай өзгеріп отырады. Адамның қажеттіліктер топтамасына қарай басқару тәсілдері анықталады.

1-кесте

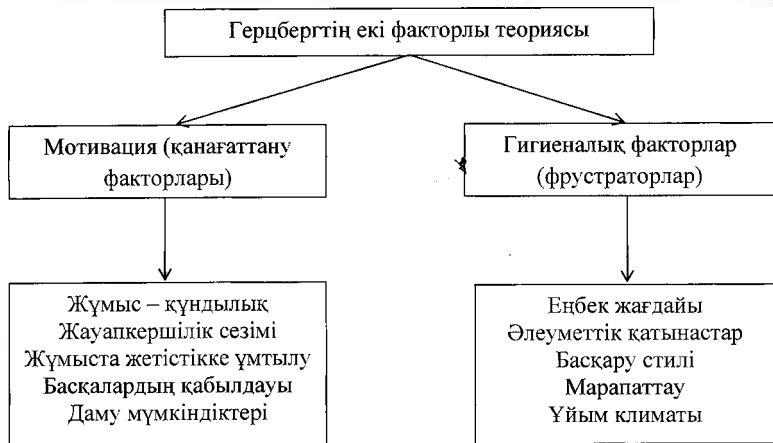
Адамның қажеттіліктер топтамасына қарай басқару тәсілдері

Қажеттіліктер топтамасы	Қажеттілік тобына сәйкес адамның мінез-құлқының сипаттамасы	Басқару тәсілдері
1	2	3
1. Физиологиялық	Адамдар жұмыс құрылымына мүлдем мән бермейді, еңбек жағдайы мен жалақы мөлшеріне көп назар аударады, жұмыс орнының ыңғайлылығы, шаршамау мүмкіндігі және т.б.	Жалақыны минимум мөлшерде ұсыну және барынша оңай жұмыспен қамту
2. Қауіпсіздік	Адамдар қолайсыз жағдайлардан қашуға тырысады, анық ережелер мен тәртіпті қалайды. Өз жұмысын болашаққа сенімділікпен бағалайды. Тәуекелден бас тартады.	Сактандырудың анық және сенімді жүйесін қалыптастыру керек. Персонал қызметінің нақты ережелері мен құрылымын ұйымдастыру, жалақы мөлшерін минимумнан жоғары беру, өзгерістер мен тәуекел шешімдерді қабылдаудан босату керек.

1	2	3
3. Қатысушылық	Адам жұмысты ұжымға қатысушылық деп түсінеді және достық қарым-қатынас орнату мүмкіндігін қолданады.	Басшылық тарапынан қызметкерлерге достық көзқарас және жұмыс орнында қарым-қатынас жасау мүмкіндігін қалыптастыру қажет. Ұжымға бірдей киім үлгісі мен ұжымдық іс-шаралар нәтижелі болып келеді.
4. Өзін-өзі қалыптастыру	Адамдардың өзіне сенімділік сезімін ұялату, басқа адамдардың ойын қабылдау. Адамдар көшбасшылыққа тырысады және шешім қабылдау кезінде беделін сезінгісі келеді.	Марапаттаудың бірнеше амал-тәсілдері қолданылады, баспасөзге жариялау, жалпы қызметкерлер жиналысында қызметкерді марапаттау, грамоталар ұсыну.
5. Өзін-өзі көрсету	Адамдар өз-өзін қабылдайды, басқалардың көңіліне қарайды және өзін тәуелсіз сезінеді.	Басқару кезінде қызықтыратын іс шаралар беріледі, жұмысты орындау кезінде өзінің біліктілігі мен дағдыларын барынша қолданады, ресурстарды таңдауда және шешім қабылдағанда тәуелсіз сезінеді, шығармашылықты талап етеді.

Ф. Герцберг өзінің әріптестерімен бірге адамның мінез-құлқына мотивациялық және демотивациялық әсер беретін, қанағат-

тану және қанағаттанбау сезімдерін оятатын бірнеше факторды зерттеді.



16-сурет. Герцберттің екі факторлы теориясы

Қанағаттанбаудан қанағаттануға өтетін үзіліссіз және шексіз өткел бар және осы адамның жұмысқа деген құлшынысын анықтайтын факторлардың екі топтамасын көрсетеді.

Қанағаттану және қанағаттанбау үрдісінің жоғарылауы осы факторларға сәйкес екі түрлі үрдіспен сипатталады, яғни қанағаттанбау үрдісін азайтып не мүлдем жойған кезде ол қанағаттануға алып келеді деген сөз емес. Сәйкесінше, қанағаттану факторының әсерін төмендетсек, ол қанағаттанбау үрдісін жоғарылатпайды.

«Қанағаттанбау, қанағаттанбаудың болмауы» үрдісі жұмыс атқарылатын ортамен байланысты факторлармен анықталады. Олар – сыртқы факторлар. Бұл факторлардың болмауы қызметкерлерде қанағаттанбау сезімін оятады. Бұл факторларға: жалақы, еңбек жағдайы, жұмысбастылық, басшылықпен, ұжыммен, әріптестермен, бағынушылармен қарым-қатынас, компанияның басқару стилі мен саясаты, жеке өмір, статус.

Қанағаттануға жылжу үрдісі жұмыстың мазмұнымен байланысты факторлармен анықталады. Мотивациялайтын факторлар:

жеке бас табыстылығы, мансап бойынша жылжу, өз біліктілігі мен кәсіптілігін көрсете алатын жұмыс, жауапкершілік.

Герцберг жұмыс кезінде менеджер қызметкерлердің қанағаттанбау сезімін оятатын факторларды анықтап, оларды жоюға тырысуы керек екендігі жайлы қорытынды жасады. Себебі бұл факторларды жоймай оң әсер беретін факторларды қолдану мағынасыз болып келеді.

Бұл теорияларға негізделіп, мотивация және ынталандыру механизмін жасауда келесі сыйақы түрлері қолданылады:

- тікелей материалдық сыйақы;
- тікелей емес материалдық мадақтау;
- материалдық емес мадақтау.

Әлеуметтік қолдау саласында жұмысшының әдеуметтік қорғалуы, жұмыс берушінің әлеуметтік жауапкершілігіне сенімді болуы. Әлеуметтік жауапкершілік кодексі ережелерімен қабылданған.

Берілген бағыттарды жүзеге асыру үшін келесі шараларды жасау керек.

Денсаулық сақтау саласында:

- жұмыс орындарында санитарлық-гигиеналық жағдайлармен қамтамасыз ету және қолайлы жұмыс жағдайларын жасау;
- жұмысшы денсаулығын қорғауға бағытталған шараларды қаржыландыруды ұйымдастыру және қамтамасыз ету;
- персоналдың әр түрлі категорияларында еркін медициналық сақтандыру көп деңгейлі корпоративтік бағдарламасын енгізу;
- сақтандырудың корпоративтік жүйесін ендіру;
- жұмысшыларды жұмысқа алу кезінде профилактикалық тексеруден өткізу.

Жұмысшыларға әлеуметтік жеңілдік пакетін ұсынуда:

– материалдық көмек көрсету жүйесін жетілдіру және басқа да жұмысшыларға әлеуметтік жеңілдіктер.

Салауатты өмір салтын қолдау және дамыту саласында:

- салауатты өмір салтының жүйелі үгіт-насихаттары және корпоративтік бұқаралық ақпарат құралдарын қолданып,

жұмысшылар арасында профилактикалық медициналық шараларды өткізу.

Тұрғын-үй саясаты саласында:

– корпоративтік тұрған үй бағдарламасын жасау, оның ішінде серіктестік жұмысшылары үй алу үшін жеңілдетілген несиелеу.

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Еңбек ресурсының рөлі немен анықталады?
2. Персоналды дамыту бағыттарын анықтаңыз.
3. Персоналды кәсіби дамытудың басқару тәсілдерін сипаттаңыз.
4. Персоналды оқытудың екі стратегиялық дамуын бөліп көрсетіңіз.
5. Жағдайлық оқытуды қалай сипаттайсыз?
6. Жүйелік оқытудың қандай ерекшелігі бар?
7. Персоналдың кәсіптік-квалификациялық құрылымын қалай сипаттайсыз?
8. Мотивация және ынталандыру механизмі элементтерін қалай сипаттайсыз?
9. Маслоудың қажеттіліктер иерархиясы теориясында қажеттіліктер қалай жіктелінеді?
10. Ф. Герцберг адамның мінез-құлқына мотивациялық және де-мотивациялық өсер беретін қандай факторларды зерттеді?

13. БИЗНЕСТІ РЕСУРСТАРМЕН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ ҮДЕРІСІН ОПТИМИЗАЦИЯЛАУ. АУТСОРСИНГ

13.1. Ресурстарды оптимизациялаудың қажеттілігі мен мағынасы

13.2. Аутсорсинг ресурстарды оптимизациялау үдерісінде

13.1. Ресурстарды оптимизациялаудың қажеттілігі мен мағынасы

Бизнесті жоспарлау барысында қажет етілетін ресурстың көлемі мен түрлерін анықтау керек. Оларды табу көздерін және уақытылы тасымалдануын да ескеру керек. Ұйымның ұдайы өндірістік үдерісінің кепілі – ресурстарының жағдайын және олардың тасымалдануын бақылау.

Бизнес ресурстарының қатынасын оңтайландыру қазіргі жағдайда тиімді қолданудың басты мәселесі болып табылады. Оптимизациялау деп экстремумдарды табу үдерісін айтамыз.

Әрбір фирмада бизнес жүргізу үшін ресурстар стратегиялық, тактикалық және оперативті мақсатта бөлінеді. Сол себептен ресурстарды оңтайландыру екі мағынада болуы мүмкін:

Ресурс түрлері мен формаларын оңтайландыру кезінде бизнес мақсатын жүзеге асыруда максимумға жету.

Бизнестің жоспарланған көрсеткіштерінде минимум қолданылатын ресурстардың жиынтығына жету.

Фирма ресурстарын бизнесте оңтайландыру – оңтайландыру тәсілдері мен тиімді бизнестің көрсеткіштерін анықтауға көмектесетін үрдіс немесе шешімдерді таңдау.

Көптеген фирмалар өз ресурстарын оңтайландыру барысында мынадай мәселелер туындауы мүмкін:

- тәуекел мен анықталмаған жағдайлардың жоғары деңгейі;
- бір ресурстың басқа ресурстардан тәуелді болуы;

- ресурстарды қолданудың қиындығы;
- ресурстардың алмасушылығы.

Сонымен, фирманың ресурстық саясаты – ресурс айналымындағы әр түрлі жағдайдағы тиімді қатынасты табуы.

Қазіргі экономика заманында бизнестің басты ресурсы болып ақпарат саналады. Билл Гейтс өзінің «Бизнес со скоростью мысли» атты кітабында: «Ақпарат сіздің бизнесіңіздің қан тамырлар жүйесі», – деп айтқан. Ақпарат стратегиялық ресурс болып табылады. Оның арқасында бәсекелестерден озу мүмкіндігі көбейе түседі.

Ақпараттық ресурстарды жинақтау, жөндеу, жүйелеу бөлу және барлық ақпаратта талдауды қолдану. Ақпаратты ресурстарды қолдануда келесі факторлар әсер етеді: персоналдың біліктілігі, ақпараттық технологияның заманауилығы, ақпараттық құралды жабдықтармен қамтамасыз ету, ақпаратты қолданудағы технология, өңделген ақпараттың жеткізілу қарқыны.

Ақпараттық ресурстардың бастапқы бағасы қаражаттың бағалануы ақпараттық құралды қолданудағы персоналдың біліктілігімен саналады. Ақпараттық ресурстардың жинақталуы оның ұқыпты қолданылуында.

13.2. Аутсорсинг ресурстарды онтайландыру үдерісінде

Қазіргі кезде ресурстарды онтайландыру үшін аутсорсингті қолдануда. Аутсорсинг ағылшынның *outsideresource using* – сыртқы ресурстарды қолдану сөзінен шыққан. Аутсорсинг бизнес функцияларын сыртқы ортада жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

Аутсорсинг бизнес үдерісі әлі күнге дейін болашақ аутсорсинг түрі ретінде сақталады, өйткені ұйымның ең басты кілттік бағыты болып табылатын бірден-бір даму ресурсы. Бизнес үдерісті сыртқа беруде тәуекелді және өте жауапкершілікті талап етеді. Екіжақтың серіктестік қарым-қатынастық ұзақ мерзімді шартқа келісуі, аутсорсинг жобасының сәтті қызметінің нәтижесі.

Аутсорсинг бизнес үдерісіндегі әрекеттер әрі қарай компанияның алға қойған мақсаттарына тез әрі аз шығынмен жетуді қамтамасыз етеді.

Аутсорсинг қатаң бәсекелестік нарықтағы заманауи әдістемелік және бәсекеге қабілетті ұйымды қарастырады. Аутсорсинг – бизнестің толыққанды қызмет атқаруындағы функционалды сыртқы ортамен байланысын көрсетеді. Аутсорсингтің басты ерекшелігі тапсырыс берушінің алдына басты мақсат қояды, ал шешу жолдары тек атқарушыға байланысты. Шарт бойынша барлық жауапкершілік және қорытынды нәтиже де аутсорсингтің еншісінде.

Экономикалық мазмұны ретінде ұйым арасындағы арақатынастың өзіне қабылданатын шешімдері, ұзақ мерзімді келісімде барлығы бөлім бойынша орын алады. Аутсорсинг – ұйымның басты басымдылықтарын қолдана отырып, оның нарықтағы орнын тек жақ жағынан ғана қабылдануының бірден-бір баспалдағы. Осыған байланысты компания өз қызметіндегі заманауи технологияларды қолдана отырып, нарықтың сұранысына ие болады.

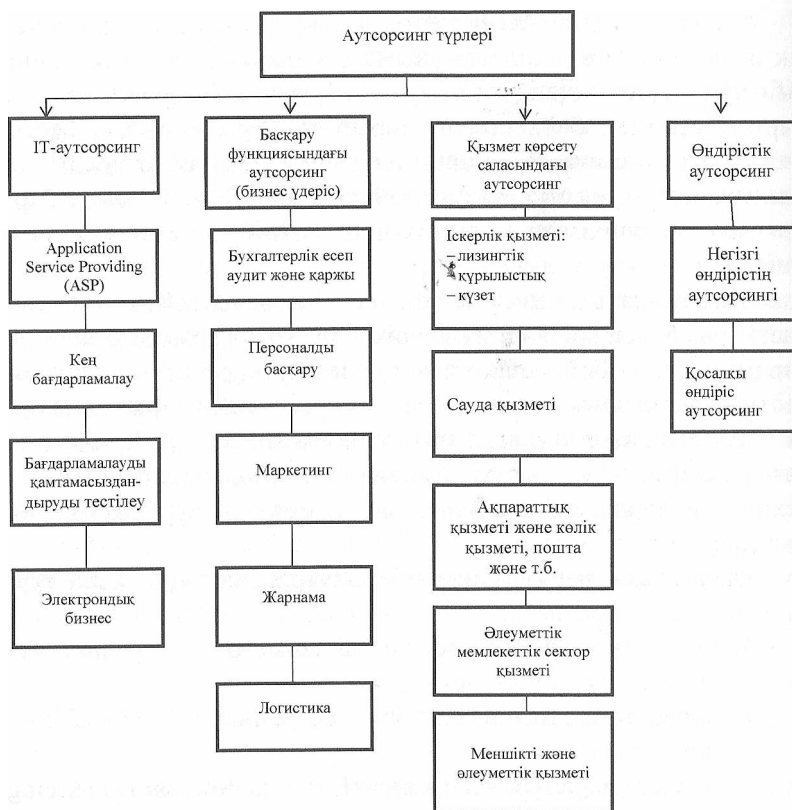
Қазіргі кезде әлемдік тәжірибеде аутсорсингтің бірнеше түрі белгілі.

Ақпараттық қызметтің өсуіне байланысты аутсорсингті екі негізгі сегментке бөліп қарастырады:

- ақпараттық технологиялар аутсорсингі (IT-Outsourcing, немесе ИТО);
- бизнес үдерістер аутсорсингі (Business Process Outsourcing немесе ВРО).

Ақпараттық технологиялар аутсорсингі арнайы фирмалардың ұйымдарға әр түрлі қызметті ұсынуы: бағдарламалық қамсыздандыруды жасау және ұйымдастыру, интеграция жүйесін жоспарлау, электронды бизнес саласындағы консалтинг қызметтер. Ақпараттық технологиялар аутсорсингінің негізгі себебі болып бағдарламалық қамсыздандыруды жасау және ұйымдастыру саналады.

Бірегей халықаралық стандарттардың өсуі, ақпараттың сақтандыруы, ұйымның бәсекеге қабілеттігін жоғарылату мүмкіндігі аутсорсинг компанияларының алдында көптеген мүмкіндіктер ашуда.



16-сурет. Аутсорсинг түрлері

Бүгінгі таңда ақпараттық технологиялар саласы аутсорсингтің басты саласы деп те айтуға болады. 90-жылдардың ортасында аутсорсингтік компаниялар қызметінің масштабы 50 млрд долларды қамтыды. Өндіру немесе сатып алу дилеммасы өндірістік саласында ұйымның әрі қарай қозғалуына, әртараптандыру бағытын ұстану немесе қызметкерлерді қысқарту, өзінің иелігін үшінші тұлғаға беру шешімі қабылданады.

Аутсорсингтің басты қағидалары:

- «менен жақсы жасайтын орындаушыға қызметімді беремін»;

- басты бағыттарды сақтай отырып, ұйымның бәсекеге қабілеттілігін арттыру;
- өзіндік құны мен тиімділіктің төмендеуіне жету;
- жетістіктер мен ресурстарға қол жеткізу;
- кәсіпорынды кіші ұйымдарда ынталандыру.
- Аутсорсингтің келесі формаларын бөліп көрсетуге болады.

Толық аутсорсинг – бизнес үдерісті толығымен беру, нарықтық бағадағы компанияның өзіндік құны, нарықтың талаптары бойынша сапалық деңгейіне сәйкестік. Толық аутсорсингтің бизнес үдерістің бастамасында көмегі зор. *Ішінара (жекелей) аутсорсинг* – белгілі бір қызметті аутсорсерге немесе осы мақсат үшін бөлек өндірісі бар компания бөлімшесіне, еншілес фирмаға беру. Ішінара аутсорсинг жаңа азық-түліктің зерттемесінде, ноу хау немесе қымбат технология енгізуде, маңызды талап етілетін инвестициялар мен оларды игеру мерзімінде пайдаланылады.

Әр компания қажеттіліктер мен мүмкіндіктерге байланысты аутсорсингтің қай формасын қолданатыны туралы өз еркімен шешім қабылдайды.

13.3. Қазақстандағы аутсорсинг нарығы

Көптеген қазақстандық сарапшылар аутсорсинг нарығының қызметін Қазақстанда қазір дамыту онша жақсы емес деп айтады. АНКОР кадрлық холдингтің әр түрлі деңгейдегі жетекшілер арасында жүргізген зерттемемен келісуге болады, яғни компаниялар аутсорсингке беретін ең танымал функциялар болып HR, IT және бухгалтерлік есеп табылады.

Тек 53 % респондент олардың компаниялары персоналды жұмылдыру және кадрлық агенттікті беретінін растады. Сұраққа қатысқандардың 57 %-ы аутсорсингтің артықшылығының ішінде оңтайландыруды және үдерісті жылдамдатуды, 51 %-ы меншікті ресурсты үнемдеуді, 29 %-ы аутсорсинг басқа факторларды тартады деп есептейді. Айталық, қысқа мерзімді жобалар үшін штатқа қызметкерлер қабылдау қажет емес, ал сондай-ақ компа-

ния үшін уақытты үнемдеу және тәуекелді төмендету қажет. 21%-ы бизнестің тиімділігін жоғарылату мүмкіндігін аутсорсингтен көреді.

Респонденттердің 76 %-ы бизнес үрдістер мен қызметтерді аутсорсингке бермейді. Олар аталған мәселелерді өздері шешеді. Аутсорсинг шығындарының құнын салыстыруда штаттық қызметкерлердің көрінетін шығындарынан жалақыны ғана санайды, бірақ шығындардың көрінбейтін үлесі бар: интернет, телефония, іріктеу, үйрету, жұмыс орнымен қамтамасыз ету, офис техникасымен жабдықтау. Аутсорсингтің дамымағандығының себептері – компанияның өз бизнес құпияларын басқа адамдарға ашқысы келмеуі. Әрине, бұл нарықтың ашық болмауынан. Әр түрлі ресурстарды алу мүмкіндігінің тең болмауы нарықтың «жалған бәсекелестігін» туындатады.

Консалтинг саласындағы сарапшылардың болжамына сәйкес аутсорсингтің дамуы бизнес мәдениетінің өсуімен, компаниялардың бір-біріне сенуі, әріптестердің кәсібилігіне байланысты болады. Аутсорсингтің артықшылығын көргеннен кейін компания басшылары өз бизнесінің бір бөлігін басқа кәсіпқой мамандарға беруді түсінеді.

Бизнес ресурстары заманауи құрылымында ерекше ресурс саналатын материалды емес активтер рөлінің артуынан бизнес ресурстары арасалмағын оңтайландыру мәселесі өзекті болып отыр. Бұл актив түрінде материалды-заттық сипат болмайды. Бұл басқа ресурстармен салыстыру кезіндегі мәселені күрделендіреді. Материалдық емес активтер нарыққа жаңа тауарды өткізу, мүмкіндіктер, клиенттер адалдығы, тәжірибе, бренд, біліктілік, жұмысшылардың қызығушылығы мен икемділігі түрінде болады.

Ұзақ мерзімді жетістік, негізінен, сыртқы орта және клиенттермен байланысқа қатысты болатындықтан, заманауи жағдайларда жетістікті бизнес кілті осы активтерді дамытуда болып отыр. Бүгінде фирмаларға уақыт пен энергияны сыртқы ортаны зерттеуге, ақпараттық жүйелерді және мәліметтер базасын жетілдіруге, барлық қызығушылығы бар тараптар үшін ұйымға

тиімді қарым-қатынас орнату, компанияның тиімді имиджін жақсау қажет.

Материалдық емес активтерді келесі топтарға бөлуге болады:

- интеллектуалды меншік объектілер;
- фирманың іскерлік репутациясы;
- ұйымдық шығындар;
- ақпараттық және инновациялық ресурстар;
- интеллектуалды меншік объектілер.

Интеллектуалды меншік түріндегі ғылыми зерттеулер мемлекеттік қорғаусыз жеңіл түрде басқа қолдарға өтіп кетуі мүмкін. Ақпараттық технологияның заманауи мүмкіндіктері бұл тәуекелдерді көбейте түсуде. Интеллектуалды потенциалдан экономикалық және басқа тиімділікті тек оны сенімді қорғау арқылы ғана алуға болады.

Фирманың іскерлік репутациясы

Фирманың іскерлік репутациясы немесе гудвилл – фирманың сатып алушысы нақты компанияны алу кезінде жаңа фирма құрумен салыстырғандағы артықшылығы. Бұл активтің құны компания бағасын сатып алу мен барлық активтердің бухгалтерлік балансы құны айырмашылығынан анықталады. Бұл айырмашылық әр түрлі шарттармен байланысты болуы мүмкін: тиімді орналасумен, персоналдың жоғары біліктілік, тиімді өткізу жүйесі, несиелеу мен салық салудың қолайлы жағдайы және т.б.

Ұйымдық шығындар

Материалдық емес активтердің үшінші тобына ұйымдық шығындарға фирма қалыптасуының құрылтай құжаттарына сәйкес қабылданған жарғылық капиталға қатысушылардың салымымен қатысты шығындар жатады. Бұл активтердің бастапқы құны ақшалық бағадан анықталады.

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Фирма ресурстарын оңтайландыру қандай мағынаны білдіреді?
2. Фирманың ресурстық саясаты неде екенін көрсетіңіз.
3. Қазіргі экономика заманында бизнестің басты ресурсы болып не табылады?

4. Ақпараттық ресурстардың ерекшелігі қандай?
5. Аутсорсингтің рөлі немен анықталады?
6. Аутсорсингтің түрлерін атап көрсетіңіз.
7. Аутсорсингтің формаларын бөліп көрсетіңіз.
8. Толық аутсорсингтің ерекшелігі қандай?
9. Ішінара (жекелей) аутсорсингтің ерекшелігі қандай?

14. БИЗНЕСТІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІ

14.1. Бизнесінің экономикалық тиімділігінің көрсеткіштері

14.2. Бизнесінің төлемқабілеттілігі мен қаржылық тұрақтылығы

14.1. Бизнесі жүргізудің экономикалық тиімділігінің көрсеткіштері

Мәмілелерге келу мен оларды заңды тіркеу бизнесі жүргізудің құрылымдық үрдісін көрсетеді. Бизнесінің даму перспективасын объективті бағалау үшін бизнесі жүргізу тиімділігін анықтау қажет. Бизнесінің экономикалық тиімділігін анықтау және өлшеу маңызды мәселелердің біріне жатады, себебі оны анықтау критерийлері бір-біріне қарама-қайшы келуі мүмкін. Бүгінгі күнге бизнесінің экономикалық тиімділігін анықтаушы әдістер өте көп, олар бір-бірінен бағалау критерийлері бойынша ерекшеленеді. Әдістердің әр түрлі бағыттылығын және ерекшеліктерін бірыңғай жүйеге салып біріктіру нәтижесі интегралды көрсеткіштер бойынша анықталатын әдістер болып табылады. Оларға: рейтингтік бағалау әдісі, баллдық бағалау әдісі және т.б жатады.

Бизнесінің экономикалық тиімділігін анықтаудың қиындығы әр бизнесінің әр түрлі бағытталуына және әр түрлі мақсаттылығына байланысты. Сол себепті бизнесінің экономикалық тиімділігін оның басты мақсатына сәйкес критерийлермен анықтайды. Бұл жерде, сонымен қатар бизнесінің басты приоритетті мақсаты да маңызды рөл атқарады.

Осы мәселеге жүйелік көзқарас бизнесі келесі үш аспектіде қарауға мүмкіндік береді: өндірістік, коммерциялық және қаржылық.

Бизнесінің өндірістік аспектідегі тиімділігі ресурстарға байланысты анықталады. Яғни қолда бар ресурстарды тиімді пай-

даланып, олардан максималды пайда табуды көздейді. Өндірістік аспектідегі бизнестің тиімділігі өндірістің тиімділігі мәнімен ұқсас. Өндірістің тиімділігі – қажетті түпкілікті нәтижеге қол жеткізу жолында адамның өндірістік, шаруашылық қызметінің жұмсалған ресурстарға (еңбекке, материалдарға, қаржыға) қатынасы, яғни өндіріс нәтижесінің пайдаланылған ресурстарға қатынасынан көрініс табатын нәтижелілік. Нәтиже экономикалық (өнімнің, пайданың өсуі, т.б.) жәнә әлеуметтік (еңбек жағдайының жақсаруы, қоршаған орта мен адам денсаулығының сақталуы, т.б.) сипатта болатындықтан, өндірістің тиімділігі экономикалық тиімділік және әлеуметтік тиімділік түрлеріне бөлінеді. Шаруашылықты жүргізудің қазіргі жағдайында өндірістің түпкілікті нәтижелерінің әлеуметтік тиімділігі еңбек жағдайларының нашарлауы, қоршаған ортаға зиян келтірілуі, адамның тіршілік әрекетінің басқа да көрсеткіштерінің төмендеуі есебінен өнім өндіру көлемін ұлғайтуға немесе пайда алуға жол беруге болмайды деген мағынаны білдіреді. Өндірістің экономикалық тиімділігінің нәтижелілік көрсеткіштері: шығарылған өнімнің көлемі немесе пайда, ресурстар тиімділігінің нәтижелілігі – еңбек пен өндіріс құрал-жабдығының (өндірістік қорлардың) жиынтық шығыны.

Өндірістің жалпы тиімділігін көрсететін көрсеткіштерге рентабельділік көрсеткіш жатады. Рентабельділік – өндіріс тиімділігінің жалпылама көрсеткіші, ол өндірістік қордың бір теңгесіне шаққанда келетін пайданың мөлшерін көрсетеді. Өндірістік ресурстардың (негізгі өндірістік қорлар мен нормаланатын айналым қаражатының) құнына баланстағы пайданың қатынасымен (пайыз есебімен) айқындалатын өндірістің жалпы рентабельділігі жатады. Өнімнің рентабельділігі – өнімнің тиісті түрін өткізуден алынған пайданың оны өндіру мен өткізуге жұмсалған шығынға қатынасымен айқындалатын көрсеткіш.

Бизнестің қаржылық аспектідегі тиімділігі пайданы максимизациялаумен анықталады. Пайда тауардың өзіндік құны мен бағасының айырмашылығы болып табылады. Пайда – тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді сатудан түскен табыстың осы

тауарларды өндіру мен сатуға немесе қызмет көрсетуге жұмсалған шығыннан асып түсуі. Пайда – кәсіпорын мен кәсіпкерлердің шаруашылық қызметі қаржылық нәтижелерінің аса маңызды көрсеткіштерінің бірі. Ол – шаруашылық қызметтің өнімін сатудан түскен ақшалай түсім мен өндіріс факторларының осы қызметке ақшалай жұмсалған шығындарының сомасы. Пайданың болуы немесе болмауы өнімді өндіру мен өткізуге (жұмыстарды орындауға және қызметтер көрсетуге) жұмсалған жалпы шығын және негізгі қызметтен тыс жұмсалған шығындардың көлеміне байланысты. Әдетте, табыс негізгі қызметтен алынған табыс пен негізгі қызметтен тыс қызмет түрінен алынған табыс болып бөлінеді. Кәсіпорынның негізгі қызметінен алынған табыс өнімді өткізуден (жұмысты орындаудан, қызмет көрсетуден) түскен табыстарды, сыйақыны, дивидендті, роялтиді, жалгерлік ақыдан түскен табыстарды, т.б. қамтиды. Негізгі қызметке жатпайтын қызметтен алынған табыстарда, мысалы, негізгі құрал-жабдықты сатудан алынған табыс, бағалы қағаздарды қайта бағалаудан немесе ұзақ мерзімді активтердің баланстық құнын көбейтуден алынған табыс қамтылады.

Бизнесінің қаржылық аспектідегі тиімділігі ақша ағымы концепциясымен анықталады. Ақша ағымы:

- ақша түсіміне сай түсіммен;
- төлемдерге сай шығыспен;
- түсім және шығыстың сальдосымен сипатталады.

Таза ақша ағымы (*Net Cash Flow, NCF*) – оң ақша ағымы мен теріс ақша ағымы арасындағы сальдо. Ол – табыс салығын, капиталды шығыстар мен таза айналым капиталының өсуін есептен шығарғандағы таза операциялық пайда мен амортизация сомасына тең, операциялық кезең бойында алынған ақша қаражатының көлемі.

Ақша ағымы қаржылық жыл ішінде банктің табатын және төлейтін ақшалай қаражаттар сомаларының арасындағы айырмасы болып табылады.

Ақшалай ағымның бағалануы ең қолайлы және тиімді талдаудың инвестициялық жобасымен жүреді. Көптеген ақшалай

ағымдары екі элементтен тұрады: қажетті инвестиция, ақша ағымдарының шыққан шығындармен байланысы.

Ақша ағымы, әдетте, кәсіпорынның әр түрлі қызметінің ақша қаражатының қозғалысынан тұрады:

- инвестициялық қызметтен ақша ағымы;
- операциялық қызметтен ақша ағымы;
- қаржы қызметтен ақша ағымы.

Дисконттау – түрлі жылдардың экономикалық көрсеткіштерін уақыт кезеңі бойынша салғастырылатын түрге келтіру.

Дисконттау үшін төлемдерді дисконттау коэффициентіне көбейту қажет:

$$Kd = 1/(1+D)^n,$$

мұндағы Kd – дисконттау коэффициенті; D – дисконттау ставкасы. Ол уақыт мөлшеріне сәйкес ақша құнының өзгерісін көрсетеді; N – дисконттау периодының нөмірі.

Осы формуланы қолдану арқылы ақша ағындарын дисконттау қажет. Төлемдер белгілі бір уақыт аралығында көрсетілсе:

$$CF = CF_1 + CF_2 + \dots + CF_N.$$

Онда дисконттау операциясын қолдану арқылы дисконтталған ақша ағынын ала аламыз:

$$CF_d = \frac{CF_1}{(1+D)} + \frac{CF_2}{(1+D)^2} + \dots + \frac{CF_N}{(1+D)^N}$$

Ақша ағындарының дисконтталған түріне бір мысал ретінде таза ағындық құнды (NPV, Net Present Value) айтуға болады. Инвестициялардың тиімділігін анықтау үшін келесі бағалау көрсеткіштері қолданылады.

Таза келтірілген құн (NPV) келесі формуламен анықталады:

$$NPV = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \frac{1}{(1+D)^t}$$

мұндағы R_t – есептеудің t қадамындағы нәтижелер, Z_t – есептеудің t қадамындағы шығыс нәтижелері, T – есептеу горизонты.

7-кесте

Инвестициялардың тиімділік көрсеткіштері

Инвестициялардың тиімділік көрсеткіштері

Таза келтірілген құн (NPV)	Табыстылық индексі (PI)	Ішкі табыстылық көрсеткіші (IRR)	Өзін-өзі ақтау кезеңі
----------------------------	-------------------------	----------------------------------	-----------------------

Табыстылық индексі дисконтталған ақша ағынының дисконтталған шығыс ағынына қатынасы болып табылады.

Жобаның ішкі табыстылық нормасы (IRR) – жобадан түскен болашақта таза ақшалар ағымының бүгінгі құны бастапқы инвестицияларға теңестіретін дисконттық ставкасы, яғни NPV нөлге тең болатын дисконттық ставкасы.

Сонымен қатар егер $IRR > r$, жобаны қабылдау керек, егер $IRR < r$, жобаны қабылдамау керек, егер $IRR = r$, компанияға жобаны қабылдауға да, қабылдамауға да болады.

Басқа сөзбен айтсақ, IRR – дисконтталған кері ақшалар ағымының сомасы дисконтталған оң ақшалар ағымының сомасымен толтырылатын шектеулі пайыздық ставкасы.

NPV деңгейін есептеу үшін дисконттық ставкасының (r) әр түрлі деңгейін қолдану керек.

14.2. Бизнесінің төлемқабілеттілігі мен қаржылық тұрақтылығы

Егер бизнесті жүргізу барысында қаржылық тұрақтылық пен төлемқабілеттілік орын алса, онда бизнес тиімді болып сана-

лады. Бизнестің тиімді немесе тиімсіздігін анықтау үшін келесі көрсеткіштер қолданылады:

- табыстылық;
- қаржылық тұрақтылық;
- несиелік қабілеттілік;
- капиталды қолдану;
- өзін-өзі қаржыландыру мүкіндігі;
- ликвидтілік.

Табыстылық көрсеткіштерін талдау міндеттері:

табыстылықтың абсолютті көрсеткіштері жоспарының орындалуын бағалау;

- таза табыстың қалыптасуының құрамдас элементтерін зерттеу;
- табысқа әсер ететін факторлардың әсерін анықтау және сандық өлшеу;
- табысты бөлу бағыттарын, пропорцияларын және тенденцияларын зерттеу;
- табыстың өсу резервтерін анықтау;
- кәсіпорынның даму перспективасын ескере отырып, табысты тиімді пайдалану жөнінде ұсыныстар жасау;
- табыстылықтың (рентабельділіктің) әр түрлі коэффициенттерін және олардың деңгейлеріне әсер етуші факторларды зерттеу.

Рентабельділік – бұл кәсіпорынның табыстылық деңгейінің қатынастық көрсеткіші, ол қызметтердің түрлі бағыттарының (өндірістік, коммерциялық, инвестициялық және т.б.) табыстылығын, толықтай алғанда кәсіпорын жұмысының тиімділігін сипаттайды.

Рентабельділік – бұл ресурстарды пайдалану дәрежесі мен шығындар деңгейін сипаттайтын өндіріс тиімділігінің қатынастық көрсеткіші.

Кәсіпорынның рентабельділігін бағалау келесі көрсеткіштер арқылы жүргізіледі.

Өнімнің рентабельділігі – бұл рентабельділік көрсеткіштері тиімсіз бұйымдарды өндірістен алып тастау, өнімнің жаңа түр-

лерін шығару мен енгізу, әр түрлі бұйымдардың пайдалығына бақылау кезінде ішкі шаруашылық талдаулық есеп айырысулар кезінде рационалды түрде қолданылады.

Сату рентабельділігі өткізілген өнімнің бірлігіне қанша пайдадан келетінін көрсетеді. Көрсеткіш өсімі болып өндіріс өнімінің тұрақты шығындары кезіндегі өнімге бағаның өсуі немесе тұрақты баға кезінде өндірістегі шығынды төмендету табылады.

Өнімнің рентабельділігі мен сату рентабельділігі көрсеткіштері өзара байланысты және барлық өнімге кеткен ағымды шығындардың өзгеруін сипаттайды.

Капитал рентабельділігі кәсіпорынның меншік капиталы бірлігіне қанша пайда келетінін, меншік капиталдың пайдалану тиімділігін сипаттайды.

Меншік капитал рентабельділігі көрсеткішінің өзгеруі, мысалы, биржадағы кәсіпорын акцияларының бағасы төмендеуінен немесе өсуінен болуы мүмкін.

Борыштың барлық түрлерін өтеу және олардың қызметін қаржыландыру кәсіпорынның қабілетімен сипатталады. Кәсіпкерлік және қаржылық қарым-қатынастардың барлық элементтерінің өзара іс-қимыл нәтижесі өнеркәсіптік және экономикалық және қаржылық факторлар жиынтығы бойынша анықталады. Ол кәсіпорынның қаржылық жағдайын атап өтуі тиіс.

Компанияның қаржылық талдауының негізгі мақсаты – есепті кезең ішінде компанияның қаржылық жай-күйінің өзгерістерін бағалау, кемшіліктерді анықтау және компанияның қаржылық жағдайын, оның қаржылық тұрақтылығы мен төлем қабілеттілігін жақсарту.

Ақпараттық негізгі талдау: бухгалтерлік баланс (нысан саны – 1), пайда мен залал туралы есеп (нысан саны – 2), меншікті капиталдағы өзгерістер туралы есеп жеке тұлғаның шифрлары (нысан саны – 3), бастапқы және аналитикалық есеп.

Қаржылық жағдайын бағалау әдістері:

- қаржылық жағдайы және кезеңде оның динамикасын жалпы бағалау;

- баланс өтімділігін және компанияның төлем қабілеттілігін талдау;
- қаржылық тұрақтылықты талдау;
- қаржылық тұрақтылық салыстырмалы коэффициенттерін есептеу.

Есепті кезеңде компанияның қаржылық жағдайын талдау нүктесі – салыстырмалы аналитикалық балансында оның қаржылық жағдайын бағалау. Оның активтері мен міндеттемелерінің құрылымын талдау және бағалау жүргізу үшін оларды топтастыру керек.

Активтерді топтастыру үшін негізгі көрсеткіш – өтімділік дәрежесі, яғни қолма-қол ақша айырбастау бағамы. Өтімділік дәрежесіне байланысты компаниялар активі топқа бөлінеді:

- ағымдағы емес активтер (иммобилизденген активтер);
- ағымдағы активтер (ұтқырлық ЖИТС)

Пассивті баланс белгілі бір күніне қорлардың көздерін және оларды меншікті және қарыз ретінде топтастырып көрсетеді. Қажетті кезеңге арналған актив баланстың мазмұны мен құрылымын талдау бойынша қандай өзгерістер болған және бұл өзгерістер компанияның қаржылық жағдайына қалай әсер ететінін анықтау керек. Талдау кезінде меншікті капитал компанияның автономия және тәуелсіздігінің негізі екенін ескеру керек.

Сондықтан бизнестің ең маңызды сипаттамасы, негізінен, компанияның қаржылық жағдайына қатты әсер ететін борыштық міндеттемелердің акцияларға қатынасының оптималдығы болып табылады.

Өтімділік балансы төлемдердің барлық түрлері бойынша өз міндеттемелерін орындауға компанияның қабілетін сипаттайды. Өтімділікті бағалау үшін кәсіпорынның (нысан саны 1) негізгі қызметі бойынша жылдық және тоқсандық баланстарын талдау қажет. Өтімділік балансын анықтау үшін келесідей топтарды салыстыру қажет:

- ең өзекті міндеттемелері мен ең өтімді активтер;
- қысқа мерзімдік пассивтері бар тез іске асатын активтер;
- ұзақ мерзімді пассивтері бар жай іске асатын активтер;

тұрақты пассиві бар күрделі іске асатын активтер.

Баланс толық ликвидті болып есептеледі, егер:

- ликвидті активтер көп немесе шұғыл міндеттемелер тең болса;
- тез іске асатын активтер көп немесе қысқа мерзімді пассивтер тең болса;
- жай іске асатын активтер көп немесе ұзақ мерзімді пассивтері тең болса.

Ағымдық төлемдік қабілетін білу үшін ең жедел міндеттемелерді ең ликвидті активтермен салыстырады.

Қаржылық тұрақтылық бизнес субъектісінің баланстық шотының жағдайын, яғни оның тұрақты төлей алу қабілетін көрсетеді.

Қорлар мен шығынның қалыптасуына бірнеше көрсеткіштер пайдаланылады:

- меншікті айналым қаражатының болуы;
- қордың қалыптасуына ұзақ мерзімді және меншікті заемның болуы.

Компанияның қаржылық тұрақтылығы бизнестің табыстылығы бар болғанда ғана мүмкін болады.

8-кесте

Пайда мен залал туралы есеп

Көрсеткіш	Жолдың коды	Есептік кезең	Өткен жылдың аналогтік кезеңі
1	2	3	4
1. Жай қызмет түрлері бойынша шығын мен пайда			
Тауар сату мен қызметтерден түскен таза пайда (шегерімде ҚҚС және міндетті төлемдер) Есепке алынатын сатылымдар: – көлік – мүлік			

I	2	3	4
– сатылған тауар мен қызметтің өзіндік бағасы			
Жалпы пайда			
Коммерциялық шығындар			
Басқаруға кеткен шығындар			
Сатудан түскен пайда (шығын)			
2. Операциялық кіріс пен шығыс:			
– алынатын пайыз			
– төленетін пайыз			
– басқа ұйымдарға қатысканы үшін кіріс			
– басқа да операциялық кірістер			
3. Операциялық емес кірістер мен шығыстар:			
– операциялық емес кірістер			
– операциялық емес шығыстар			
– салыққа дейінгі пайда (шығын)			
– пайдаға салынатын салық			
– карапайым қызметтен түскен пайда (шығын)			
4. Төтенше кірістер мен шығыстар			
– төтенше кірістер			
– төтенше шығыстар			
– таза пайда			

Есепті кезеңде фирманың қызметі пайдалы, шығынды немесе шығынсыз болғанын; фирма негізгі кіріс қай қызмет түрінен түскенін; табыс пен тауардың өзіндік бағасындағы қатынас жөніндегі ақпаратты қаржылық есепке талдау арқылы білуге болады. Мұндай ақпарат қаржылық есептің мынадай формаларында көрсетіледі: баланстық есеп, ақша қаражатының қозғалыс есебі, пайда туралы есеп.

Пайда мен залал туралы есептен пайданың қалай қалыпта-
сып және өзгертінін білуге болады. Кейде кәсіпорынның пайдасы
болып, бірақ қолма-қол төлем жасауға қаражаты болмауы мүмкін.
Осындай мәселелерді болдырмау үшін қаржылық есептіліктің
ақша қаражатының қозғалысы сияқты формасы пайдаланылады,
сол арқылы қолда бар қаражатқа талдау жасалынады.

9-кесте

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп

Кірістер мен шығыстардың баптары	Ағымдағы шот	Касса
Кірістер мен шығыстардың баптары	300000	10000
Қаражаттың кірістері	7574100	100000
Тауарлар үшін клиенттердің қолма-қол ақша түсімдері	7574100	
Ағымдағы шоттан кіретін қаражаттың ағымдағы шығындардың кассасына түсуі		100000
Қаражаттың шығындары		95000
Есеп айырысу шотынан қаражат ағыны	7416300	
Кеңсе техникасы төленді	100000	
Кеңсе тауарлары	100000	
Жалақы аударылды	1500	
Жарнама төленді	450000	
Аренда төленді	110000	
Тасымалдау шығындары төленді	600000	
Қоймаға арналған шығындар төленді	120000	
Жалақы бойынша салық аударылды	180000	
Жабдықтаушының тауары төленді	154810	
Басқа да төлемдер, басқаруға байланысты төлемдер	5200000	
Ағымдағы қажеттіліктерге кеткен шығындар		95000
Есептік кезең бойынша сальдо	457800	15000

Бұл мысалда ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп есепті кезеңнің соңында қолма-қол ақша балансы оң мәні (457590) бар екендігі айқын. Бұл компанияның есебі бойынша уақытылы өз міндеттемелерін орындау мүмкіндігі бар екендігін көрсетеді. Мұндай есеп түрі жұмыс көлемі маусымға байланысты немесе өнімін несиеге сататын кәсіпорындар үшін маңызды.

10-кесте

Баланстық есептің жалпы формасы

Актив	Жыл	Пассив	Жыл
Айналымдағы активтер		Айналымдағы пассивтер	
Соның ішінде: – ақша; – бағалы қағаздар; – ағымдағы қаражат (дебиторлық қарыз); – тауарлық және өндірістік қор; – басқа айналымдағы активтер.		Соның ішінде: – несие мен қарыз; – жалақы бойынша несие-лік қарыз; – басқа да несиелік қарыздар.	
Айналымдағы емес активтер:		Негізгі пассивтер	
Соның ішінде: – ғимарат; – инвестициялық салымдар; – ұзақ мерзімді қаржылық салымдар; – басқа да айналымдағы емес активтер.		Соның ішінде: – акционерлік капитал; – бөлінбеген пайда; – ұзақ мерзімді қарыз; – қысқа мерзімді қарыз; – қолма-қол ақша (жұмыс, тауар, қызмет, т.б.); – басқа да негізгі пассивтер.	
Барлық активтер		Барлық пассивтер	

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Қаржылық ресурстардың көздері неде?
2. Таза табыс дегеніміз не?
3. Қаржылық тұрақтылық дегеніміз не?
4. Дисконттау не үшін қажет?
5. Бизнесінің тиімділігіне қандай факторлар әсер етеді?
6. Меншікті және қарыздық капитал қатынасы қандай?
7. Заласыздық нүктесі не үшін қажет?

ТЕСТ ТАПСЫРМАЛАРЫ, ТАЛДАУҒА АРНАЛҒАН ЖАҒДАЙЛАР

Кәсіпкер ұғымының ғылыми түсінік ретінде алғашқы рет қалыптасуына, жалпыға бірдей қолданылуына еңбек сіңірген ғалым:

- 1) Джозеф Шумаер
- 2) Карл Маркс
- 3) Адам Смит
- 4) Ричард Кантilliон
- 5) Альфред Маршал

Кімнің пікірі бойынша, кәсіпкерлікті ғылымға да, өнерге де тән етіп қарастыруға болмайды?

- 1) Ф. Хайек
- 2) Й. Шумаер
- 3) А. Друкер
- 4) Н. Бауде
- 5) А. Смит

Бизнес дегеніміз –

- 1) еңбек кәсіпкерлігін жүзеге асыру формасы
- 2) еңбекке қабілетті азаматтар мен ұйымдардың қызмет ету еркіндігі
- 3) талаптардың жүзеге асу тәртібінің дәрежесін белгілейтін заңдық нәтиже
- 4) өндіріс пен нарықты реттеудегі және басқарудағы экономикалық заңдардың жиынтығы
- 5) субординациялық қарым-қатынастың анық шартты белгіленуі

Жауапкершілігі шектелген серіктестік, толық жауапкершілік серіктестік, қосымша жауапкершіліктегі серіктестік, сенім серіктестігі болып кәсіпкерліктің жіктелінуі қандай белгі бойынша іске асырылады?

- 1) жауаптылық белгісі

- 2) қызметкерлер саны
- 3) жауапкершілік формасы
- 4) атқаратын міндеттемелері
- 5) құқықтық міндеттемелері

Коммерциялық кәсіпкерлікке төмендегінің қайсысы жатады?

- 1) банктік кәсіпкерлік
- 2) қаржылық кәсіпкерлік
- 3) лизингтік қызметпен байланысты кәсіпкерлік
- 4) ғылыми-техникалық қызметпен байланысты кәсіпкерлік
- 5) саудалық-сатып алу кәсіпкерлігі

Бизнесті жіктеу:

- 1) саудалық, қаржылық, ғылыми-техникалық
- 2) инновациялық, коммерциялық, банктік және ақпараттық
- 3) өндірістік, коммерциялық, қаржылық және кеңес берушілік
- 4) саудалық, банктік, қызмет көрсету, коммерциялық және өндірістік
- 5) дұрыс жауабы жоқ

Жеке меншіктік істі жоспарлауда кәсіпкер қандай маңызды қағидаларды ұстануы керек?

- 1) бос уақытты дұрыс пайдалану керек
- 2) ғимараттардың болуын қамтамасыз ету қажет
- 3) тұтынушылар қажеттілігін қанағаттандыру керек
- 4) тауарлардың өзіндік құнын төмендету арқылы өндірісті ұйымдастыру және тұтынушылар қажеттілігін қанағаттандыру керек
- 5) өндіріс қажеттіліктерін айқындау керек

Тәжірибе жүзінде кез келген кәсіпкер өзінің меншіктік ісін құруда қандай кезендерді қамтиды?

- 1) кәсіпкерлік идеяның пайда болуы
- 2) кәсіпкерлік қызметке байланысты мақсаттарды қоя білу және идеяның болуы
- 3) ұйымдық-құқықтық формада меншіктік қызметін құру бойынша нақты шешімдер
- 4) кәсіпкерлік қызметке байланысты мақсаттарды қоя білу және идеяның болуы, ұйымдық-құқықтық формада меншіктік қызметін құру бойынша нақты шешімдер
- 5) өндіріс қажеттіліктерін айқындау бойынша шешімдер

Төмендегілердің қайсысы кәсіпкерлікті анықтамайды?

- 1) жауапкершілік
- 2) еркіндік
- 3) экономикалық қызығушылық
- 4) тұрақтылық
- 5) шаруашылық тәуекел

Занды тұлға ... мемлекеттік тіркеуден өтуі міндетті:

- 1) кәсіпкерлік органдарда
- 2) мемлекеттік мекемелерде
- 3) әкімшіліктік
- 4) әділет органдарында
- 5) құқықтық мекемелерде

Қандай жағдайда заңды тұлға қайта тіркеуден өткізілуі қрек?

- 1) меншіктік капиталды көбейтсе
- 2) жарғылық капитал мөлшері өзгерсе және фирмалық атау өзгерсе
- 3) әкімшіліктік органдар талап етіп, фирма атауы өзгерсе
- 4) инновациялық басқаруды енгізсе
- 5) лицензия талап етілсе

Кәсіпкерлік қызметтегі лицензиялаудың негізгі қағидаларына төмендегілердің қайсысы жатпайды?

- 1) еркіндік және құқықты қорғау
- 2) мемлекеттің қауіпсіздігі мен қорғанысын қамтамасыз ету
- 3) лицензиялаудың бірліктік тәртібін бекіту
- 4) инновациялық басқаруды қамтамасыз ету
- 5) заңдылықты сақтау

Кәсіпкерлікпен айналысушы заңды тұлға өз қызметін ... негізінде іске асырады:

- 1) жарғы, құрылтайшылық өзара шарт
- 2) жарғы, жарна
- 3) құрылтайшылар құжаты мен төлқұжаттары
- 4) өзара шарт
- 5) жарна мен бизнес жоспар

Өндіріс саласындағы бизнеске жатады:

- 1) ауылшаруашылық, құрылыстық, биржалық, брокерлік, консалтингтік компаниялар
- 2) өндірістік, риэлторлық, жарнамалық және сақтандыру агенттіктері мен компаниялары
- 3) өндірістік, ауылшаруашылық, құрылыс компаниялары
- 4) биржалық, риэлторлық, жарнамалық, консалтингтік, сақтандыру, брокерлік-диллерлік компаниялар
- 5) барлық жауаптары дұрыс

«Жеке кәсіпкерлік туралы» ҚР заңы қашан қабылданды?

- 1) 1999 ж.
- 2) 2006 жылдың 3 қаңтарында
- 3) 2006 жылдың 31 қаңтарында
- 4) 2005 жылдың 30 қаңтарында
- 5) 2007 жылдың 30 қаңтарында

Капиталға ұзақ мерзімдік қажеттілікте берілетін кәсіпкерлік қызметтегі несиелік түрі:

- 1) овердрафт
- 2) инвестициялық несиелік
- 3) креативтік бәсеке
- 4) кепілденуші, үйренушілік және креативтік бәсеке
- 5) жетілген және жетілмеген

Төмендегінің қайсысы кәсіпкерлік қызметтегі үйренушілік бәсекені сипаттайды?

- 1) өнімнің сапасын жоғарылату мен қосымша қызметтер көрсету
- 2) қалыптасқан сұраныс пен ұсыныс құрылымын өзгерту
- 3) бағаны төмендету арқылы бәсекеге түсу
- 4) басқа сатушылардың ұқсас өнімдеріне қарағанда ерекшелену сипаты
- 5) қарсыластардың инновациялық мүмкіншіліктерін есептеуге және қолдануға негізделген бәсеке

Тауардың шектелген ассортименті және нарықтағы үлесі 30 % қамтитын мамандалған кәсіпорындармен сипатталатын бәсекелестерді қалай атаймыз?

- 1) виоленттер, лидерлікке үміткерлер

- 2) жетектегілер, эксалеренттер
- 3) лидерлікке үміткерлер, пациенттер
- 4) эксалеренттер, жетектегілер
- 5) коммутанттар, жаңалар

Бәсекелестіктегі «жетектегілер, эксалеренттер» түсінігіне төмендегілердің қайсысы тән?

- 1) нарықтан 40 %-дан астам үлесті қамтитын кәсіпорындар
- 2) тауардың шектелген ассортиментімен сипатталып, нарықта 30 % үлесті қамтитын кәсіпорындар
- 3) ірі өндірушілер көз салмаған, назар аудармаған нарықтық қуыстарда қызмет атқарушы ұсақ кәсіпорындар
- 4) ірі компаниялардың бағыты бойынша табыс алуды көздейтін шағын және орта кәсіпорындар
- 5) шағын және орта кәсіпорындардың нарықтағы кәсіпкерлік қызметі

«Адал емес бәсеке туралы» Қазақстан Республикасының заңы қашан қабылданды?

- 1) 1994 жылы
- 2) 1999 жылы
- 3) 1995 жылы
- 4) 1998 жылы
- 5) 2000 жылы

2005 жылдың 25 сәуірінде республика бойынша кәсіпкерлікті қолдаушы қандай заңды тұлға бірлестігі тіркелді?

- 1) «Қазына» даму институты
- 2) «Самұрық» корпорациясы
- 3) «Шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры»
- 4) Қазақстан кәсіпкерлер одағы
- 5) «Атамекен» кәсіпкерлер одағы

Бизнестің қалыптасуына қажетті шарттарға не жатады?

- 1) кәсіпкерлік қызметтің еркіндігі
- 2) келісімшарт міндеттерін орындау және сақтау
- 3) тіркеу жұмыстарының жеңілдетілген талаптарын жасау
- 4) діни және әдет-ғұрыптық нормалар
- 5) кәсіпкерлікті мемлекеттік бюрократизмнен қорғау

Кәсіпкерлік мәдениет –

- 1) адамдардың рухани қажеттіліктерінің жиынтығы
- 2) рухани қажеттіліктер мен құқықтық нормалар жиынтығы
- 3) іскерлік дағдылар жиынтығы
- 4) этикалық және қылмыстық ережелер жиынтығы
- 5) рухани қажеттіліктер мен құқықтық нормалар және іскерлік дағдылар жиынтығы

Кәсіпкерлік мәдениеттің түр тұлғасына төмендегілердің қайсысы тән?

- 1) адамдарға адал қарым-қатынас
- 2) тұтынушыларға адал қарым-қатынас
- 3) әріптестерге адал қарым-қатынас
- 4) мемлекетке адал қарым-қатынас
- 5) адамдарға, тұтынушыларға, әріптестерге, мемлекетке адал қарым-қатынас

Кәсіпкерлік мәдениеттің құқықтық және этикалық нормалар критерийлеріне төмендегілердің қайсысы жатпайды?

- 1) құқықтық актілер ережелерінің сақталынуы
- 2) нормалардың қарастырылмауы
- 3) стандарттардың сақталынуы
- 4) мемлекетпен адал қарым-қатынас орнатудағы ережелерді сақтау
- 5) адамдарға, тұтынушыларға, әріптестерге, мемлекетке адал қарым-қатынас орнатудағы нормаларды ұстану

Кәсіпкерлік мәдениеттің қалыптасуы қандай факторлармен айқындалады?

- 1) өркениетті сыртқы кәсіпкерлік орта
- 2) қоғамдық және мемлекеттік менталитет
- 3) қоршаған ортаға байланысты құқықтық нормалар
- 4) кәсіпкерліктің жауапкершіліктері
- 5) кәсіпкердің қатысуынсыз корпоративтік мәдениет

Кәсіпкерлік этика ... негізделеді.

- 1) әлемдегі этикалық нормаларға
- 2) жалпы этикалық нормаға
- 3) Қазақстандағы нормалар мен ережелерге
- 4) мінез-құлық ережелеріне

5) Қазақстандағы, әлемдегі, жалпы этикалық нормалар мен мінез-құлық ережелеріне

Бизнестің қалыптасуына жататын экономикалық емес шарттар:

- 1) жұмысшылардың жалақы мөлшерінің деңгейі
- 2) жұмыс орындарының артық болуы немесе жетіспеушілігі
- 3) тұтынушылар жарата алатын ақша айналымының көлемі
- 4) тауарға деген сұраныс және ұсыныс
- 5) тіркеу жұмыстарының жеңілдетілуі

Шаруашылық серіктестік құжаттарын көрсетініз:

- 1) құрылтай шарттары
- 2) құрылтай шарттары, жарғы
- 3) шарт
- 4) жарғы
- 5) өзара шарттар мен келісімдер

Қандай жағдайларда шаруашылық серіктестік қызметін тоқтатады?

- 1) шаруашылық серіктестігінің құрылған мерзімі өткен соң банкрот деп танылғанда және келісім бойынша
- 2) банкрот деп танылғанда
- 3) келісім бойынша
- 4) шаруашылық серіктестігінің құрылған мерзімі өткен соң
- 5) құрылтайшылар қатты сырқаттанғанда

Бизнестің қалыптасуының әлеуметтік шарттарына не жатады?

- 1) сән үлгісі мен таңдауды қанағаттандыратын тауарларды алуға деген тұтынушылар ынтасы
- 2) жұмыс орындарының артық болуы немесе жетіспеушілігі
- 3) тұтынушылар жарата алатын ақша айналымының көлемі
- 4) тауарға деген сұраныс және ұсыныс
- 5) келісімшарт міндеттерін сақтау және қадағалау

Кәсіпкерлік қызметті іске асыру үшін негізгі қорларды игеру мен жаңартуға мүмкіндік беретін қаржылық құралдың атауы:

- 1) франчайзинг
- 2) факторинг
- 3) лизинг

- 4) мерчендайзинг
- 5) лизинг және рентинг

Лизинг –

- 1) құралдарды сатып алуды қарастыратын қаржылық операция
- 2) мүлікті артынан сатып алу құқығын қарастыратын ұзақ мерзімдік жалдаумен сипатталатын қаржылық операция
- 3) екі жақты жалдық қарым-қатынасты сипаттайтын қаржылық операция
- 4) мүлікті игеруді қарастыратын сатып алу үрдісі
- 5) үш жақтың қатысуындағы қаржылық операция

Кәсіпкерліктегі лизингтік операциялар объектісіне не жатпайды?

- 1) еңбекақы төлемдері
- 2) негізгі құралдар
- 3) кеңсе жиһаздары мен еңбекақы төлемдеріне қажетті құралдар
- 4) құрал-жабдықтар, технологиялар
- 5) техникалар мен автокөлік құралдары

Кәсіпкерлік қызметтегі банктік несиенің негізгі сипаттамаларын атаңыз:

- 1) қайтарымдылығы
- 2) өтемсіздігі
- 3) баяулығы, құжаттық рәсімделуі
- 4) қайтарымдылығы, төлемділігі, мақсатты қолданушылығы, мерзімділігі
- 5) өтемділігі, құжаттық рәсімделуі, мақсатты қолданушылығы

Қызмет ету саласы бойынша кәсіпкерлік қызметтің түрін көрсетіңіз:

- 1) жеке кәсіпкерлік
- 2) дербес кәсіпкерлік
- 3) құрылыстық кәсіпкерлік
- 4) өндірістік кәсіпкерлік
- 5) бірлескен кәсіпкерлік

Салалық таралымы бойынша кәсіпкерлік қызметтің түрін көрсетіңіз:

- 1) жеке кәсіпкерлік

- 2) дербес кәсіпкерлік
- 3) құрылыстық кәсіпкерлік
- 4) өндірістік кәсіпкерлік
- 5) бірлескен кәсіпкерлік

Қызметкерлер саны мен айналым көлемі бойынша кәсіпкерлік түрлеріне қайсысы жатады?

- 1) заңды, заңдық негізде емес, кәсіпкерлік
- 2) ауылдық, аудандық, қалалық, облыстық, аймақтық, жергілікті аймақтық, ұлттық, халықаралық және өлемдік, шет елдік
- 3) әйелдер мен жастар кәсіпкерлігі
- 4) жоғары қарқынды дамушы кәсіпкерлік, баяу қарқынды дамушы кәсіпкерлік, жоғары рентабельділікті кәсіпкерлік немесе рентабельді емес
- 5) шағын, орта және ірі кәсіпкерлік

Пайда деңгейі мен даму қарқыны бойынша кәсіпкерлік қызмет түрін көрсетіңіз:

- 1) заңды, заңдық негізде емес, кәсіпкерлік
- 2) ауылдық, аудандық, қалалық, облыстық, аймақтық, жергілікті аймақтық, ұлттық, халықаралық және өлемдік, шетелдік
- 3) әйелдер мен жастар кәсіпкерлігі
- 4) жоғары қарқынды дамушы, баяу қарқынды дамушы, жоғары рентабельділікті немесе рентабельді емес кәсіпкерлік
- 5) шағын, орта және ірі кәсіпкерлік

Банктік қызметтер мен операциялар, сақтандыру қызметтері, аудиторлық қызметтер, лизингтік қызметтер, қор биржалары кәсіпкерлігін атаңыз:

- 1) коммерциялық
- 2) қаржылық
- 3) кеңестік (консалтингтік)
- 4) өндірістік
- 5) коммерциялық емес

Меншіктік формасы бойынша кәсіпкерлік қызметтің түрін көрсетіңіз:

- 1) жеке меншік кәсіпкерлік

- 2) дербес кәсіпкерлік
- 3) құрылыстық кәсіпкерлік
- 4) өндірістік кәсіпкерлік
- 5) бірлескен кәсіпкерлік

Бірнеше саладағы дербес кәсіпорындардың капиталдық, қаржылық байланыстарын күшейту, ортақ мүдделерін біріктіру, патенттік-лицензиялық қатынастарды, тығыз өндірістік байланыстарды ұстанатын бірлестікке төмендегілердің қайсысы жағдайы?

- 1) концерн
- 2) конгломерат
- 3) шаруашылықтық ассоциациялар (қауымдастықтар)
- 4) картель
- 5) синдикат

Өздерінің заңдық және коммерциялық еріктілігін жоя отырып, өндірістік кешендерге әр түрлі кәсіпорындардың бірлесуі қалай аталады?

- 1) концерн
- 2) конгломерат
- 3) трест
- 4) картель
- 5) синдикат

Кәсіпкерлік қызметте қарсыластардың инновациялық мүмкіншіліктерін есептеуге және қолдануға негізделген бәсекелестік қалай аталады?

- 1) кепілденуші
- 2) үйренушілік
- 3) креативтік
- 4) жетілген
- 5) жетілмеген

Кәсіпкерлік қызметте қолданылатын әдістерге байланысты бәсекелестік түрі қалай аталады?

- 1) адал және адал емес
- 2) жетілген
- 3) креативтік

- 4) бағалық және бағалық емес
- 5) жетілмеген

Кәсіпкерлік мәдениеттің негізгі элементін атаңыз:

- 1) қаржыландыру
- 2) заңдылық
- 3) реттелу
- 4) басқарылу
- 5) ұйымдастырылу

Қазақстанда шағын бизнестің ерікті бәсекеге түсе алуын қамтамасыз етуге бағытталған бағдар –

- 1) франчайзингтік жұмыс істеуді тежеу
- 2) лизингтік қызметті қолдануды тоқтату
- 3) жаңа технологияны енгізуді тоқтату
- 4) венчурлық бизнесті дамыту
- 5) қайта жандандыру

Шаруашылықтық кәсіпкерлікті дамыту мен қолдау бойынша мемлекеттік саясат іске асырылғанда қандай элемент қатысуы керек?

- 1) мемлекеттік орган
- 2) жеке құрылымдар
- 3) қаржылық құрылымдар
- 4) кәсіпкерлік құрылымдар
- 5) мемлекеттік орган, жеке құрылымдар, қаржылық құрылымдар, кәсіпкерлік құрылымдар

Кәсіпкерлікті меншіктік формасы бойынша қалай жіктеуге болады?

- 1) заңды кәсіпкерлік
- 2) шағын кәсіпкерлік
- 3) жеке меншік формасындағы кәсіпкер
- 4) мемлекеттік меншік формасындағы кәсіпкер
- 5) жеке меншік формасындағы кәсіпкер, мемлекеттік меншік формасындағы кәсіпкер

Тәуекелді бизнес –

- 1) коммерциялық кәсіпкерлік

- 2) консультативті кәсіпкерлік
- 3) қаржылық кәсіпкерлік
- 4) өндірістік кәсіпкерлік
- 5) венчурлық кәсіпкерлік

Венчурлық бизнес –

- 1) технологиялық жаналық енгізу формаларының бірі
- 2) өндірістік кәсіпкерлік
- 3) консультативті кәсіпкерлік
- 4) қаржылық кәсіпкерлік
- 5) коммерциялық кәсіпкерлік

Техниканың даму бағыттары және жалғасымдылығын қалыптастыру үшін негіз болатын ірі ойларды іске асыратын инновация қалай аталады?

- 1) базистік инновация
- 2) ағымдық инновация
- 3) жақсартушы инновация
- 4) шынайы инновация
- 5) жалған инновация

Ескірген техника мен технологиялардың бөліктерін жақсартуға бағытталған инновация:

- 1) базистік инновация
- 2) ағымдық инновация
- 3) жақсартушы инновация
- 4) шынайы инновация
- 5) жалған инновация

Кәсіпкерлікті қолдауды басқару жүйесінің деңгейлерін көрсетініз:

- 1) жағымды сыртқы ортаны қамтамасыз ететін деңгей
- 2) шағын бизнесті тікелей демеушілік көрсететін мемлекеттік және аймақтық деңгей
- 3) мемлекеттік, аймақтық және жергілікті деңгей
- 4) аймақтық орта қызметін қалыптастырушы деңгей
- 5) орташа деңгей мен төменгі деңгей

Меншіктік істі бастауға қажетті құралдың атауы –

- 1) инвестиция

- 2) меншіктік капитал
- 3) алғашқы (жарғылық) капитал
- 4) негізгі құралдар
- 5) айнымалы құралдар

Кәсіпкерліктегі ұзақ мерзімдік инвестицияларға не жатпайды?

- 1) ғимараттар
- 2) шикізат және ресурстар
- 3) автокөліктер
- 4) құрал-жабдықтар
- 5) қондырғылар

Кәсіпкерліктегі қысқа мерзімді айнымалы капиталдарға не жатпайды?

- 1) қондырғылар, жабдықтар
- 2) шикізаттар мен ресурстар
- 3) жалдық төлемдер
- 4) қызметкерлер еңбек төлемі
- 5) ағымдық шығындар

Сақтандыру, несие бойынша төлемдер кәсіпкерліктегі қаржылық жағдайдың қай бөлігін құрайды?

- 1) қысқа мерзімді шығындар
- 2) қысқа мерзімді қажеттіліктер, айнымалы капитал
- 3) айнымалы капитал
- 4) негізгі құралдар
- 5) сақтандыру мүмкіндігі бойынша тәуекелдік шығындары

Төмендегілердің қайсысы кәсіпкерліктегі басқару құрылымына әсер ететін факторларға жатады?

- 1) технология, сыртқы орта
- 2) кәсіпорын мөлшері, сыртқы орта, технология
- 3) қалыптасқан құрылым
- 4) басқарушылық ақпарат және технология, сыртқы орта
- 5) кәсіпорын шамасы

Кәсіпкерліктегі басқару үрдісі қандай функциялардан құрылады?

- 1) жоспарлау, бақылау
- 2) ынталандыру және ұйымдастыру

- 3) бақылау
- 4) жоспарлау, ұйымдастыру, үйлестіру, ынталандыру
- 5) ұйымдастыру және бақылау, шоғырландыру, жинақтау

Қатысушылары еселенген мөлшерде өздеріне тиесілі қосымша мүлікпен жауап беретін серіктестік қалай аталады?

- 1) қосымша жауапкершілігі бар серіктестік
- 2) толықша серіктестіктері
- 3) шаруашылықтық серіктестіктер
- 4) қосылған жауапкершіліктегі сенім серіктестіктері
- 5) жауапкершілігі шектеулі серіктестік

Азаматтардың бірлескен қызмет үшін мүшелік негізде олардың жеке енбегімен қатысуына және мүшелерінің мүліктік жарналарын біріктіруіне негізделген ерікті бірлестік қалай аталады?

- 1) қоғамдық кооператив
- 2) акционерлік қоғамдар
- 3) шаруашылықтық серіктестік
- 4) еншілес фирмалар
- 5) өндірістік кооператив

SWOT талдауға реттеу жүргізу жатады:

- 1) бизнесті жүзеге асыру үдерісі
- 2) бизнес инфрақұрылымы элементі
- 3) жылжымайтын мүлік операциялары
- 4) бағалы қағаздар операциялары
- 5) кәсіпкерлік қызметті мемлекеттік реттеу

Кәсіпкерліктегі бәсекеге қарсы түсінік –

- 1) олигополия
- 2) басқарушылық
- 3) ұйымдастырушылық
- 4) тәуекелділік
- 5) монополия

Кәсіпкерлік тәуекелділік қандай жағдайда фирмаға объективті негізділікпен сипатталынады?

- 1) сыртқы ортаның анықсыздығынан
- 2) кәсіпкерлік қызметтің тәуекелдігі шартында

- 3) кәсіпкерліктің оңтайлылығы
- 4) кәсіпкерліктің жариясыздығы
- 5) нарықтық қатынастар шартында

Синдикат –

1) өздерінің заңдық және коммерциялық еріктілігін жоя отырып, өндірістік кешендерге әр түрлі кәсіпорындардың бірлестігі

2) акционерлік қоғам немесе ЖШС ретінде құрылатын ортақ өткізу арнасы арқылы тауарларын сатуды мақсат ететін картельдік мәміленің бір түрі

3) ортақ өткізу арнасы арқылы тауарларын сатуды мақсат ететін мәміле түрі

4) инновациялық жобалар мен бағдарламаларды жүзеге асыру үшін заңды тұлғалардың бірігуі

5) ұйымдық-құқықтық формаларына еш қатыссыз, басқа кәсіпорындардың акция пакеттерін иемдену арқылы олардың қызметтерін бақылау және басқару

Қоғамдық құндылықта сипатталатын бизнес жобаға отандық және халықаралық ұйымдармен ұсынылатын қаражат көзі қалай аталады?

- 1) кредит
- 2) грант
- 3) бюджеттік төлемдер
- 4) мемлекеттік тапсырыс қаражаты
- 5) тендерге арналған қаражат

Фирманың тіршілік етуіне бағытталған және бәсекелестермен іске асырылатын инновацияның өзгерістеріне ықпал ретінде болатын инновация:

- 1) реактивтік
- 2) стратегиялық
- 3) техникалық
- 4) ресурстық
- 5) ақпараттық

Қоғамдық еңбектің үнемделуімен, ресурстардың тиімді үлестірілуімен және ұлттық табыстың ұлғаюымен сипатталатын эффект:

- 1) ресурстық эффект

- 2) өлеуметтік эффект
- 3) экологиялық эффект
- 4) акпараттық эффект
- 5) экономикалық эффект

Кәсіпкерлік теориясының негізі қай уақытта басталды?

- 1) XIX ғасырдың ортасында
- 2) XV ғасыр мен XVI ғасыр аралығында
- 3) XVI ғасырдың аяғында
- 4) XVIII-XIX ғасыр кезеңінде
- 5) XX ғасырдың бас кезінде

«Жеке кәсіпкерлік туралы» заң қай жылы шығарылды?

- 1) 1995 жылы 75 шілде
- 2) 1993 жылы 20 тамызда
- 3) 1994 жылы 13 қыркүйекте
- 4) 1997 жылы 19 шілде
- 5) 1998 жылы 1 наурызда

«Бизнестің жол картасы-2020» мемлекеттік бағдарламасы қай жылы қабылданды?

- 1) 2000 ж.
- 2) 2003 ж.
- 3) 2005 ж.
- 4) 2008 ж.
- 5) 2010 ж.

Төмендегі сипаттардың қайсысы кәсіпкерлік қызметтің мәнін айқындай түседі?

- 1) көп табыстылыққа ұмтылу
- 2) тәуекелділікке даярлық
- 3) жанашылдыққа ұмтылу
- 4) көп табыстылыққа, жанашылдыққа ұмтылу, тәуекелділікке даярлық
- 5) тәуекелділікке даярлық, жанашылдыққа ұмтылу

Серіктестіктің мүлкі жеткіліксіз болғанда қатысушылары оның міндеттемелері бойынша өзіне тиесілі мүлікпен ортақтасып жауап беретін шаруашылық серіктестік түрі:

- 1) жауапкершілігі шектеулі серіктестік

- 2) толық серіктестік
- 3) акционерлік қоғам
- 4) бірлескен кәсіпкерлік
- 5) кеңестік кәсіпкерлік

Менеджердің тиімділігін арттырудың қандай жолдары бар:

- 1) оңтайлы ұйымдастыру, ынталандыру мен коммуникацияны қолдау, жұмысшылардың кәсіби өсіміне себепкер болу, ұтымды мақсат қою
- 2) оңтайлы ұйымдастыру
- 3) ынталандыру мен коммуникацияны қолдау
- 4) жұмысшылардың кәсіби өсіміне себепкер болу
- 5) ұтымды мақсат қою

Жеке кәсіпкерліктің артықшылығын көрсетіңіз:

- 1) мұрагерлікке өткізілмейді
- 2) алғашқы капиталды жинау қиыншылығы
- 3) кәсіпкердің жеке басты меншігіне қауіп төнуі мүмкін
- 4) құжаттардың көп көлемін қажет етпейді және тіркелінуі жеңіл өрі қымбат емес
- 5) мұрагерлікке өткізілмейді және тіркелінуі жеңіл өрі қымбат емес

Талдауға арналған жағдай.

Экономикалық жағынан шешім қабылдау

Бұл тапсырмада сізге жергілікті кеңестің отырысында баяндамашы рөл атқару ұсынылған. Жергілікті кеңестің отырысы төменде көрсетілген мәселелерді шешуге мақсатталған.

Жергілікті кеңестің отырысына қатысушылардың тізімінен өзіңізге бір рөлді тандап, төменде көрсетілген мәселелердің біреуін талдап, шешімін қарастырып баяндамаңызды дайындаңыз.

Жергілікті кеңестің отырысына қатысушылар

Рөлдер:

- өкім;
- салықтарды көтеруді болдырмау үшін уәде берген қалалық кеңесінің мүшесі;
- демалыс және ойын-сауық орындарын салуды қолдаған қалалық кеңес мүшесі;
- банк президенті;
- құрылыс компаниясының иесі;

- орта мектеп инспекторы;
- кәсіподақ көшбасшылары;
- қоршаған ортаны қорғау тобының өкілі.

Мәселелер

1. Жергілікті құрылыс компаниясы 20 коттедж құрылысын жүргізуді жоспарлап отыр. Құрылыс жүргізетін жер құс қорығы болып табылады. Компанияның иесі облысының әкімшілік шекараларын өзгерту және қала көріз жүйесі мен су мен жабдықтау туралы өтінішпен жергілікті кеңеске келді. Бұл әрекет қалаға 2,3 млн долл тұрады. Кейбір сарапшылардың айтуы бойынша, бұл құрылыс қалаға жылда салық түсімдерінің 75 мың долларын жинақтайды.

2. Бір ірі компания компьютер құрастыруға арналған зауыт салуды ұсынады. Компания қалалық кеңеске 99 жылға жылына бір долларға символикалық баға бойынша ғимаратты жалға беруді және салық жеңілдіктерін қамтамасыз етуді ұсынады. Жаңа компанияның ашылуы қала үшін салық түсімдерінен және жалға берілгеннің өтемақысынан айырылу болады.

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Ұсыныстардың қайсысы қала тұрғындары үшін ең тиімді болып табылады?
2. Қандай дәлелдеріңіз бар?

Талдауға арналған жағдай.

Тәуекелдерді таңдау

Сіз бай туысыңыздың мұрагері болып шықтыңыз. Ақшаны инвестициялау керек екені анық. Сізге мынадай әрекеттер ұсынылады:

- Үй сатып алу.
- Жаңа ресторан ашуға салым істеу.
- Ірі корпорацияның акцияларын сатып алу.

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Ұсыныстардың қайсысы сіз үшін ең тиімді болып табылады?
2. Қандай дәлелдеріңіз бар?

Талдауға арналған жағдай.***Инновациялық бизнес идеяны жүзеге асыру шарттары***

Сізге мүлде жаңа попкорн үшін машинаның тамаша идеясы келіпті. Сіз өз идеяңызды жүзеге асыру мақсатында капиталды тарту үшін не істемексіз?

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Бұл жанашылдықтың түрі қандай?
2. Жаңа машинаның өмірлік циклі қандай болуы мүмкін?
3. Қандай дәлелдеріңіз бар?

Талдауға арналған жағдай.***Инновация үлгісі – дербес компьютер***

XX ғасырдың 40-жылдарынан бастап есептеуіш техниканың дамуы өте қуатты компьютер жасау бағытында өрбіді. Олар электр энергиясын көп тұтынды, үлкен залдардағы орынды алды. Ережеге сай тұтынушы мен ЭЕМ арасында делдал бағдарламашы тұрды. ЭЕМ-ге рұқсатты кеңейту үшін бір жүйелік блокқа бірнеше монитор жалғады. 70-жылдары ЭЕМ жүйесі туралы, есептеуіш ресурстарды біріктіру туралы мәселе қозғала бастады. Нақты жағдай, ЭЕМ-ді техникалық және бағдарламалық қамтамасыз етудің жетіспеушілігі болатын. Мысалы, ең қарапайым деген сұрақтардың өзінің жауабын монитордың алдында ұзақ күтуге тура келді, себебі орталық ЭЕМ ресурстары бұл уақытта басқа мониторлармен жұмыс істеуге пайдаланатын, көбіне уақыт ақпараттарды ЭЕМ-нен мониторға және кері аударуға кететін. Алғашқы дербес компьютер «Альтаир 8800» 1974 жылы шықты. Бірақ ол техникалық тұрғыдан күнделікті дербес пайдалануға ыңғайсыз болғандықтан, алғашында, қоғам оларды қымбат деп қабылдады. Бірақ 1976 жылдың өзінде жиырма мыңнан астам дербес компьютер сатылды, оның төрттен бірін өзінің қызметтерінде ЭЕМ-нің жаңа түрін пайдаланғалы жатқан адамдар сатып алды. 1977 жылы 50 мың персоналды компьютер пайдаланылды, ал бес жылдан соң, яғни 1982 жылы 5 млн дербес компьютер қолданыста болды. Өсімі 100 есе. Бұл саладағы фирмалар шапшаң өсе бастады. Негізі 1977 жылы небары 2500 мың доллар жалпы капиталымен қаланған «Apple Computer» фирмасының алты жылдың ішінде жылдық сату көлемі 1 млрд долларға жетті. Үлкен ЭЕМ шығаратын фирмалар жаңа дербес компьютерлердің

жетістіктерін болжай алмай, бірден қайта құрыла алмады. Компьютер өнеркәсібі дамуының қате болжануының экономикалық салдары XX ғасырдың 80-жылдары байқалды: «ITEL», «ICL» фирмаларының жүздеген млн доллар залалы және «IBM» фирмасының миллиардтаған доллар жоғалтқан пайдасы. Нәтижесінде 1980 жылдың қарашасында ірі компьютер фирмаларының бірі «ITEL» банкрот деп жарияланды. 1974-1978 жылдарда жалпы табысының төрт есе өскеніне және 690 млн долларға жеткеніне қарамастан «ITEL»-дің бұл уақытқа дейінгі қарызы 1,2 млрд долларға жетті. Ал «IBM» фирмасының жалпы табысы алғаш 1979 жылы төмендеді, бірақ фирма дер кезінде тиімді әрекет пайдалануға көшті. 1981 жылы 12 тамызда «IBM» фирмасы өзінің алғаш дербес компьютерін шығарды. Компьютер техникасын өндірушілердің техникалық саясатты дұрыс жүргізе білмеуінен XX ғасырдың 80-жылдарының екінші жартысында Қазақстан компьютер импортерлеріне ашық нарық болды. Ең бірінші Қазақстан нарығын жаулап алушы – «IBM» мен сонымен бірлескен фирмалар. Кезінде «Apple Computer» фирмасына өз өнімдерін КСРО-ға шығаруға АҚШ үкіметі рұқсат бермеді. Кейінірек рұқсат берілген кезде мүлде кеш болды, себебі бұл уақытта нарықты фирманың бәсекелестері жаулап алған болатын. «Макинтош» әрең дегенде қазақстандық нарықтың кішкентай үлесін жаулап алды. «Apple Computer» басқа фирмаларға қарағанда компьютерлерді көп мөлшерде шығарады, жалпы әлемдік шығарылымның 10-12 %-ын құрайды. Бірақ «IBM» фирмасы басқа дербес компьютер шығаратын фирмалармен бірлесіп, ал «Apple Computer» жалғыз өзі жұмыс істейді. «Apple Computer» фирмасы өнімдерінің техникалық, бағдарламалық артықшылықтарына қарамастан, «IBM» фирмасы өнімдерінің позициясы артық екенін байқайсыз. «Apple Computer» үшін бірінші орынды ұстап қалғаннан гөрі алға озып шығу жеңіл болды. 2007 жылы «Apple Computer» компаниясы компьютерлер нарығынан гөрі тұрмыс техникасын жасауға көшкенін жария ету үшін атын «Apple» деп өзгертті. Қазір әлемдегі ең инновациялық компаниялардың көшбасшысы болып өзінің инновациялық технологиясы және эстетикалық дизайнымен ерекшеленетін iPod, iPad өнімдерінің аркасында «Apple» компаниясы саналады.

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Компьютер жасау саласының дамуына қандай факторлар кері, қандай факторлар оң әсер етті?

2. Неліктен «Apple» компаниясы дербес компьютер жасаудан ұялы телефондар мен iPod, iPad жасауға ауысып отыр? Сенің ойыңша, компьютер жасау саласының болашағы қандай болады?
3. Қазақстанда компьютер жинау, жасау саласын дамытуға мүмкіншіліктер бар ма?

Талдауға берілген жағдай

«Форд мотор Ко» компаниясының «Таурус» жобасын жүзеге асыру

АҚШ-тың «Форд» және басқа автомобиль жасайтын компаниялары, әдетте, инновациялық жаңалықтары бар автомобильдерді инновациялық қызметті ұйымдастырудың тізбекті әдісімен жасайды. Бастапқыда, дизайнерлер автомобиль қандай болатынын шешеді. Содан соң дайын сызбалар мен қыш модельдер технологтарға түседі, олар өз өзгерістерін енгізіп, эстафетаны өндірісшілерге жібереді. Өндірісшілер автомобильді қалай және неден жасалуын шешеді. Өткізу мен маркетинг бөлімі автомобильді сату, жарнамалау жолдарын іздейді. Жоба аяқталған кезде конвейердегі жұмысшылар мен әлеуетті сатып алушылардың өз пікірлерін білдіріп, өзгерістер енгізуіне кеш болады.

Инновациялық қызметті ұйымдастырудың тізбекті әдісін «Фордтың» жұмысшылары «іргеден асыру» деп атады. Оның кемшілігі бар. Эстафетаны қабылдаушыларға жұмыс, әдетте, екі себеп бойынша ұнамайды:

- көп инженерлер басқалардың инновациялық өнімнің авторы болғанын қолдамайды;
- инженерлер, жобалаушылар ұсыныстарының үнемді және қауіпсіз жолмен жүзеге асыру тәсілін таба алмауы мүмкін және т.б.
- инновациялық жобаның нәтижесіне ешкім жауапкершілік алмайды: не бастапқыда ол оның идеясы болған жоқ, не көп өзгерістен кейін бастапқы идеядан алшақ кеткен.

«Таурус» жаңа автомобилімен жұмыс істеу үшін толық бригада құрылды, оның жетекшісі жобаны ұйымдастырып, жүргізді. Дизайнерлер өткізуге дейінгі барлық операциялар параллельді және келісіліп істелді. Бұл бұйымның сапасын жақсартуды қамтамасыз етуге мүмкіндік жасады. Автомобильдің сызбаларымен өндірістің жинау цехының жұмысшылары танысып, экспертиза жасауға берілді. Бұл «Форд мотор Ко» жұмысшыларының 1401 ұсыныс тізімін жасауға мүмкіндік берді. Осы тізімнің 80 %-ы іске асырылды. Идеялар, негізінен, оны енгізушілердікі болды.

«Таурус» тобы идеяларды табу үдерісінде оларды компьютерге енгізіп, әрдайым қолданылуда таңдап отыратын. Әр жағдайда ұсыныс жасаған жұмысшыларды хабарландырып отырды. Егер идея қабылданбаса себебін айтып түсіндірді.

Нәтиже: 1986 жылы «Мотор трендз» журналында «Таурусқа» «Жыл автомобилі» сыйлығы берілді. «Форд» өз тәжірибесінде алғаш рет осындай инновациялық жобаны 3 айға жетпейтін мерзімде іске асырды (08.11.85-28.01.86.) және 1986 жылдың 28 қаңтарынан «Таурус» шығарыла бастады.

Талдауға арналған сұрақтар:

1. ФОРД компаниясының инновациялық үдерісті жүргізгендегі ерекшеліктері?
2. «Іргеден асыру» әдісінің, яғни инновациялық үдерістің тізбекті нысанының кемшіліктерін атаңыз.

Талдауға арналған жағдай.

Ең инновациялық компаниялар – әлем көшбасшылары

Тұрмыстық радиотехника облысында жапондық SONY фирмасы алдыңғы қатарлы инновациялық компаниялардың бірі болып табылады. Ол өзінің елу жылдық қызметінде тұрақты түрде күнделікті тұрмысқа пайдаланылатын жана технологияны енгізді. 1991 жылы фирма сатулуларының көлемі 26 млрд доллар болды, ал 1996 жылы 36,6 млрд долларға өсті. Барлық фирма өнімдері 9 мың адамнан тұратын ғылыми және инженер қызметкерлерімен өңделген (жалпы фирмада қызмет істейтіндер 112,9 мың адам). Фирма сату көлемінен 5,7 пайызды құрайтын 4,5 млрд долларды зерттеуге және өндеуге жұмсайды. Жыл сайын фирма мың жаңа өнім ұсынады, яғни әр жұмыс күнінде 4 инновациялық өнім жасайды. Олардың 800-ге жуығы – бұрыннан нарықта бар өнімдердің жаңартылған түрлері немесе жақсартылған мінездемелері бар өнімдер. Қалған екі жүзі – жана нарықты ашуға көзделген жана өнімдер, олар – жана аудио және видеотехнологиялар, компьютерлік техникалар.

АҚШ-тың автомобиль нарығының 88 %-ын General Motors бақылайды. 1983 жылдың өзінде АҚШ-тың ең ірі компанияларының арасында General Motors бесінші орынды алған. 1994 жылы АҚШ-тың ең ірі компанияларының арасында сату көлемі 120 млрд долларды

күраған, таза пайдасы 2,5 млрд доллар және қызметкерлер саны 876 мың адам көрсеткіштері бойынша оныншы орынды алды. Компания ғылыми зерттеулерге 4,2 млрд доллар немесе сату көлемінің 4 %-ын жұмсаған болатын. 1996 жылы General Motors-та 900 мыңға жуық адам жұмыс істеді, оның 130 мыңы – «ақ жағалар».

General Electric бірлестігі электромотор, электрлі құрал-жабдықтар, медициналық диагностикалық аппараттар, медициналық лазерлік құрал-жабдықтар, термопластика, компьютерлік басқаруы бар теміржол локомотивтер, рентген және ультрадыбысты аппаратура шығаратын жетекші өндіруші болып табылады. Барлық бөлімшелерде 307 мың адам жұмыс істейді, оның ішінде 22 мың адам – ғылыми зерттеу жұмыстарымен айналысатын ғылыми қызметкерлер мен инженерлер. 1998 жылы ғылыми зерттеулерге 3,5 млрд доллар жұмсалған. 1995 жылы General Electric бірлестігі ең ірі компаниялардың арасында айналым бойынша 8-орынды, пайдасы бойынша 2-орынды, қызметкерлері бойынша 5-орынды алған.

Талдауға арналған сұрақтар:

1. Сіздің пікіріңізше, неге нақ осы компаниялар инновациялық кәсіпкерлікте табысқа жетті?
2. Қазақстан нарығында инновациялық өнім өндіруші қандай компанияларды білесіз?

БИБЛИОГРАФИЯЛЫҚ ТІЗІМ

1. Джулаева А.М. Организация бизнеса. – Алматы: Қазақ университеті, 2012. – 229 с.
2. Сейдахметов А.С., Елшибекова К.Ж. Предпринимательство. – Алматы, 2010. – 299 с.
3. Предпринимательство: учебник / под ред. В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 636 с.
4. Купешова С.Т. Инновациялық менеджмент. – Алматы: Қазақ университеті, 2014. – 236 с.
5. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник. – СПб., 2009. – 372 с.
6. Лапуста М.Г. Предпринимательство. – М., 2008. – 607 с.
7. Елемесов Р.Е., Джулаева А.М., Мырзахметова А.М., Алиева С.Д. Экономика зарубежных стран. – Алматы, 2009. – 238 с.
8. Шаш Н.Н. Бизнес-план / под ред. А.В. Касьянова. – М., 2007. – 486 с.
9. Лапыгин Ю.Н. и др. Бизнес-план: стратегия и тактика развития компании. – М., 2007. – 256 с.
10. Коршунова Е.М. Бизнес-план инвестиционного проекта: учебное пособие / Е.М. Коршунова, Н.А. Малинина, К.В. Малинина. – СПб., 2011. – 135 с.
11. Попов А.И. Бизнес-план инновационного проекта: методические разработки. – Тамбов, 2009. – 16 с.
12. Орлова Е. Бизнес-план: методика составления и анализ основных ошибок. – М., 2011. – 157 с.
13. Головань С.И., Спиридонов М.А. Бизнес-планирование и инвестирование: учебник. – Ростов н/Д, 2008. – 302 с.
14. Игнатюк Н.А. Государственно-частное партнёрство: учебник. – М., 2012. – 384 с.
15. Нурсейтова Г.Б. Персоналды басқару. – Алматы: Қазақ университеті, 2011. – 97 с.
16. Анискин Ю.П. Управленческие решения: оқулық. – М.: Омега-Л., 2010. – 383 с.
17. Егоршин А.П. Этика деловых отношений. – Н., 2008. – 400 с.

18. Отчет о состоянии развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане и его регионах. – Алматы: Даму, 2014.
19. «Оңалту және банкроттық туралы» Қазақстан Республикасының 2014 жылғы 7 наурыздағы № 176-V заңы.
20. «Жеке кәсіпкерлік туралы» 2006 жылғы 31 қаңтардағы ҚР заңы.

МАЗМҰНЫ

КІРІСПЕ	3
1. БИЗНЕСТІҢ МӘНІ МЕН ТҮРЛЕРІ	5
1.1. Бизнес кәсіпкерлік іскерлікті жүзеге асырудың формасы ретінде	5
1.2. Бизнестің түрлері. Бизнес түрлерінің жіктелуі	7
2. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ БИЗНЕСТІҢ ҰЙЫМДЫҚ-ҚҰҚЫҚТЫҚ ФОРМАЛАРЫ	13
2.1. Кәсіпорынның ұйымдық-құқықтық нысанына жалпы түсінік	13
2.2. Жеке кәсіпкерлік	14
2.3. Шаруашылық серіктестік және оның түрлері.....	15
2.4. Акционерлік қоғам.....	21
2.5. Өндірістік кооператив.....	22
3. ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУЫ.....	25
3.1. Шағын бизнестің экономикадағы рөлі.....	25
3.2. Қазақстандағы шағын және орта бизнестің жағдайы	27
4. ІРІ БИЗНЕСТІҢ ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУЫ	33
4.1. Ірі бизнестің ұйымдық-экономикалық нысандары	33
4.2. Қазақстандағы ірі бизнестің жағдайы	36
5. ВЕНЧУРЛЫҚ БИЗНЕСТІҢ ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУЫ.....	39
5.1. Инновациялық кәсіпкерлік	39
5.2. Венчурлық бизнестің түсінігі, мәні және рөлі.....	43
5.3. Венчурлық қаржыландырудың ерекшеліктері.....	46
6. ЖЕКЕ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ҚҰРЫЛУЫ ЖӘНЕ БИЗНЕС ТҮЛҒАЛАРДЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК ТІРКЕЛУІ.....	50
6.1. Жеке кәсіпкерлікті құрудың негізгі сатылары	50
6.2. Заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу тәртібі.....	52

7. БИЗНЕС СУБЪЕКТИЛЕРІНІҢ ТАРАТЫЛУЫ	57
7.1. Бизнес субъектілерін тарату себептері мен әдістері	57
7.2. Бизнес субъектілерінің дәрменсіздігі және банкроттықтың рәсімдері	60
8. БИЗНЕСТІҢ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕЛУІ	69
8.1. Бизнесті мемлекеттік реттеу жүйесі.....	69
8.2. Бизнестің салықтық-бюджеттік және кедендік реттелуі	70
9. БИЗНЕС ЖОСПАРЛАУ	79
9.1. Бизнес жоспарлаудың қажеттілігі мен ерекшеліктері.....	79
9.2. Бизнес жоспарды құру әдістемесі	80
10. БИЗНЕСТЕГІ КЕЛІСІМДЕР ЖӘНЕ КЕЛІСІМШАРТТАР	88
10.1. Бизнестегі келісімдер	88
10.2. Кәсіпкерлік шарт және оның түрлері	92
11. БИЗНЕСТІ ҚАРЖЫ РЕСУРСАРЫМЕН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ	103
11.1. Қаржылық ресурстар	103
11.2. Бизнесті қаржыландыру көздері мен әдістері	105
12. БИЗНЕСТІ ЕҢБЕК РЕСУРСАРЫМЕН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ	115
12.1. Фирма персоналы және оның кәсіби дамуы	115
12.2. Персоналды мотивациялау және ынталандыру	119
13. БИЗНЕСТІ РЕСУРСАРМЕН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ ҮДЕРІСІН ОПТИМИЗАЦИЯЛАУ. АУТСОРСИНГ	125
13.1. Ресурстарды оптимизациялаудың қажеттілігі мен мағынасы	125
13.2. Аутсорсинг ресурстарды онтайландыру үдерісінде	126
13.3. Қазақстандағы аутсорсинг нарығы	129
14. БИЗНЕСТІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІ	133
14.1. Бизнесті жүргізудің экономикалық тиімділігінің көрсеткіштері	133

14.2. Бизнесің төлемкабілеттілігі мен қаржылық тұрақтылығы	137
ТЕСТ ТАПСЫРМАЛАРЫ, ТАЛДАУҒА АРНАЛҒАН ЖАҒДАЙЛАР	146
БИБЛИОГРАФИЯЛЫҚ ТІЗІМ	169