



Р.Қ. Елшібаев

КӨСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ

ОҚУ ҚҰРАЛЫ



*Т. Рысқұлов атынағы
ҚазЭУ-дің осы замандағы
оқу басылымдары*

Р.Қ. ЕЛШІБАЕВ

КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ

Оқу құралы



Алматы
2009

УДК 005 (075.8)
ББК 65.290 я 73
Е 52

Е 52 **Елшібаев Р.Қ.**

Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру: Оқу құралы. – Алматы: Экономика. 2009. – 218 бет

ISBN 978–601–225–101–2

Оқу құралында қазіргі кезде кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру, дамыту, мемлекеттік қолдау, шағын және орта бизнесті ұйымдастыру мен басқару ерекшеліктері, бизнес-жоспар әзірлеу, кәсіпкерлік қызметтің тиімділігін бағалау, персоналды ынталандыру мен еңбекақы төлеу жүйесі, кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру, кәсіпкерлік субъектілері мен олардың өзіндік ерекшеліктерін анықтаудың теориялық және тәжірибелік мәселелері қарастырылған.

Оқу құралы студенттерге, магистранттарға, ізденушілер мен аспиранттарға, жоғары оқу орындарының оқытушыларына, кәсіпкерлік қызметін жаңа бастаған іскер адамдарға арналған.

УДК 005 (075.8)
ББК 65.290 я 73

Пікір жазғандар: **Н.Т. Смағұлова** – М. Тынышпаев атындағы Қазақ көлік және коммуникация академиясының «Көлік-коммуникация кешенінің экономикасы» кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д., профессор;
Ж.Ж. Сүлейменов – ҚазҰАУ-нің «Экономика» кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д., профессор;
Ғ.Н. Сансызбаева – Т. Рысқұлов атындағы «Экономиканы мемлекеттік реттеу» кафедрасының профессоры, э.ғ.д.

ҚР Жоғары оқу орындарының «Әлеуметтік ғылымдар және бизнес» мамандығы топтары бойынша Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің ОӘК және Ғылыми Кеңесі ұсынған

Е $\frac{0605010200 - 35}{444 (05) - 09}$ – 09

ISBN 978–601–225–101–2 © Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ, 2009.
Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлт университетінің «Экономика» кафедрасы, 2009.

Бұл еңбекті немесе келесі оның бөліктерін автордың келісімінсіз таратуға және авторлық құқық жөніндегі нормаларға қайшы келетін басқа да әрекеттерге тыйым салынады өрі заң бойынша жазаланады.

КІРІСПЕ

Еліміздің экономикалық дамуының қай кезеңінде болмасын кәсіпкерлікті ұйымдастыру мен дамыту маңыздылығын жоғалтпақ емес. Қазақстанның дамуының қазіргі сатысы экономика мен қоғамды басқаруда өте күрделі мәселелердің пайда болуымен сипатталады. Ол әлемді қамтыған қаржы дағдарысы, еліміздің әлемдік экономикаға кірігуі мен жаһандану жағдайында, сондай-ақ дүниежүзілік сауда ұйымына кіруге дайындық тұсында бизнесті ұтымды ұйымдастыру, басқару және тиімділігін арттыру сияқты мәселелерді де қамтиды. Кәсіпкерлікті, соның ішінде шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту мемлекеттік экономикалық саясаттың басымды бағыты болып саналады. Сондықтан да кәсіпкерліктің дамуы бірқатар әлеуметтік-экономикалық мәселелердің оң шешімін табуына және экономиканың өсу қарқынына оң ықпал етеді. Экономиканың нақ осы секторы мемлекеттің стратегиялық мақсаттары мен ағымдағы міндеттерін шешуге мүмкіндік береді.

Осы аталғандарды ескере отырып, кәсіпкерлікті, әсіресе шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту қазіргі кезде объективті қажеттілік екендігіне көзіміз жетеді. Өйткені ол мемлекеттің экономикалық жаңаруы мен жетілуіне, өндіріске, халықтың жұмыспен қамтылуына және өзге де мәселелерді шешуге оң әсерін тигізумен бірге белгіленген экономикалық саясатты жүзеге асыруды қамтамасыз ете алады. Осыған байланысты мемлекеттің кәсіпкерлікті ұйымдастыру мен дамытуға және оны жан-жақты қолдауға жағдай жасауы бірінші кезекте шағын және орта кәсіпкерліктің дамуына мол мүмкіндіктер ашады. Бұл мәселе еліміздің экономикалық саясатының құрамдас бөлігі ретінде барлық даму стратегияларында, мемлекеттік бағдарламаларда және Елбасының жыл сайынғы Жолдауларында да қарастырылып, мемлекет тарапынан ерекше назар аударылып отыр.

Қазақстан Республикасы Президентінің 2008 жылғы 6 ақпандағы «Қазақстан халқының әл-ауқатын арттыру – мемлекеттік саясаттың басты мақсаты» деп аталатын Жолдауында Үкімет шағын және орта бизнестің бәсекеге қабілеттілігін ынталандыру жөнінде дәйекті жұмысты жалғастыруға тиіс, – деп атап көрсетілді. Елбасы «Дамыған кәсіпкерлік сектор – кез келген ел экономикасының негізі. Осыған байланысты әкімшілік реформа аясында Үкіметке бизнеске түсетін әкімшілік салмақты батыл азайтуды, рұқсат беру жүйесін, ең алдымен лицензиялауды, сертификаттауды, аккредиттеуді одан әрі оңайлатуды тапсырамын», – деген болатын. Бұл кәсіпкерліктің экономикадағы рөлінің жоғарылығын, оны ұйымдастыру, дамыту мен қолдауға баса назар аудару қажеттігін көрсетеді. Сондықтан елімізде кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру мәселесін теориялық-

4 Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру

әдістемелік және ғылыми-талдамалық негізде қарастырудың маңыздылығы жоғары.

Соңғы жылдары экономикалық мамандықты бітіруші түлектер саны айтарлықтай артқанымен жоғары білікті мамандарға деген сұраныс әлі де болса жоғары. Ал жоғары білікті кәсіби мамандар даярлауға оқу-әдістемелік материалдармен қамтамасыз ету белгілі бір деңгейде ықпал етеді.

Қазір сапалы оқулықтар мен оқу құралдары, әсіресе мемлекеттік тілдегі экономикалық әдебиеттер тапшы екендігі жасырын емес. Сондықтан экономикалық мамандықтар бойынша мемлекеттік тілде білім алатындар үшін сапалы оқу-әдістемелік материалдардың, оқулықтар мен оқу құралдарын көптеп шығарудың қажеттілігі мен құндылығы жоғары.

Оқырмандар назарына ұсынылып отырған «Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру» атты оқу құралы «050506 – Экономика» мамандығының студенттері үшін міндетті бейіндік пән ретінде анықталған «Кәсіпкерлік» пәнінің типтік оқу бағдарламасына сәйкес дайындалған. Бұл оқу құралын «Кәсіпкерлік», «Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру», «Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерлік», «Кәсіпкерлік қызмет негіздері», «Экономика және шағын, орта бизнесті ұйымдастыру», «Шағын бизнесті ұйымдастыру», «Бизнесті ұйымдастыру» пәндерін оқытуда пайдалануға болады. Себебі, оқу құралы үш тараудан тұрады.

Бірінші тарауда, кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру мәселелері қарастырылса, екінші тарау шағын және орта бизнесті ұйымдастыру ерекшеліктеріне арналған. Ал, үшінші тарауда кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру, шағын бизнесті дамыту мен мемлекеттік қолдаудың шетелдік озық тәжірибелері қарастырылған. Әрбір тарау бірнеше тақырыптарды жинақтай келіп, әрбір тақырыптың соңында оны толық меңгеруге арналған сұрақтар (бақылау сұрақтары) келтірілген. Сонымен қатар тест тапсырмалары мен терминологиялық сөздік (глоссарий) те қамтылған.

«Кәсіпкерлік» пәнін оқып үйрену кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру, басқару және кәсіпкерлік қызметтің тиімділігін бағалау, кәсіпкерлік тәуекелді басқару, бизнес-жоспар әзірлеу ерекшеліктерін меңгеру, кәсіпкерлікті жүзеге асыру кезінде еңбек ресурстарын басқару және басқа да мәселелер жөнінде теориялық және тәжірибелік дағдыларды меңгеруге арналған. Бұл курстың мақсаты экономикалық дамудың жаңа кезеңінде студенттерге кәсіпкерлік қызметті ұйымдастырудың ғылыми және тәжірибелік негіздерін, қазіргі жағдайдағы ерекшеліктерін үйретіп қана қоймай, теориялық білімдерін іс-жүзінде еркін пайдалана білуге дайындау болып табылады.

«Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру» атты оқу құралы «050506 – Экономика» мамандығы бойынша оқытудың жалпыға міндетті білім беру стандарттарының негізінде барлық талаптарға сай дайындалған.

1-ТАРАУ

КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ НЕГІЗДЕРІ

1.1. Кәсіпкерліктің пайда болу тарихы, мәні және маңызы

Қазақстан Республикасы егеменді мемлекет ретінде қалыптасу кезеңінде экономикалық реформалардың табысты жүзеге асуына ерекше назар аударды. Өйткені ұзақ жылдар бойы үстемдік еткен жоспарлы экономикадан нарықтық экономикаға өту тұсында оның маңыздылығы жоғары болды. Осыған байланысты елімізде меншіктің әр түрлі нысандарының қалыптасуы және соның негізінде кәсіпкерлік қызмет еркіндігіне жол беру кәсіпкерліктің қалыптасуы мен дамуының бастапқы алғышарты болып табылады.

Кез келген мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық дамуының көптеген факторларының ішінде кәсіпкерлік қызмет және оның субъектілері, яғни кәсіпкерлер маңызды рөл атқарады. Кәсіпкерліктің мәні мен маңызын ашу, оның негізгі белгілерін анықтауға экономика ғылымы үш ғасырдан астам уақыттан бері өзіндік үлес қосып келеді. Алайда, үздіксіз жүргізілген зерттеулер негізінде «кәсіпкерлік» түсінігі жаңа элементтермен толығы түсті. Ол өз кезегінде кәсіпкерліктің мәні мен мазмұнын толық ашуға септігін тигізеді. Бірақ ол қоғам мен экономиканың дамуына сәйкес жүйелі түрде зерттеуді қажет етеді.

Кәсіпкерліктің пайда болу тарихы орта ғасырлардан бастау алса, кәсіпкер түсінігін алғаш рет ағылшын экономисі Ричард Контильон XVII ғ.-XVIII ғасырдың басында енгізген. Оның пікірінше, кәсіпкер – ол тәуекел жағдайында іс-әрекетін жүзеге асыратын

адам. Кейінірек атақты француз экономисі Ж.Б. Сэй (1767-1832) кәсіпкерлік қызмет негізгі *үш өндіріс факторының*, яғни *жер, капитал, еңбектің* өзара үйлесуі мен бірігуі нәтижесінде орын алады деп сипаттаған. Ол кәсіпкерді тәуекелге бара отырып, өз есебінен өз пайдасы үшін қандай да бір өнім өндіруді қолға алған адам деп есептейді. Ал ағылшынның экономист-ғалымы А. Смиттің (1723-1790) пікірінше, кәсіпкер – капиталдың меншік иесі бола отырып, белгілі бір коммерциялық идеяларды жүзеге асыру және пайда табу үшін тәуекелге баруы [1].

XIX-XX ғасырларда кәсіпкерлік институтының рөлі мен мәні күшейе түсті. Француз экономисі А. Маршал (1907-1968) жоғарыда атап өткен үш өндіріс факторына (жер, капитал, еңбек) төртінші фактор ретінде ұйымдастыруды қосты. Ал, американдық экономист Дж. Б. Кларктың (1847-1938) пікірінше, өндіріс процесінде төрт фактор тұрақты түрде қатысады. Олар: *капитал, капиталдық игіліктер* – жер мен өндіріс құралдары, *кәсіпкерлік қызмет, жұмысшының еңбегі*. Осыған байланысты әрбір факторға өндірістік түсімнің өзіндік үлесі тән болуы керек: капитал капиталиске – пайыз түрінде, капиталдық игіліктер – рента түрінде, кәсіпкерлік қызмет – пайда түрінде үлесті алып келсе, жұмысшылар еңбегі оған жалақыны қамтамасыз етеді [1,116.]. Танымал американдық ғалым, Й. Шумпетер (1883-1950) кәсіпкер түсінігін «новатор» ретінде сипаттайды. Атап айтатын болсақ, кәсіпкер – бұл жаңа технологияларды әзірлейтін новатор (жаңашыл). Басқаша айтқанда, ол өндіргіш күштерді жаңаша ұйымдастырады, үйлестіреді және олардың қозғалысы өз кезегінде жалпы экономикалық өсімге немесе өндіріс циклінің жеделдеуіне алып келеді. Оның ойынша, кәсіпкердің функциясы – экономикалық өсімді қамтамасыз етуде, капиталистік экономиканың дамуында маңызды рөл атқаратын жаңашылдықты жүзеге асыру. Осыған байланысты Шумпетер кәсіпкерлік қызметті іске асыруда пайдаланылатын немесе ескерілетін негізгі мәселелерді атап көрсеткен. Оларға төмендегілер жатқызылады:

- жаңа өнімдер өндіру және қызметтер көрсету;
- өндірістің жаңа әдістерін анықтау немесе жаңа технологиялар енгізу;

- өткізудің жаңа нарықтарына ие болу;
- жабдықтаудың (шикізаттың) жаңа көздеріне ие болу мүмкіндіктері;
- ұйымдастырудың жаңа нысандарын анықтаудың қажеттілігі.

Кәсіпкерлікті жоғарыда аталған ғалымдардан басқа да көптеген экономист-ғалымдар әр түрлі аспектіде қарастырған. Зерттеушілердің бір тобы, «кәсіпкерлікті шаруашылық жүргізуші субъектілердің бюджет алдындағы қаржылық міндеттемелерін өтеу мен жеке істің дамуын қанағаттандыру үшін түрлі қызметтер аясында еркін экономикалық қызмет ету, нарық субъектілері мен қоғамның нақты тұтынушыларының сұраныстарын өнім өндіру (жұмыс орындау, қызмет көрсету) арқылы қанағаттандыру және пайда табу мақсатындағы іс-әрекет» ретінде қарастырса, тағы бір тобы «кәсіпкерлікті меншік иелерінің инновациялық іс-әрекетіне негізделген, жаңа идеяларды табу және оларды қолдану, сондай-ақ, нақты кәсіпкерлік жобаларға енгізуге бағытталған шаруашылық жүргізу қағидаларының жаңа түрі» ретінде сипаттайды.

Қазақстанда кәсіпкерліктің пайда болуы мен қалыптасуы қайта құру кезеңінен бастау алып тәуелсіздіктің алғашқы жылдарында жалғасын тапты. Еліміздің негізгі заңнамалық құжаттарының бірі Азаматтық кодексте (Жалпы бөлім, 1-бөлімнің 10-бабы) кәсіпкерлікке мынадай анықтама берген: «Кәсіпкерлік – меншік түрлеріне қарамастан, азаматтар мен заңды тұлғалардың, тауарларға (жұмысқа, қызметке) сұранымды қанағаттандыру арқылы таза табыс табуға бағытталған (жеке кәсіпкерлікке не мемлекеттік кәсіпкерлікке негізделген) ынталы қызметі». Кәсіпкерлік қызмет кәсіпкердің атынан, оның тәуекел етуімен және мүліктік жауапкершілігімен жүзеге асырылады. Ал, мемлекет кәсіпкерлік қызмет еркіндігіне кепілдік береді және оны қорғау мен қолдауды қамтамасыз етеді.

Қазақстан Республикасының Конституциясында атап көрсетілгендей, әркімнің кәсіпкерлік қызмет еркіндігіне, өз мүлкін кез келген заңды кәсіпкерлік қызмет үшін еркін пайдалануға құқығы бар. Монополистік қызмет заңмен реттеледі әрі шектеледі. Жосықсыз

(әділетсіз) бәсекеге тыйым салынады. Сонымен бірге, кәсіпкерліктің негізгі қағидаларына келесілерді де жатқызуға болады:

- кәсіпкерлік қызметке азаматтар мен заңды тұлғалардың мүліктері мен қаражаттарын тарту;
- кәсіпкерлік қызметті іске асыру мен даму бағыттарын дербес анықтау (жабдықтаушыларды, өткізу нарықтарын еркін таңдау, өнім түрлері мен өндіріс көлемін анықтау т.б.);
- материалдық, қаржылық, еңбек, табиғи және басқа да ресурстарды тарту және пайдалану;
- салық және басқа да міндетті төлемдерді, міндеттемелерді төлегеннен кейін қалған табыс көлемін бөлу еркіндігі.
- Кәсіпкерлік қызметтің негізгі белгілері ретінде мыналарды атап көрсетуге болады:
 - мүліктік және ұйымдастырушылық дербестік;
 - тәуекел мен жауапкершіліктің болуы;
 - экономикалық мүдделілік немесе табыс табу;
 - қоғамдық қажеттілікті және сұранысты қанағаттандыру үшін өнім өндіру (жұмыс орындау, қызмет көрсету);
 - заң шеңберінде іскерлік іс-әрекеттерді жүзеге асыру.

Кәсіпкерлік экономикада маңызды орынға ие бола отырып бірқатар маңызды функцияларды орындайды. Олардың қатарына жалпы экономикалық, ресурстық, жаңашылдық, әлеуметтік, ұйымдастырушылық, шаруашылықтық және жекетұлғалық функциялар жатқызылады.

Кәсіпкерлік қызметті тиімді әрі тұрақты түрде жүзеге асыру үшін белгілі бір шарттар немесе жағдайлар жасалуы тиіс. Әдетте, олар экономикалық, әлеуметтік және құқықтық шарттар түрінде қарастырылады. Осы аталған шарттардың әрқайсысына қысқаша тоқталайық.

Экономикалық шарттар:

- меншіктің әр түрлі нысандары мен типтерінің болуы және олардың өзара бәсекелесуі;
- мемлекеттің тұрақты экономикалық саясаты;
- кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымының дамуы;
- ақша қаражаттары және олардың қол жетерлік болуы;

- төлем төлеуге қабілетті сұраныстың болуы (тұтынушылардың төлем қабілеттілігі);
- бос жұмыс орындарының болуы, жұмыс күшінің жетіспеушілігі немесе артық болуы;
- ұтымды сыртқы экономикалық саясат, отандық тауар өндірушілерді қорғау және т.с.с.

Әлеуметтік шарттар:

- белгілі бір талғамға, сәнге (модаға) сәйкес келетін тауарларды сатып алу;
- еңбек жағдайы және жалақы деңгейі;
- кәсіпкерлер мамандарын даярлау, қайта даярлау және біліктілігін арттыру;
- кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру және кәсіпорынды басқару бойынша кеңес беру орталықтарын құру;
- кәсіпкерлік этика мен мәдениет деңгейі және т.б.

Құқықтық шарттар:

- кәсіпкерлікті дамытуға қолайлы жағдайлар жасайтын және кәсіпкерлік қызметті реттейтін тиімді әрі тұрақты құқықтық база (негіз);
- дамыған антимонополдық (монополияға қарсы) заңнама және оны жүзеге асырудың нақты әрекет ететін механизмдерінің болуы;
- интеллектуалдық меншікті (өнертапқыштық, патент, лицензия т.б.) тиімді қорғау жүйесі;
- кәсіпорынды тіркеу мен таратудың оңайлатылған тәртібі;
- өндірістік кәсіпкерлікті ынталандыру бағытында салықтық заңнаманы жетілдіру.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

1. *Кәсіпкерліктің пайда болуы мен даму эволюциясын толықтырып, кесте түрінде көрсетіңіз.*
2. *Й. Шумпетердің кәсіпкерлікті іске асыруға қатысты ұсынған негізгі мәселелерінің әрқайсысына қысқаша сипаттама беріңіз.*

3. *Кәсіпкер және кәсіпкерлік түсінігіне, негізгі қағидалары мен белгілеріне өзіңіздің ой-пікіріңізді білдіріп, толықтырыңыз.*
4. *Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асырудың экономикалық, құқықтық, әлеуметтік шарттарын нақтылап, олардың кәсіпкерлікті дамытуға тигізетін әсерін талқылаңыз.*

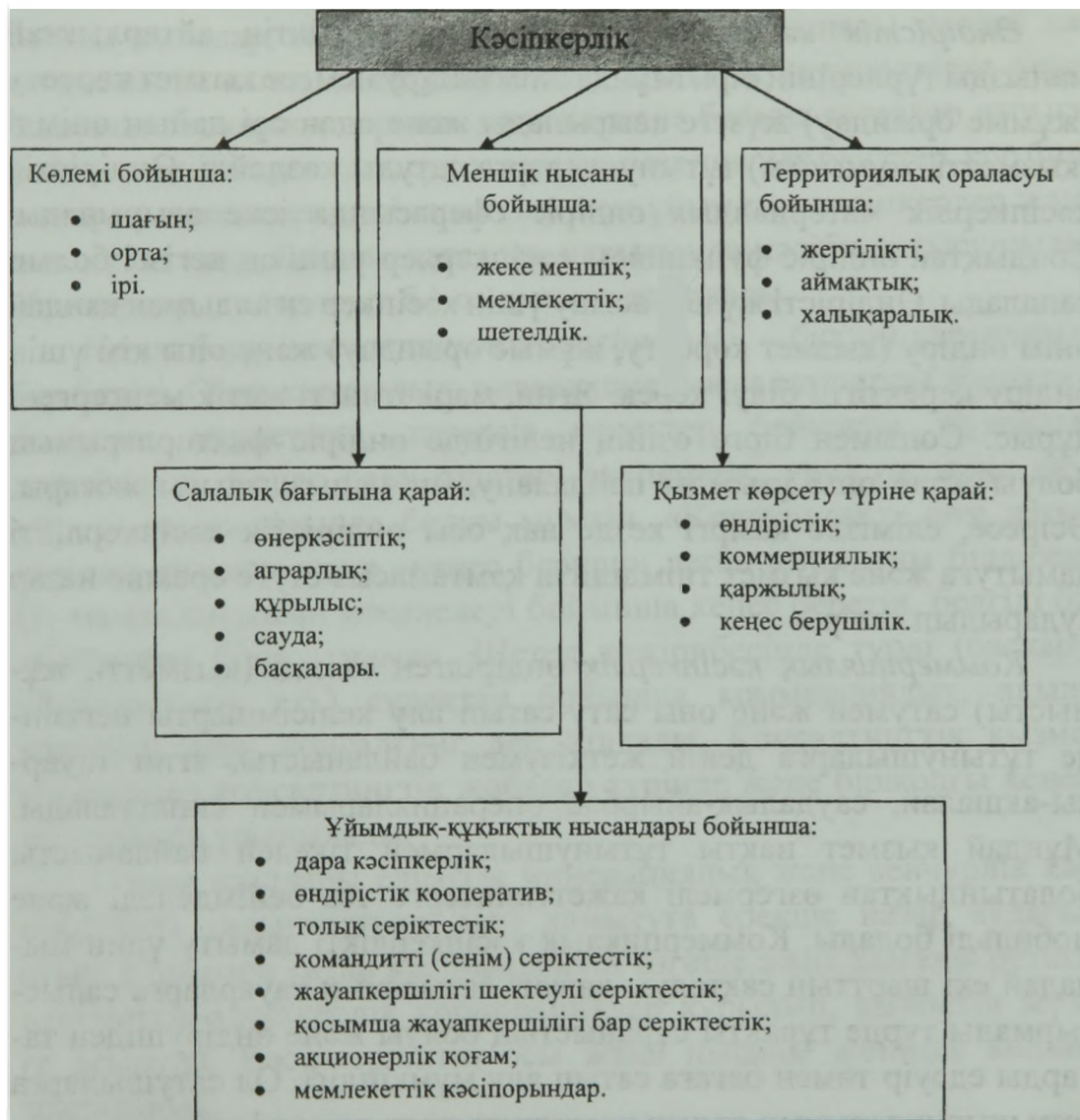
1.2. Кәсіпкерліктің жіктелуі, түрлері және ұйымдастыру нысандары

Отандық және шетелдік экономикалық әдебиеттерде кәсіпкерлікті жіктеудің нақты анықталған жүйесі жоқ. Оны әр түрлі белгілері бойынша жіктеуге болады. Кәсіпкерліктің негізгі жіктелік белгілерін келесі сурет түрінде көрсетуге болады (1-сурет).

Бірінші суреттен көріп отырғанымыздай, кәсіпкерлік көлеміне қарай шағын, орта және ірі болып бөлінеді. Мұндағы негізгі критерий қызметкерлер саны мен активтерінің орташа жылдық мөлшері болып табылады. Мысалы, шағын кәсіпкерлікке жатқызу үшін жұмыскерлерінің орташа жылдық саны 50 адамнан, активтерінің мөлшері 60 000 айлық есептік көрсеткіштен аспауы тиіс. Ал орта кәсіпкерлікте жұмыскерлері 50 адамнан 250 адамға дейін, активтерінің орташа жылдық құны 325 000 айлық есептік көрсеткіштен аспайды. Егер жұмыскерлерінің орташа жылдық саны 250 адамнан және активтерінің орташа жылдық құны 325 000 айлық есептік көрсеткіштен асатын болса онда ірі кәсіпкерлікке жатқызылады.

Меншік нысаны бойынша, мемлекеттік, жеке және шетелдік болып бөлінеді. Осы меншік нысандарына байланысты кәсіпкерлікті ұйымдастырудың ұйымдық-құқықтық нысандарын бөліп көрсетуге болады. Яғни, заңды тұлға құрмастан қызметін жүзеге асыратын дара кәсіпкерлер, сондай-ақ заңды тұлға түрінде қызметін жүзеге асыратын шаруашылық серіктестіктер (толық серіктестік, коммандитті (сенім) серіктестік, жауапкершілігі шектеулі серіктестік, қосымша жауапкершілігі бар серіктестік),

өндірістік кооператив және акционерлік қоғам. Мұның барлығы жеке меншік нысанында жүзеге асырылса (акционерлік қоғамдар жеке меншікте ғана емес, сондай-ақ мемлекеттік меншікте де бола алады), кәсіпорынның тағы бір ұйымдық-құқықтық нысаны – мемлекеттік кәсіпорындар мемлекеттік меншікте болады және мемлекеттік кәсіпкерлік нысанында қызметін жүзеге асыруы мүмкін.



1-сурет. Кәсіпкерліктің жіктелуі

Территориялық орналасуы бойынша жергілікті, аймақтық және халықаралық болып бөлінсе, салалық бағытына қарай өнеркәсіптік, аграрлық, құрылыс, сауда және басқа да салалар бойынша бөлінеді.

Жүзеге асыратын қызмет түріне қарай кәсіпкерлік өндірістік, коммерциялық, қаржылық және кеңес берушілік болып бөлінеді. Олар өз ішінен тағы бірнеше түрге бөлінуі мүмкін. Бірақ біз ірі топтамасы бойынша ғана қысқаша тоқталайық.

Өндірістік кәсіпкерлік – бұл кәсіпкерліктің айтарлықтай маңызды түрлерінің бірі. Мұнда өнім өндіру немесе қызмет көрсету (жұмыс орындау) жүзеге асырылады және одан әрі дайын өнімді (қызметті, жұмысты) тұтынушыларға сатуды көздейді. Өндірістік кәсіпкерлік материалдық өндіріс сферасында іске асырылады. Сондықтан өндіріс функциясы кәсіпкерлер үшін ең негізгі болып саналады. Өндірісті жүзеге асыру үшін кәсіпкер ең алдымен қандай өнім өндіру (қызмет көрсету, жұмыс орындау) және оны кім үшін өндіру керектігін білуі керек. Яғни, маркетингті жетік меңгергені дұрыс. Сонымен бірге өзінің иелігінде өндіріс факторларының болуы және оны ұтымды пайдаланудың маңыздылығы жоғары. Әсіресе, елімізде қазіргі кезде нақ осы өндірістік кәсіпкерлікті дамытуға және қызмет тиімділігін қамтамасыз етуге ерекше назар аударылып отыр.

Коммерциялық кәсіпкерлік өндірілген өнімді (қызметті, жұмысты) сатумен және оны сату-сатып алу келісімшарты негізінде тұтынушыларға дейін жеткізумен байланысты, яғни тауарлы-ақшалай, саудалық-айырбас операцияларымен сипатталады. Мұндай қызмет нақты тұтынушылармен тікелей байланысты болатындықтан өзгермелі қажеттіліктерге тез бейімделеді және мобильді болады. Коммерциялық кәсіпкерлікті дамыту үшін мынадай екі шарттың сақталуы қажет: сатылатын тауарларға салыстырмалы түрде тұрақты сұраныстың болуы және өндірушіден тауарды едәуір төмен бағаға сатып алу мүмкіндігі. Ол сатушыларға сату шығындарының орнын толтыруға және қажетті табыс көлемін алуға мүмкіндік береді. Коммерция өзінің бастапқы мағынасында сауда ұғымын білдіреді, ал коммерсант – сауда, тауар айырбастау,

тауар-ақша операцияларымен айналысатын саудалық іскер адам. Коммерциялық кәсіпкерлік өндірістік кәсіпкерлікпен тікелей байланысты. Өйткені, өндірілген өнімді (қызметті, жұмысты) өткізу негізінен осы коммерциялық кәсіпкерлікке жүктеледі, ол өнімге деген сұранысты анықтап, өнімнің белгілі бір түрін өндіруді көбейтуге немесе керісінше шектеуге әсер етеді.

Кәсіпкерлік қызметің ерекше түрі – *қаржылық кәсіпкерлік* болып табылады. Оның сату-сатып алу объектісі – ақша айналымы, бағалы қағаздар, валюталық қатынастар. Яғни, ақшаны тікелей және қосымша нысанда сату жатады. Нарықтық қатынастарға өтуге байланысты қаржы нарығы, валюта және бағалы қағаздар нарығы бой көтерді, оларға қатысушылар: коммерциялық банктер, қор биржалары, жекелеген кәсіпорындар мен ұйымдар, кәсіпкерлер және жеке тұлғалар. Бағалы қағаздар нарығында кәсіби қатысушылар (брокерлер, дилерлер т.б.) да қызмет ете алады.

Кеңес беру (консалтингтік) кәсіпкерлігі – бұл ой нарығының бір бөлігі. Онда қаржылық, инвестициялық саясаттарды жасақтау, белсенді маркетинг, тәуелсіз кеңестер бойынша жұмыстар жүргізіледі. Кеңес беру әдістері эксперттік, үрдістік және оқу-үйрету нысандарында болуы мүмкін. «Консультант» сөзі латын сөзінен шыққан және «кеңес беруші» деген мағынаны білдіреді. Өз мамандығының мәселелері бойынша кеңес беретін, белгілі бір облыстағы білікті маман. Шетел тәжірибесінде түрлі (басқару, ұйымдастыру т.б.) сұрақтар бойынша коммерциялық, ақылы кеңестер беру консалтинг деп аталады. Консалтингтік қызмет көрсетулер консалтингтік жобалар түрінде және біржолғы кеңестер түрінде ұсынылады.

Соңғы жылдары елімізде инновациялық және венчурлік кәсіпкерлікті қалыптастыру мен дамытуға ерекше назар аударып отыр. Сонымен қатар кәсіпкерліктің өзгеше жаңа нысаны ретінде әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялар құрылып, қызметін жүзеге асыруда. Кәсіпкерліктің осы жаңа нысаны жөнінде кеңінен тоқталайық.

Әлеуметтік кәсіпкерлік корпорация – Қазақстан Республикасы Үкіметінің қатысуымен (ҚР Үкіметі жалғыз қатысушысы болып табылады) акционерлік қоғам нысанында құрылған

заңды тұлға. Ол мемлекеттік-жеке әріптестік қағидаттарында кәсіпкерлік қызметін жүзеге асырады, оның тапқан табысының бір бөлігі өз қызметін жүзеге асырып отырған өңірдегі халықтың мүддесіне орай әлеуметтік, экономикалық немесе мәдени жобаларды іске асыру үшін қайта инвестицияланады. Басқаша айтқанда, әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялар – бұл өз қызметін өндірістен және тауарлар мен қызмет сатудан табыс табу мақсатында ұйымдастыратын тұрлаулы бизнес құрылымдар. Әлеуметтік кәсіпкерлік корпорациялардың коммерциялық корпорациялардан басты айырмашылығы олар алынған пайданы өздері мүддесін көздеп құрылған сол өңірдегі халықтың әлеуметтік, экономикалық немесе мәдени мақсаттары үшін қайтадан жұмсайды. Қазақстанның түрлі өңірлерінде бастапқы кезеңде қолдарына коммуналдық меншікті, жерді, жаңа бизнес жасау үшін пайдалануға болатын жұмыс істеп тұрған рентабельсіз кәсіпорындарды беру арқылы әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялар жасақталды. Әрбір әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорация өзіндік бір өңірлік даму институтына айнала отырып, оның еліміздің тиісті өңіріндегі мемлекеттік активтерді басқаратын холдинг компаниясы ретінде жұмыс істеуі мүмкін. Содан кейінгі кезеңде басқару тәжірибесін жинақтауы мен әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорацияның капиталдану деңгейінің артуына қарай олардың өңірлік және халықаралық нарыққа шығуымен қоса, «жауапкершілік аясын» кеңейту мен әртараптандыру жүзеге асырылады. Бұл корпорациялардың қызметі жаңа жобалар тартуға, шағын және орта бизнесті дамытуға, кооперацияландуды күшейтуге бағытталады.

Қазіргі кезде елімізде әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялардың дамуы мен қызмет тиімділігіне ерекше назар аударылып отыр. Алдын ала көзделгендей, еліміздің барлық аймақтарын қамтитын жеті әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялар құрылып, өз қызметін жүзеге асыруда. Олар: Сарыарқа, Жетісу, Оңтүстік, Ертіс, Каспий, Тобыл, Батыс әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялары. Бұл корпорациялардың қызметін жүзеге асыруы үшін жарғылық капиталын қалыптастыруға мемлекеттік бюджеттен

14 млрд теңге қарастырылып, әрбір корпорацияға 2 млрд теңгеден бөлініп берілді.

Әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялар өңір экономикасының дамуына, оны еліміздің ұлттық шаруашылық жүйесіне ықпалдасуына жәрдемдесу, мемлекеттік және жеке капиталдарды шоғырландыру жолымен кәсіпкерлік қызметті дамыту үшін қолайлы жағдай жасау мақсатында құрылады. Ал, мұндай корпорациялардың негізгі міндеттеріне келесілер жатқызылады:

1) өңірлердегі кәсіпкерлік қызметті дамытуға, ішкі және сыртқы нарықтардағы отандық тауар өндірушілердің инвестициялық тартымдылығын арттыруға жәрдемдесу;

2) бәсекеге қабілетті, оның ішінде, мемлекеттің қатысуымен табыссыз ұйымдарды (кәсіпорындарды) оңалту, қайта құрылымдау негізінде өндірістерді дамытуға жәрдемдесу;

3) өңірдің әлеуметтік дамуына бағытталған жобаларды әзірлеу және іске асыру;

4) ғылыми және технологиялық саладағы кәсіпкерлік қызмет субъектілеріне ақпараттық қызмет көрсетуді ұйымдастыруға жәрдемдесу.

Әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялардың қызметі корпоративтік басқару жүйесінің жариялылығы мен ашықтығы, экономиканың жеке және мемлекеттік секторлары мүдделерінің теңгермелілігін қамтамасыз ету, өңірдің әлеуметтік маңызды жобаларын іске асырудың басымдығы, өңірлік әлеуметтік қордың активтерін мақсатты пайдалану қағидаттарына негізделеді.

Әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялардың өзіндік ерекшеліктерін ескере отырып, мынадай негізгі функцияларын бөліп көрсетуге болады:

1) мемлекеттік, оның ішінде мемлекеттік-жеке әріптестік нысанындағы активтерді басқару;

2) шағын және орта бизнесті дамыту үшін институционалдық жағдайлар жасау;

3) жер активтерімен инвестициялық жобаларға қатысу;

4) жеке бизнеспен әріптестіктегі инвестициялық жобаларды әзірлеуге және іске асыруға қатысу;

5) пайдалы қазбаларды, оның ішінде жалпы таралған пайдалы қазбаларды барлау, өндіру, қайта өңдеу;

6) өңіраралық экономикалық байланыстарды және жобаларды дамыту;

7) индустриялық аймақтарды, технопарктерді, арнайы экономикалық аймақтарды дамыту;

8) тиісті өңірдің әлеуметтік саласын дамытуға бағытталған бағдарламаларды әзірлеу және іске асыру;

9) әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорацияларға берілген ұйымдарды оңалту және қайта құрылымдау, олардың негізінде жаңа өндірістер құру.

Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру ұйымдық-құқықтық және ұйымдық-экономикалық нысандарда жүзеге асырылады. Жоғарыда айтып өткеніміздей ұйымдық-құқықтық нысандарға дара кәсіпкерлік, шаруашылық серіктестіктер, акционерлік қоғам, өндірістік кооператив және мемлекеттік кәсіпорындар жатқызылады (бұл нысандар келесі тарауда кеңінен қарастырылады). Ал, ұйымдық-экономикалық нысандарға концерн, консорциум, холдинг, картель, синдикат, пул, трест, қаржылық-өнеркәсіптік топтар және т.б. жатады.

Концерн – меншік пен бақылау бірлігін сипаттайтын бірлестіктің кеңінен тараған нысандарының бірі. Ол инвестициялық, қаржылық, табиғат қорғаушылық, сыртқы экономикалық және басқа да қызметтерді, өндірістік даму мен ғылыми-техникалық функцияларды ерікті түрде орталықтандыру негізінде бірлескен қызметті жүзеге асыратын дербес кәсіпорындар бірлестігін білдіреді. Концернге бірігудің мақсаты – оған кіретін фирмалардың алдыңғы қатарлы технологияларын патенттік-лицензиялық келісімдер, қаржыларды пайдалану, өнімдерді жалпы өткізу органдарымен сату жолы арқылы тиімділікті арттыру. Кейбір концерндер бірыңғай технологиялық бірлік, яғни шикізатты өндіруден бастап өнімді сатудан аяқтайтын қағида бойынша әрекет етеді. Концернге біріктірілген кәсіпорындар дербес заңды тұлға ретінде қала береді, бірақ жалпы басшылықты бас компания жүзеге асырады.

Консорциум – нақты міндеттерді шешу, ірі мақсатты бағдарламалар мен жобаларды, соның ішінде инвестициялық, ғылыми-техникалық, құрылыстық, табиғат қорғаушылық және басқаларын жүзеге асыру үшін құрылған уақытша немесе тұрақты бірлестік. Консорциум кез келген меншік нысанындағы кәсіпорындар тобының күшімен мемлекеттік бағдарламаларды жүзеге асыру үшін құрылуы мүмкін.

Холдинг – кәсіпорындардың акцияларының бақылау пакетін иеленетін, олардың қызметін бақылау мен басқаруды қамтамасыз ететін бірыңғай құрылымға біріктірілген бас («ұстаушы») компания. Басқаша айтқанда, акциялардың бақылау пакетін иелену, қатысу жүйесі арқылы кәсіпорындарды басқару мақсатымен құрылған ірі акционерлік компания немесе заңды тұлға.

Картель – бірлескен коммерциялық қызметті жүзеге асыру үшін құрылған бір саладағы кәсіпорындар бірлестігі. Яғни, өндіріс көлемі, өткізу нарықтары, тауар бағалары, сату және жеткізу шарттары арқылы өнімді өткізуді реттеп отырады. Картельге келесідей белгілер тән:

- бірлестіктің келісімді сипаты;
- картельге қатысушылардың өз кәсіпорындарына меншік құқығының сақталуы және осыған байланысты шаруашылық, қаржылық және заңдық дербестігінің сақталуы;
- өнімді сату бойынша бірлескен қызметті жүзеге асыру.

Синдикат – картельдік келісімнің бір түрі болып табылады. Оның қатысушылары өз арасындағы артық (қажеті жоқ) бәсекені болдырмас үшін бірыңғай өткізу органы (сауда кеңсесі) арқылы өнімдерін өткізетін болады. Синдикаттың қатысушылары коммерциялық дербестігін толық көлемде сақтамағанымен өздерінің заңдық, өндірістік, шаруашылық дербестігін сақтайтын болады.

Картельдік типтегі бірлестікке *пулды* да жатқызуға болады. *Пул* – қатысушылары пайданы бөлудің ерекше тәртібін қарастыратын кәсіпкерлер бірлестігі. Оның қатысушыларының пайдасы алдымен «ортақ қазанға» түседі, ал содан кейін олардың арасында алдын ала белгіленген арақатынас (пропорция) бойынша бөлінеді.

Трест – қатысушылары өздерінің өндірістік, коммерциялық, шаруашылық және заңдық дербестігін жоғалта отырып бірыңғай өндірістік кешенге бірігетін және орталықтандырылған басқару жүйесіне бағынатын кәсіпкерлер бірлестігі.

Қаржылық өнеркәсіптік топтар – өнеркәсіптік, банктік, сақтандыру және сауда капиталдарын, сондай-ақ кәсіпорындар мен ұйымдардың интеллектуалдық әлеуетін (потенциалын) біріктіретін бірлестік.

Сонымен жоғарыда аталған кәсіпкерлер бірлестіктерін қалыптастырудың негізгі міндеттері ретінде қатысушылардың күштерін біріктіру нәтижесінде жұмыстың тиімділігін арттыруды, өткізу нарықтарын ұстау мен жаулап алуды, шикізаттар, материалдар және басқа да ресурстарды жеткізушілерді бекітуді, өндірістің техникалық дамуын жеделдетуді айта аламыз. Бірлестіктер тек жоғарыда аталған нысандармен ғана шектеліп қоймайды, олардан өзге де нысандарда құрылуы мүмкін.

Кәсіпкерлік қызметпен айналысқысы келген кез келген азамат кәсіпкерліктің ұйымдық-құқықтық нысандарының бірін таңдауы тиіс. Егер заңды тұлға құрмастан кәсіпкерлік қызметпен айналысуды көздесе дара кәсіпкерлік, ал кәсіпорын немесе фирма құру арқылы жүзеге асыруды қаласа, онда шаруашылық серіктестіктердің бірін, өндірістік кооперативті немесе акционерлік қоғамды таңдауы тиіс. (Кәсіпорынның әрбір ұйымдық-құқықтық нысаны келесі бөлімде, яғни 2-бөлімінде жан-жақты қарастырылатын болады.) Ал, ұйымдық-экономикалық нысандардың заңмен бекітілген нақты түрлері жоқ. Ол кәсіпорын иесінің немесе кәсіпкердің өз қалауы мен еркі бойынша нақты мақсаттар мен міндеттерге сәйкес орындалуы мүмкін. Сондықтан жоғарыда біз атап өткен кәсіпкерлер бірлестігінің немесе ұйымдық-экономикалық нысандардың барлығы дерлік елімізде қызметін жүзеге асырып отырған жоқ.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

1. *Кәсіпкерлікті 1-суретте ұсынған белгілерінен басқа тағы қандай белгілері бойынша жіктеуге болады.*

2. *Кәсіпкерлікті көлемі бойынша жіктегенде қандай критерийлерге сүйенеміз және не себепті?*
3. *Кәсіпкерліктің жеке меншік нысаны өз ішінен тағы қалай бөлінеді?*
4. *Мемлекеттік кәсіпкерлік дегенді қалай түсінесіз және оның ерекшеліктерін атап көрсетіңіз.*
5. *Шетелдік кәсіпкерлік және бірлескен кәсіпкерлік дегеніміз не?*
6. *Өндірістік, коммерциялық, қаржылық және кеңес беру кәсіпкерліктерінің артықшылықтары мен кемшіліктерін сипаттаңыз.*
7. *Әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорацияларды құрудың қажеттілігі, мақсаты мен міндеттері не?*
8. *Әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялардың коммерциялық корпорациялардан негізгі айырмашылығы неде және оның даму болашағы қандай?*
9. *Кәсіпкерлікті ұйымдастырудың ұйымдық-экономикалық нысандарын және олардың ерекшеліктерін атаңыз.*
10. *Кәсіпкерлік бірлестіктерін құрудың тиімділігін қалай сипаттауға болады?*

1.3. Кәсіпкерлік тәуекел және оны басқару

Нарықтық қатынастардың дамуы, бәсекенің күшеюі және айқынсыздық жағдайында кез келген кәсіпкерлік қызмет тәуекелсіз жүзеге асырылуы мүмкін емес. Кәсіпкер кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде тәуекелге барады және қабылданатын басқару шешімдерінің салдарлары үшін жауап береді. Тәуекел факторы кәсіпкерге ресурстарды үнемдеуді, жаңа жобалардың, коммерциялық мәмілелердің және кәсіпкерлікті іске асырумен байланысты өзге де жағдайлардың тиімділігін есептеуге ерекше назар аударуды талап етеді. Кәсіпкерлік қызметте тәуекел факторы несилердің қымбаттауы, инфляциялық үрдістердің туындау мүмкіндігі, экономиканың тұрақсыздығы немесе дағдарысқа ұшырау қаупі жағдайында арта түседі. Тәуекел – бұл жоспарланған

табыс көлемін ала алмау, зияндар мен жоғалтулардың туындау ықтималдылығы. Басқаша айтқанда, қолайсыз жағдайлармен, экономикалық қызмет шарттарының кездейсоқ өзгеруімен байланысты күтілген табысты, ақшалай қаражаттарды немесе мүлікті жоғалтудың туындау қаупі. Ал, кәсіпкерлік тәуекел деп белгіленген іс-шара іске аспаған, сондай-ақ басқару шешімдерін қабылдау кезінде қателіктер жіберілген жағдайда кәсіпкердің зиян шегу ықтималдылығын айтамыз. Ол белгілі бір уақыт кезеңі ішінде кәсіпкерлік қызметті жүзеге асырудың айқынсыздығы түсінігімен тығыз байланысты.

Кәсіпкерлік тәуекелдер кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру нәтижесінде көптеген факторлардың әсерінен туындайды. Кәсіпкерлік тәуекелдердің пайда болуына алып келетін мынадай себептерді атап көрсетуге болады: экономикалық дағдарыс, инфляцияның жоғары қарқыны, саяси тұрақсыздық, шаруашылық жүргізуші субъектілердің жауапсыздығы, кәсіпкерлік қызметті реттейтін заңнамалық және нормативтік-құқықтық актілердің жиі өзгеруі, кәсіпкерлердің бір бөлігінің өз қызметіне деген жеке жауапкершілігінің болмауы, салық заңнамаларының жетілмеуі, жат пиғылды (әділетсіз) бәсекенің орын алуы және т.б.

Кәсіпкерлік тәуекелге әсер ететін факторларды ішкі және сыртқы деп бөлуге болады. Ішкі факторларға басшының немесе қызметкерлердің жіберген қателіктері, дұрыс шешім қабылдай алмауы, тәжірибесіздігі, өзгермелі жағдайға тез бейімделе алмауы, кәсіпкердің білімі мен біліктілігі, нақты жағдайды талдау және болашақты болжау мүмкіншілігі және т.б. жатқызылады. Ал, сыртқы факторларға келесілер жатады: инфляция, банктің пайыздық ставкалары мен несиелеу шарттарының өзгеруі, салық ставкалары және кедендік рәсімдеу жүйесінің өзгеруі, нормативтік-құқықтық актілер мен заңнамалардағы өзгерістер мен толықтырулар, бәсекелік орта, саяси жағдайлар, елдегі экономикалық жағдай және т.б.

Экономикалық және өзге де ғылыми әдебиеттерде тәуекелді, соның ішінде кәсіпкерлік тәуекелді жіктеудің бірыңғай әдістемесі жоқ. Сондықтан тәуекелді әр түрлі белгілері бойынша жіктейді.

Мысалы, масштаб бойынша : жергілікті және жаһанды; әсер ету ұзақтығы бойынша: қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді; күтілетін нәтиже бойынша: таза және спекулятивті.

Кәсіпкерлік тәуекелді көбінесе *өндірістік, коммерциялық және қаржылық* деп үшке бөліп қарастырады. *Өндірістік тәуекел* өнім өндіру кезінде немесе өндірістік қызмет үрдісінде туындайды. Өндірістік тәуекелдің себептеріне жоспарланған өндіріс көлемінің төмендеуін, кәсіпкердің тапсырыс берушілермен жасалған келісім бойынша өз міндеттемелерін орындай алмау ықтималдылығын, материалдық, еңбек шығындарының өсімін, баға саясатындағы қателіктер, т.б. жатқызуға болады. *Коммерциялық тәуекел* өнімді (қызметті, жұмысты) сатумен, шикізаттар мен материалдарды сатып алумен, т.б. байланысты орын алады. Оның негізгі себептеріне логистика жүйесіндегі кемшіліктер, шикізат тапшылығы немесе шикізаттар мен материалдармен өз уақытында және қажетті көлемде қамтамасыз ете алмау, т.б. жатады. *Қаржылық тәуекел* кәсіпкердің қаржы институттарымен қарым-қатынасы кезінде туындауы мүмкін. Ол ақшалай қаражаттарды жоғалту қаупін білдіреді. Қаржылық тәуекел инфляциялық факторлар, банк ставкаларының өсуі, бағалы қағаздар құнының төмендеуі т.б. себептерге байланысты пайда болады.

Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде қандай да бір шамада тәуекелдің болатыны анық. Алайда тәуекелді талдау мен оны төмендету әдістерін анықтауға, тәуекелді басқару жүйесін әзірлеуге баса назар аударылуы тиіс. Тәуекелді талдау кезінде бір-бірін өзара толықтырып тұратын екі түрін бөліп көрсетуге болады. Олар: сандық және сапалық талдау әдістері.

Сапалық талдау тәуекелдің әлеуетті (потенциалды) облысын және факторларын анықтауға, оның мүмкін болатын түрлерін айқындауға мүмкіндік береді. *Сандық талдау* тәуекелдің нақты мөлшерін сандық түрде көрсетуге, оларды талдау, сараптау және салыстыруға бағытталған. Тәуекелді сандық талдау кезінде *әр түрлі әдістер* қолданылуы мүмкін. Олардың ішінде едәуір кеңінен тарағандары келесілер:

- статистикалық әдіс;

- сараптамалық (эксперттік) бағалау әдісі;
- талдамалық (аналитикалық) әдіс;
- кәсіпорынның қаржы тұрақтылығын талдау және оның төлем қабілеттілігін бағалау.

Сонымен тәуекелді басқару кәсіпорынды басқарудың маңызды ішкі жүйелерінің бірі болып табылады. Тәуекелді басқару дегеніміз тәуекел факторларын бейтараптандыру (нейтрализациялау) мен талдау әдістерінің жиынтығы. Тәуекелді басқару үрдісін 6 сатыға бөліп қарастыруға болады:

- 1) мақсатты анықтау;
- 2) тәуекелді айқындау;
- 3) тәуекелді бағалау;
- 4) тәуекелді басқару әдістерін таңдау;
- 5) таңдалған әдісті қолдану;
- 6) нәтижелерді бағалау.

Қазіргі кезде елімізде тәуекел-менеджмент түсінігі кең қолдау тауып келеді. Тәуекел-менеджмент – кәсіпкерлік қызметте тәуекелді басқарудың ғылыми әдістерінің жиынтығы. Ол нақты жағдайда мүмкін болатын жоғары пайданы қамтамасыз ету мақсатында тәуекелді басқарумен айналысады.

Тәуекел-менеджментте қарастырылатын негізгі мәселелер бюджетті қалыптастырумен, несиелеумен, табыстылықпен, инвестициямен, бәсекелік күреспен байланысты шешімдер қабылдау (әзірлеу) болып табылады. Сонымен қатар нарықтық конъюнктураның өзгеруі, кәсіпорынның ұйымдық құрылымының түбегейлі қайта жасалуы, сақтандыру, дағдарыс және банкроттық жағдайында, сондай-ақ айқынсыздық элементтерін қамтитын басқа да жағдайларды тәуекелмен байланысты шешімдер қарастырылады.

Тәуекел-менеджментте басқару объектісі мен басқару субъектісін бөліп көрсетуге болады. Тәуекелді басқару органы немесе субъектісі ретінде тәуекел-менеджерлерді, сақтандыру агенттері және тәуекелді басқарушы басқа да адамдарды айтуға болады. Басқару объектісіне капитал, тәуекел, кәсіпкерліктің тәуекелмен байланысты қаржы-шаруашылық қатынастары жатады.

Тәуекел дәрежесін төмендету немесе тәуекелді басқарудың мынадай әдістерін бөліп көрсетуге болады:

- әртараптандыру (диверсификация);
- лимиттеу;
- хеджерлеу;
- секьюритизация;
- өзін-өзі сақтандыру;
- сақтандыру.

Әртараптандыру (диверсификация) инвестицияланатын қаражаттарды бір-бірімен өзара тікелей байланысты емес бірнеше тәуекелді операциялар бойынша бөлуді білдіреді. Әртараптандырудың мақсаты сәтсіздіктің алдын алу немесе сақтандыру болып табылады. Яғни, бірмезгілде бірнеше операциялар бойынша сәтсіздікке қарағанда бір операция бойынша сәтсіздіктің ықтималдылығы және одан болатын жоғалтулар әлдеқайда төмен болады. Әртараптандырудың мысалы ретінде әр түрлі валютада салынған депозиттік салымдарды айтуға болады.

Лимиттеу тәуекелді операцияларда пайдаланылатын ресурстардың мөлшеріне шектеулер қоюды білдіреді. Осылайша кәсіпкерлік қызметте тәуекелден болатын қауіпті зияндардан сақтанады. Мәселен, несиеге берілетін қаражаттар көлемін шектеу, менеджерлерге белгіленген мөлшерден жоғары қаражаттарға иелік етуге тыйым салу.

Хеджерлеу кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде туындайтын тәуекелді (толықтай немесе ішінара) кооперацияға қатысушы әріптестермен бөлісуді білдіреді. Мұнда кәсіпкерлік қызметтің нәтижесі кооперацияға қатысушы әріптестерге тікелей байланысты болады. Сондықтан хеджерлеу тәуекелді әрекеттің салдарлары үшін жауапкершіліктің бір бөлігін әріптеске жүктейтін қарама-қарсы міндеттемелерді құруды көздейді. Мысалы, өңдеуші кәсіпорында табысты толық көлемде ала алмау тәуекелін оған шикізат жеткізуші кәсіпорынмен бөлісу.

Секьюритизация екі банктің арасында несиелеу тәуекелдерін бөлу, оның бірі несиелеу келісімшартын әзірлейді және дебиторлармен келісімшартқа отырады, ал екіншісі дебиторларға несие берумен айналысады.

Өзін-өзі сақтандыру деп тәуекелді операциялардан болуы мүмкін зияндарды жабу үшін кәсіпкерлер өздерінің меншікті резервтік қорларын құруын айтамыз. Мұндай қорлардың болуы тәуекелдің теріс салдарларын тез арада жоюға мүмкіндік береді.

Сақтандыру тәуекелді төмендетудің негізгі әдістерінің бірі болып табылады. Ол тәуекелмен байланысты зиян шеккен жағдайда жеке немесе заңды тұлғаның мүліктік мүдделерін қорғауды білдіреді. Мұнда зиян шеккен тұлғаға алдын ала енгізген ақшалай жарналары есебінен төлем жасау жүзеге асырылады. Сақтандыру осы мақсатта арнайы құрылған кәсіби ұйымға тәуекелдің бір бөлігін беру арқылы тәуекел дәрежесін төмендетуге мүмкіндік береді.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

1. *Тәуекел және кәсіпкерлік тәуекел түсініктерін сипаттаңыз.*
2. *Кәсіпкерлік тәуекелдің пайда болу себептерін атаңыз.*
3. *Кәсіпкерлік тәуекелге ішкі және сыртқы факторлардан басқа тағы қандай факторлар әсер етеді.*
4. *Тәуекелді әр түрлі белгілері бойынша жіктеп, қысқаша сипаттама беріңіз.*
5. *Тәуекелді талдау әдістері және олардың айырмашылықтарын атаңыз.*
6. *Тәуекелді талдаудың сандық әдістерінің әрқайсысына қысқаша сипаттама жасаңыз.*
7. *Тәуекелді басқару және оның негізгі әдістеріне тоқталыңыз.*

1.4. Бизнес-жоспар және оны әзірлеу ерекшеліктері

Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру мен жүзеге асыру кезінде жоспарлау жетекші орынға ие болады. Әсіресе, қазіргі

экономикалық жағдай фирма ішіндегі жоспарлаудың жаңа прогрессивті тәсілдерін қолдануды талап етеді. Ал, бизнес жоспар фирма ішіндегі жоспарлаудың негізі болып табылады және ол ағымдағы немесе болашақтағы жағдайды (бизнес жасауға немесе кеңейтуге арналған жағдайлардың болуы) талдауға мүмкіндік береді.

Бизнес-жоспар – бұл жоспарланған істің (жобаның) нақты іске асатындығын көрсететін экономикалық негізделген аналитикалық құжат. Оны бизнестің жаңа сферасын құруға немесе кәсіпорын қызметінің жаңа сферасын меңгеруге қажетті кәсіпорынның даму жоспары деп те атауға болады. Тәжірибеде бизнес-жоспардың мынадай түрлері едәуір жиі қолданады: ұйымның бизнес-жоспары, несие алуға арналған бизнес-жоспар, инвестициялық жобаның бизнес-жоспары, құрылымдық бөлімшенің бизнес-жоспары, грантқа арналған бизнес-жоспар, аймақты дамытудың бизнес-жоспары, мекеменің бизнес-жоспары және т.б.

Бизнес-жоспар әлеуетті әріптестердің, инвесторлардың, банкирлердің назарын аудартатындай сауатты түрде жасалуы қажет. Ол кәсіпорынның немесе кәсіпкердің өзін, оның бизнесін көрсететін жарнамалау құралы ретінде кәсіби түрде көрінуі тиіс. Сондықтан оның мазмұнына ғана емес, сыртқы түріне де назар аударған дұрыс. Бизнес-жоспар қарапайым, түсінікті, сауатты және пайдалануға қолайлы болуы керек.

Қазіргі кезде кәсіпкерлік тәжірибеде және ғылыми әдебиеттерде бизнес-жоспардың мазмұны мен құрылымына қатысты ғылыми негізделген нақты тәсіл жоқ. Бизнес-жоспардың құрамы, құрылымы мен көлемі оның мақсатына кәсіпорынның мөлшеріне, қызмет түрінің өзгешелігіне байланысты анықталады. Алайда бизнес-жоспар белгілі бір бөлімдерден тұрады. Мұнда бизнестің негізгі идеясы мен мақсаты ашылып көрсетіледі, кәсіпорын мен қажет болған жағдайда сала, кәсіпорында өндірілетін өнімдердің өзгешелігі, нарықтық қажеттілігін қанағаттандыру мүмкіншілігі сипатталады, сондай-ақ кәсіпорын персоналдары мен басқару жүйесі, маркетингтік, өндірістік, қаржылық жоспарлары қарастырылады.

Бизнес-жоспардың құрылымы шартты түрде келесі келесі бөлімдерден тұруы мүмкін:

1. Резюме.
2. Кәсіпорынның сипаттамасы.
3. Өнімнің (қызметтің, жұмыстың) сипаттамасы.
4. Нарықты талдау.
5. Ұйымдастырушылық жоспар. Персонал және басқару.
6. Өндірістік жоспар.
7. Маркетинг жоспары.
8. Тәуекелді бағалау.
9. Қаржылық жоспар.
10. Қосымшалар.

Жоғарыда айтып өткеніміздей бизнес-жоспардың құрылымы, яғни бөлімдері жобаның өзіндік өзгешелігіне сәйкес нақтылануы, өзгеруі немесе түзетілуі мүмкін. Сондықтан ұсынылған құрылым шартты түрде анықталғанын ескеру қажет.

Бизнес-жоспарды дайындау оның сыртқы (титульный) бетін дұрыс ресімдеуден басталады және ол бетте мынадай мәліметтер көрсетілуі керек:

- 1) фирманың толық ресми атауы; егер фирмалық белгісі бар болса фирманың атауынан кейін орналастырылуы керек;
- 2) фирманың ұйымдық-құқықтық нысаны;
- 3) заңдық мекен-жайы, яғни кәсіпорынның тіркеу құжатында көрсетілген мекен-жайы;
- 4) нақты пошталық мекен-жайы;
- 5) телекоммуникациялық реквизиттер: электрондық пошта, телефон, факс нөмірлері;
- 6) жобаға жетекшілік ететін фирма қызметкерінің аты-жөні және лауазымы.

Бизнес-жоспардың сыртқы беті алғаш көргеннен-ақ жақсы әсер қалдыратындай етіп жасалуы тиіс. Осыған байланысты фирманың эмблемасы мен логотипін де көрсетуге болады. Осыдан кейін резюме немесе қысқаша шолу бөлімі дайындалады. Резюме бизнес-жоспардың мәнін ашатын, бірнеше пункттен тұратын қысқаша нысанда сипатталады, оның көлемі 1-2 беттен аспағаны дұрыс.

Резюмеде бизнес-жоспардың барлық бөлімдеріндегі ақпараттар қамтылғандықтан жоба толық дайындалып біткеннен кейін жасалады.

Резюмеде келесі мәселелер қамтылуы тиіс:

- 1) жобаның қысқаша сипаттамасы, оның мақсаты мен міндеттері;
- 2) ресурстық қамтамасыз ету;
- 3) жүзеге асыру механизмі;
- 4) өнімнің (қызметтің, жұмыстың) бәсекеге қабілеттілігі;
- 5) сырттан қаржыландыруды қажет ететін көлем;
- 6) меншікті салымының (қаражатының) көлемі;
- 7) күтілетін таза пайда, табыстылық деңгейі және шығындардың қайтымдылық мерзімі.

Кәсіпорынның сипаттамасы.

Бұл бөлімде бизнестің таңдалған сферасында қалыптасқан жағдайды сипаттай отырып, өз кәсіпорынының қазіргі кездегі немесе болашақтағы жағдайы сипатталады және ұсынылатын жобаның нақты іске асатындығы көрсетіледі. Осы бөлімде кәсіпорынның немен айналысатындығы, таңдалған қызмет түрінің жағдайы, кәсіпорынның ұйымдық-құқықтық нысаны, ұйымдық құрылымы, құрылтайшылары, персоналдары мен әріптестері, құрылған күні, бизнестің құрылуы мен өсу кезеңін сипаттайтын қысқаша тарихы, кәсіпорынның орналасқан жері, жұмыстың өзіндік өзгешелігі, кәсіпорынның күшті және әлсіз жақтары қарастырылады. Тағы бір ескертетін мәселе, бизнестің ерекшелігіне байланысты салаға да сипаттама берілуі мүмкін. Яғни, бизнес жүргізілетін саланың ағымдағы жағдайы талданып, оның даму тенденциясы және нақты болжамдар келтіріледі.

Өнімнің (қызметтің, жұмыстың) сипаттамасы.

Бұл бөлімде әзірленген (ұсынылған) жоба шеңберінде өндірілетін өнімнің немесе қызметтің толық сипаттамасы келтіріледі, оны бәсекелестердің өнімдерімен салыстырады және өндірісті дамыту жоспарларына талдау жасалады. Мұнда өнімге қатысты келесі мәселелер қарастырылады: өнімнің атауы, өнімнің функционалдық тағайындалуы, қысқаша сипаттамасы мен не-

гізгі қасиеттері, өнімнің бәсеке қабілеттілігі (қандай параметрлері бойынша бәсекелестерден басымдыққа ие болады және жол береді), қабылданған стандарттарға сәйкестігі, өнім шығаруға лицензияның болуы немесе лицензиялау қажеттілігі, дайындық дәрежесі, яғни өнімнің қазіргі кезде қай сатыда тұрғандығы (идея, жұмысшы жоба, тәжірбиелік үлгі, сериялық өндіріс т.б.), сапаны бақылауға қойылатын талаптар, өнімді ары қарай дамыту үшін мүмкіншіліктердің болуы, патенттік-лицензиялық қорғау және т.б.

Өнімнің сипаттамасын қарастырғанда бәсекелестердің өнімдеріне де талдау жасалуы тиіс. Яғни, бәсекелес өнімдердің функционалдық және тұтынушылық қасиеттерін сипаттау, не себепті бәсекелестердің өнімдері белгілі бір сұрнысқа ие болып отырғандығын зерттеу, бәсекелестердің баға белгілеу қағидаларын ескеру, бәсекелестердің пайдаланып отырған өткізуді ынталандыру тәсілдерін анықтау.

Нарықты талдау.

Нарық пен маркетинг барлық кәсіпорындар үшін шешуші фактор болып табылады. Егер өндірілген өнім нарықта сұранысқа ие болмаса оның өміршеңдігіне жоғары технологияны қолдану, қосымша капитал салу т.б. ешқандай көмектесе алмайды. Сондықтан кәсіпкер өз өнімін берілген нарықта сата алатындығына және нарықты белгілі бір тауашасын (нишасын) иелену мүмкіндігі бар екендігіне инвесторлар мен кредиторлардың көзін жеткізуге тырысу қажет. Өйткені, бизнесте жақсы жетістікке жетуге мақсатты нарықты дұрыс анықтау ғана емес, сондай-ақ сол нарықтағы өте тар аймақты (тауашаны немесе нишаны) иелену де айтарлықтай ықпал етеді.

Бұл бөлім нарықты зерттеуге арналған. Мұнда ұсынылып отырған бизнес-жоба нарыққа және ондағы қалыптасқан жағдайға қалай әсер ететіндігі, нарықтағы әлеуетті тауашасының мөлшері және т.б. қарастырылады. Ең алдымен нарықтың мүмкіндіктері мен сұраныс анықталады. Яғни, кәсіпорын әрекет ететін және өнімдерін өткізетін нарық нақты әрі толыққанды зерттеледі. Сонымен бірге осы нарықтың негізгі сегменттері, мәні мен сипаттама-

лары, нарықтың әрбір сегментінде сатып алушылар қажеттіліктерінің өзгеру перспективасы, жана тауарларға нарықтың әсері және т.б. жан-жақты талқыланады.

Экономиканың және нарықтық қатынастардың дамуы жағдайында кез келген бизнес ерте ме кеш пе бәсеке мәселесімен бетпе-бет келетіндігі (ұшырасатындығы) белгілі. Сондықтан бәсекелестері туралы мынадай ақпараттар жинап, өңдеп, қорытынды жасауы тиіс: нарықтағы өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігі қандай? Бәсекелестер өз өнімдерінің жарнамасына көп назар аудара ма? Бәсекелестердің тауарларына баға деңгейі қандай? Бәсекелес-фирмалардың имиджі қандай? Қазіргі кезде бәсекелестер қандай нарықтық стратегияны ұстанып отыр? Бәсекелестерден болашақта қандай әрекет күтуге болады?. Сонымен бірге бәсекелес фирмалардың күшті және әлсіз жақтарын өз бизнесімен салыстыра отырып талдау жасау арқылы баға берілуі қажет.

Ұйымдастырушылық жоспар. Персонал және басқару.

Ұйымдастырушылық жоспар жаңа кәсіпорын құру кезінде ғана әзірленеді. Мұнда кәсіпорын қызметін ұйымдастыру мен басқару жүйесін айқын көрсететін ұйымдық құрылым дайындалады. Кәсіпорынның ұйымдық құрылымының бірнеше түрлері бар (сызықтық, функционалдық, сызықтық-функционалдық, матрицалық, т.б.). Бизнесі жүргізу ерекшелігіне, кәсіпорынның мөлшеріне, ұйымдастырушылық мақсаттарға байланысты нақты ұйымдық құрылым таңдалады.

Осы бөлімде жұмыс күшіне жалпы қажеттілік, ұйымдастыру, іріктеу және арнайы даярлау, еңбек жағдайы мен оған ақы төлеу, материалдық және моральдық ынталандыру жөнінде мәліметтер қарастырылады. Сонымен бірге бизнес-жоспарды жүзеге асыруға жауап беретін бас менеджерлер мен негізгі персоналдарға сипаттама (жасы, білімі, біліктілігі, тәжірибесі, т.б.) жасалуы мүмкін. Бұл бөлімде штаттық кесте әзірленіп, онда әрі қарай бизнесті кеңейткен жағдайда жұмыскерлер санын арттыру мүмкіндігі немесе қосымша жұмыскерлерді жалдау және оларға ақы төлеу жағдайлары ескерілгені дұрыс.

Маркетинг жоспары.

Маркетинг бизнесті табысқа жетелейтін маңызды жолдардың бірі. Көптеген кәсіпорындар тұтынушыға шын мәнінде керек, тартымды өнімдер өндіргенімен маркетингтің жоқтығынан немесе маркетингтік бағдарламаның дұрыс жасалмауынан сәтсіздікке ұшырайды. Сондықтан бизнес-жоспарды әзірлеу кезінде осы бөлімге ерекше назар аудару қажет. Бұл бөлімде маркетингтің мақсаты, міндеттері мен стратегиясы, баға белгілеу, өнімді өткізу, және оны ынталандыру әдістері, клиенттерге (тұтынушыларға) сатудан кейінгі қызмет көрсетуді ұйымдастыру, кәсіпорын және оның өнімдері туралы жақсы қоғамдық пікірді қалыптастыру сияқты мәселелер қарастырылады. Әсіресе, тұтынушыларды тарту стратегиясы, өткізу көлемі (каналдары) мен бағаны анықтау (белгілеу) кеңінен сипатталғаны дұрыс. «Баға – сапа – табыстылық (рентабельділік)» параметрлері бойынша өзара байланыс сақталуы тиіс.

Өнімді өткізу және тарату өзінің меншікті өткізу қызметі не болмаса делдалдар, дистрибьюторлар, диллерлер торабы арқылы жүзеге асырылуы мүмкін. Егер өзінің өткізу қызметін құратын болса, келесі сұрақтарға жауап беру қажет:

- Өнімді жеткізумен нақты кімдер айналысады?
- Олар қандай қағида бойынша іріктеледі?
- Ынталандыру жүйесі қандай?
- Өткізу бөлімінде қанша адам болады?
- Арнайы дайындау (оқыту) қажет пе?

Өткізу жоспары әр түрлі уақыт кезеңдерінде кәсіпорынның сату стратегиясын көрсету қажет. Яғни, өнімдер бағасы, баға белгілеу әдістері және кепілдікті мерзімді (гарантияны) белгілеу, өнімді сату сызбасы (аванспен, несиеге, экспортқа), шегерімдер мөлшерлері, өткізуге берілетін уақыт, жоғалтулар пайызы, запастар деңгейі, сату шарттары, төлемді тоқтата тұру уақыты көрсетіледі. Ал, баға белгілеу кезінде бағалардың жалпы құрылымын әзірлеу, бағалардың өзгеруі мен шегерімдер саясаты, баға стратегиясының жалпы пайдаға әсері ескеріледі.

Өндірістік жоспар.

Бұл бөлімде барлық өндірістік және өзге де үрдістер сипатталады. Оның негізгі міндеті әлеуетті әріптестерге және инвесторларға кәсіпорынның белгіленген мерзімде белгілі бір сапада және қажетті көлемде өнім өндіре алатындығын көрсету болып табылады.

Өндірістік жоспарды әзірлеу кезінде мынадай мәселелерге талдау жасалуы тиіс:

- қолданылатын техника мен технология (қандай техника мен технологияны қолдану жоспарлануда, жаңа техникалар мен технологиялар, құрал-жабдықтар, патенттер, лицензиялар сатып алу қажеттілігі және оларға жұмсалатын шығындар мөлшері);
- өндірістік база (жылдар бойынша өндірістік қуатын, перспективті өндіріс көлемін, олардың өздерінде бар құрал-жабдықтармен қамтамасыз етілуін есептеу, өндірістік базаны арттыру мүмкіндігін анықтау);
- шикізаттар мен материалдар, энергия (шикізаттармен, материалдармен, қосалқы бөлшектермен, жылу мен энергияның барлық түрлерімен қамтамасыз ету жөніндегі нақты деректер мен байланыстар, оларға жұмсалатын жалпы шығындар);
- өнім өндіруді қамтамасыз ету және шығындарды болжау (өнім өндірудің болжанған көлемін ресурстармен қамтамасыз етудің сызбасы беріледі және оны өндіруге қажетті шығындар сомасына болжам жасалады, өнім сапасын жақсарту, техникалар мен технологияларды, өндірісті ұйымдастыруды жетілдіру бойынша перспективті іс-шаралар дайындалады);
- еңбек ресурстары (жұмысшы мамандардың болуы, оларға қажеттілікті анықтау, олардың біліктілігі, жұмысшыларды тарту нысандары, оқытуға жұмсалатын шығындар, еңбек жағдайы ескеріледі);
- тұрақты және айнымалы өндірістік шығындар (осы шығындарға кіргізілетін баптар нақтыланады, есептеулер жасалады және олардың өзгеру сипаты көрсетіледі);

- экологиялық қауіпсіздік (қоршаған ортаны қорғау бойынша іс-шаралар, оларды орындауға жұмсалатын шығындар және тиімділігі есептеледі).

Өнім өндіруді болжау өндірістік құрылым мен маркетингтік жоспарға сүйенеді. Негізгі міндет нарық конъюнктурасы мен сатып алушылар сұранысын ескеретін, жаңашылдық енгізуге мүдделі және тұтынушыға жұмыс істейтін өндірісті қалай ұйымдастыру керектігін білу болып табылады. Сонымен өндірістік жоспарда өндірістік ағындар көрнекі түрде көрсетілуі керек. Яғни, өндіріске қажетті шикізаттар мен материалдар, қосалқы бөлшектер қай жақтан және қалай келетіндігі, қандай мақсатта және қалай пайдаланатындығы, өндірілген өнім қайда және қалай жіберілетіндігі айқын сипатталуы тиіс.

Тәуекелді бағалау.

Кез келген (әрбір) жаңа жобаны жүзеге асыру кезінде белгілі бір қиындықтарға ұшырауы мүмкін. Кәсіпкерлер үшін осындай қиындықтарды алдын ала көре білу және оларды жою жөнінде алдын ала стратегиялар әзірлей алу өте маңызды. Осыған байланысты бизнесті іске асыру кезінде кездесуі мүмкін проблемаларды анықтап, тәуекел дәрежесін бағалау қажет. Бизнес-жобаның тәуекелімен байланысты негізгі сәттер объективті және қарапайым түрде сипатталуы керек. Қауіп-қатерлер бәсекелестерден, өндірістік саясат және маркетинг облысындағы жіберген кемшіліктерден, басқарушы мамандарды іріктеудегі қателіктерден туындауы мүмкін. Сонымен қатар ғылыми-техникалық прогресс те белгілі бір шамада әсер етеді. Егер кәсіпорын үшін аталған факторлардың ешқайсысы қауіп төндірмейді деп есептелсе, онда әрқайсысына жеке-жеке тоқталып, қобалжуға болмайтындығын негіздеу қажет. Қандай да бір қауіп-қатерлер ойламаған жерден туындаған жағдайда болуы мүмкін тәуекелді сәттен шығу жолдары және іс-әрекет стратегиясы алдын ала әзірленгені жөн. Баламалы бағдарламалар мен стратегиялардың болуы мүмкін қиындықтар туралы білетіндігін және оған дайын екендігін көрсетеді.

Қаржылық жоспар.

Бұл бөлім бизнес-жоспардың соңғы және кәсіпорын қызметінің нәтижесін қорытындылаушы бөлім болып табылады. Ол ұсы-

нылып отырған жобаны іске асыру үшін жеткілікті көлемде ақша қаражаттарының түсуін қамтамасыз ету және әрі қарай оның өзін-өзі қаржыландыра алу қабілетін бағалауға мүмкіндік беруі керек.

Қаржылық жоспардың мақсаты ұсынылып отырған бизнес-жобаның тиімділігін анықтау. Қаржылық жоспар 3-5 жылға жасалады және оның негізгі көрсеткіштеріне сату көлемі, капитал айналымы, пайда, өзіндік құн және т.б. жатқызылады. *Қаржылық жоспар* табыстар мен шығыстар *жоспарынан*, ақшалай түсімдер мен төлемдер *жоспарынан* және бірінші жылға баланстық *жоспардан тұрады*. Қаржылық жоспарды дайындау кезінде нақты ақшаның (қолма-қол ақша) ағынына, кәсіпорынның тұрақтылығына, қаражаттар көздері мен оларды пайдалану жағдайына талдау жасалады. Соңынан зиянсыздық нүктесі анықталады.

Табыстар мен шығындардың жиынтық болжамы алғашқы үш жылға жасалады, оның бірінші жылындағы мәліметтер айлар бойынша бөліп жасалады. Ол күтілген сату көлемі, сатылған өнімнің өзіндік құны және шығыстардың әр түрлі баптары сияқты көрсеткіштерден тұрады. (Салық ставкаларын біле отырып салықтарды шегеріп тастағаннан кейін кәсіпорында қалатын таза табысты анықтауға болады.)

Көптеген кәсіпорындар үшін негізгі табыс көзі өнімді өткізу болып табылады. Сондықтан қаржылық жоспар сату көлемін болжаудан басталады. Ал, болжам жасау маркетингтік жоспарға сүйенеді. Табыстар мен шығындар жоспары бірінші жылдың айлары бойынша жанама шығындардың барлық баптарын бағалауды да қамтиды. Жоспарда шығындардың барлық мүмкін баптары қарастырылуы керек және олардың айлар бойынша динамикасы дұрыс жоспарлануы тиіс.

Жалақыға жұмсалатын шығыстар қызметкерлер санына және олардың мамандығына байланысты болады. Ал, қанша және қандай мамандықтар керек екендігі ұйымдастырушылық жоспардан алынады. Еңбекақы төлеу шығыстары алдын ала қарастырылуы және жоспарға енгізілуі керек. Сондай-ақ, қызметкерлердің жалақысын көтеру шығыстары да қарастырылуы тиіс.

Жаңа нарықты игерудің алғашқы жылдарында іссапар, комиссиялық төлемдер т.б. шығыстар көлемі едәуір жоғары бола-

ды. Бизнесінің өсуі мен кеңеюі қосымша шығыстарды қажет етеді. Сондықтан табыстар мен шығыстарға қатысты барлық жағдайлар ескерілуі керек.

Бірінші жылға жасалған табыстар мен шығындар жоспарынан басқа екінші және үшінші жылдардың болжамды мәліметтері берілуі керек. Екінші, үшінші жылдарға арналған шығыстарды болжау кезінде ең алдымен өзгермейтін шығындардан бастау қажет. Амортизациялық аударымдар, коммуналдық төлемдер, жал (аренда) т.с.с. шығыстар 2-3 жылдарға сату мөлшеріне байланысты көлемдері анықталады.

Қаржылық жоспарларға нақты ақша ағынын болжау кіреді. Мұндай болжам үш жылға жасалады және бірінші жылға айлар бойынша бөлінеді. Әр түрлі шоттар әр түрлі мерзімде төленеді. Сондықтан қолма-қол ақшаға қажеттілікті анықтау әсіресе бірінші жыл үшін маңызды. Табыстар көлемі ай сайын әр түрлі өзгеруі мүмкін. Нақты ақшаның ағынын болжау ақшалай түсімдер мен төлемдер жоспары негізінде құрылады. Қаржылық жоспардың келесі құрамдас бөлігі жыл аяғындағы кәсіпорын активтері мен пассивтерін болжау, яғни баланстық жоспар болып табылады. Бұл жоспарда кәсіпорын активтері мен пассивтері, кәсіпкердің және оның серіктестерінің өндірісті дамытуға салған қаражаттары, бөлінбеген табыс көрсетіледі.

Мұндай жоспар кәсіпорынның қызмет етуінің бірінші жылының соңындағы істің жағдайын көрсетеді. Ол активтер мен пассивтерден тұрады және олардың арасындағы айырма кәсіпорынның меншікті капиталын көрсетеді.

Активтер – бұл кәсіпорын мүлкін құрайтындардың барлығы және олардың белгілі бір құны болады. Активтер ликвидті және ликвидті емес болып бөлінеді. Ликвидті активтер – кәсіпорынның айналым капиталын, ликвидті емес активтер – негізгі капиталдарды құрайды.

Пассивтер – кәсіпорынның кредиторлар алдындағы міндеттемелері. Міндеттемелер қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді болды.

Сонымен кәсіпорын табыстары оның активтері мен меншікті капиталын арттырады, ал шығыстар меншікті капиталды азайтады және пассивтерді арттырады немесе активтерді азайтады.

Кәсіпкер кәсіпорынды құру немесе бизнес-жобаны жүзеге асыру кезінде алғашқы пайданы қашан алатындығын білу қажет. Ол үшін зиянсыздық нүктесіне болжам жасалады. Яғни, кәсіпорын табыстары мен шығыстары теңесуі (сәйкес келуі) үшін қанша өнім (қызмет) бірлігін сату керектігін анықтау. Мұндай ақпарат жаңа кәсіпорынның өмір сүруінің алғашқы кезеңінде оны қолдау үшін қанша ақша қаражаты керектігін бағалауға мүмкіндік береді.

Қосымшалар.

Қосымшада бизнес-жоспарда келтірілген мәліметтерді кеңінен түсіндіретін немесе нақтылайтын құжаттар көрсетіледі. Олардың қатарына келесілер жатқызылуы мүмкін:

- өнімдер бойынша техникалық мәліметтер;
- келісімшарттар, лицензиялар көшірмелері;
- маркетингтік зерттеулер нәтижелері;
- кәсіпорын және жоба басшыларының анкеталық мәліметтері;
- патенттер, авторлық куәлік көшірмелері және т.б.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

1. *Бизнес-жоспар дегеніміз не және оны әзірлеудің негізгі мақсатын анықтаңыз.*
2. *Бизнес-жоспардың жиі қолданылатын түрлерін және олардың бір-бірінен негізгі айырмашылықтарын атап көрсетіңіз.*
3. *Бизнес-жоспардың құрамы, құрылымы және көлемі қандай болуы қажет?*
4. *Бизнес-жоспарды әзірлеуді қандай мәселелерге ерекше назар аудару қажет және қосымшада қандай құжаттар көрсетілуі тиіс?*

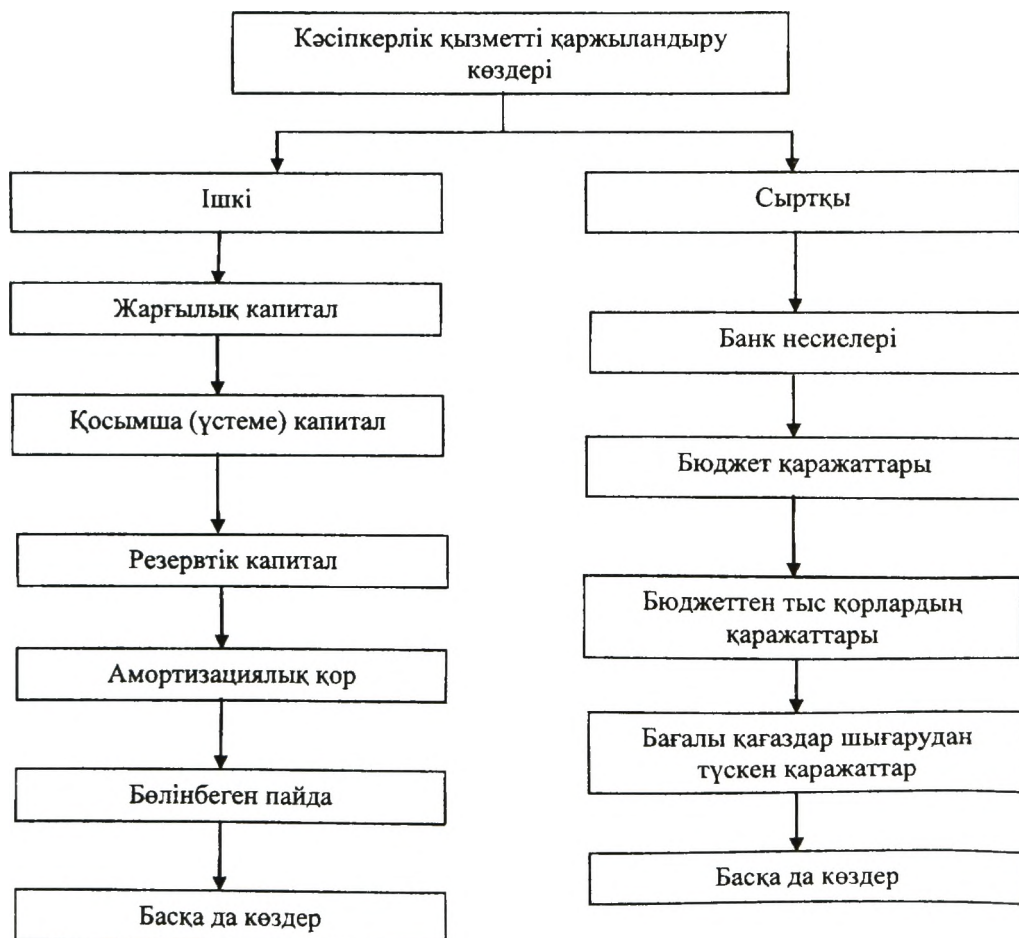
1.5. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру

Кәсіпкерлік қызметтің дамуы мен тиімділігіне оны қаржыландыру шамасы тікелей әсер етеді. Яғни, қажетті көлемде қаржы

ресурстары болуы тиіс. Қаржы – тауар-ақша қатынастарымен байланысты қалыптасқан категориялардың бірі. Ол экономикалық қатынастарда маңызды рөл атқарады.

Кәсіпорынның қаржы ресурстары – шаруашылық субъектінің иелігіндегі қаражаттар жиынтығы. Ол кәсіпорын табысын қалыптастыру, бөлу және пайдалану үрдісін көрсетеді, сондай-ақ, қаржылық міндеттемелерді орындауға және кеңейтілген ұдайы өндірісті қамтамасыз етуге арналған.

Кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру ішкі және сыртқы қаражат көздері арқылы жүзеге асырылуы мүмкін. Яғни, меншікті және қарыздық қаражаттар есебінен қаржыландырылады. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру көздерін келесі сурет (2-сурет) түрінде көрсетуге болады.



2-сурет. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру көздері

2-суреттен көріп отырғанымыздай, кәсіпкерлік қызметті қаржыландырудың ішкі көздеріне жарғылық капитал, қосымша капитал, амортизациялық қор, бөлінбеген пайда және өзге де көздер жатқызылады. Ал, қаржыландырудың сыртқы көздері банк несиелерінен, бюджет қаражаттарынан, бюджеттен тыс қорлардың қаражаттарынан, бағалы қағаздар шығарудан түскен қаражаттардан және басқа да көздерден қалыптасады.

Кәсіпкерлік қызметті қаржыландырудың меншікті қаражаттарының бірі – жарғылық капитал. Ол құрылтайшылардың салымдарының (үлестерінің, акцияларының, жарналарының) жиынтығынан құралады. Жарғылық капиталға жарна енгізу ақшалай түрде ғана емес, сондай-ақ мүлік түрінде де жүзеге асырылады. Жарғылық капиталды қалыптастыру тәртібі кәсіпорынның ұйымдық-құқықтық нысанына байланысты болады. Мәселен, өндірістік кооперативтің жарғылық капиталы оның мүшелерінің мүліктік жарналары негізінде қалыптасады. Жарғылық капитал кәсіпорын пайдасы есебінен толықтырылуы мүмкін.

Қосымша капитал меншікті капиталдың бір бөлігі болып табылады. Ол негізгі қорларды қайта бағалаудан пайда болған табыстан, эмиссиялық табыстан, яғни алғашқы эмиссиядағы акцияларды номиналдық құнынан артық баға бойынша сатудан түскен табыстан қалыптасады.

Резервтік капитал кәсіпорын пайдасы есебінен құрылады. Ол кәсіпкерлік қызметтен болған зияндарды жабу, кәсіпорын табыс таппаған жағдайда құрылтайшыларға табыстар мен дивидендтер төлеу үшін пайдаланылуы мүмкін. Резервтік қордың мөлшері меншік иесі немесе құрылтайшылардың келісімімен белгіленеді және құрылтай құжаттарында көрсетіледі.

Амортизациялық қор амортизациялық аударымдар арқылы қалыптасады. Амортизациялық аударымдар негізгі қорлардың тозу шамасына қарай өндірілетін өнімнің өзіндік құнына өткізілетін ақшалай қаражаттарды білдіреді. Амортизациялық қор мақсатты бағытталған қор болып табылады және ол негізгі қорлардың ұдайы өндірісін қаржыландыру үшін пайдаланылады.

Бөлінбеген пайда дивидендтер мен өзге де мақсаттағы қаражаттарды төлегеннен кейін қалатын кәсіпорынның таза

пайдасының бір бөлігі. Ол көбінесе кәсіпорын активтеріне пайданы қайта инвестициялауды білдіреді. Мұндай пайда кәсіпорын балансында меншікті қаражат көзі ретінде көрініс табады және акционерлердің (құрылтайшылардың) келесі жиналысына дейін өзгеріссіз қалады. Акционерлер (құрылтайшылар) жиналысының шешімімен жыл қорытындысы бойынша бөлінетін болады.

Нарықтық экономика жағдайында кәсіпкерлік қызметті қаржыландырудың ішкі көздерімен қатар сыртқы көздері де маңызды рөл атқарады. Кәсіпкерлікті дамыту мен өндірісті кеңейту және тиімділігін арттыру қарыздық қаражаттарды тартуды қажет етеді. Қарыздық капитал қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді болып бөлінеді. Яғни, бір жылға дейін – қысқа мерзімді, ал бір жылдан артық болса – ұзақ мерзімді қарыздық капиталға жатқызылады. Қаржыландыру нысаны мен түрін таңдау әрбір нақты жағдайға байланысты болады. Сыртқы көздер арқылы қаржыландыру несие алу не болмаса бағалы қағаздар шығару жолымен жүзеге асырылуы мүмкін. Сонымен қатар, бюджеттен бөлінетін қаражаттар мен бюджеттен тыс қорлардың қаражаттары есебінен де қаржыландырылуы ықтимал.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

- 1. Қаржыландырудың ішкі және сыртқы көздеріне сараптама жасаңыз.*
- 2. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландырудың басқа да көздеріне сипаттама беріңіз.*
- 3. «Даму» кәсіпкерлік дамыту қорының қызметіне толыққанды талдау жасаңыз.*

1.6. Кәсіпкерлік қызметте персоналды басқару

Еліміздің қазіргі кезеңдегі экономикалық және саяси өмірінде персоналды басқару немесе адам ресурстарын басқару маңызды рөл атқарады. Кез келген мемлекеттің ең басты құндылығы

адам ресурстары болып табылады. Бәсекелік күрес жағдайында кәсіпкерлік қызметті ұтымды ұйымдастыру мен тиімділігін арттыруға персоналдар тікелей әсер етеді. Персонал ұйымдағы барлық адамдар ресурстарының жиынтығы. Оны кәсіпорынның даму болашағын анықтайтын стратегиялық фактор ретінде қарастыруға болады. Өйткені, тек адамдар ғана жұмысты орындайды, идеяларды ұсынады және кәсіпорынның әрі қарай дамуына мүмкіншілік береді. Сондықтан кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру, басқару және дамытуда персоналды басқару жүйесін қалыптастырудың маңыздылығы жоғары.

Персоналды басқару – бұл персоналға әсер етуге мақсатты бағытталған қағидалар, әдістер мен құралдар жиынтығы. Ол кәсіпорынды керек уақытта, қажетті мөлшерде және талап етілетін сапада кадрлармен қамтамасыз ету, оларды дұрыс орналастыру және ынталандыру мәселесін қарастырады. Персоналды басқарудың негізгі мақсаты жалпы кәсіпорынның игілігі мен жұмыскерлердің жеке мүдделерін ескере отырып әрекет ететін еңбекке қабілетті ұжымды қалыптастыру болып табылады.

Персоналды басқарудың негізгі функцияларына келесілерді жатқызуға болады:

- персоналдарды жоспарлау;
- персоналдарды іздеу және іріктеу;
- персоналдар санын реттеу;
- жаңадан қабылданған қызметкерлерді бейімдеу;
- персоналдардың кәсіби маңызды қасиеттері мен біліктілігін бағалау;
- оқыту мен дамытуды ұйымдастыру;
- еңбек нәтижелерін бағалау;
- еңбекақы төлеу жүйесін қалыптастыру;
- қолайлы әлеуметтік-психологиялық климатты қолдау және т.б.

Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде орындалатын жұмыс көлеміне қарай қажетті еңбек ұжымы қалыптастырылады. Оны кәсіпорынның персоналды басқару жүйесінің құрамдас бөлігі ретінде қарастыруға болады. Яғни, анықталған мақсатқа

жету үшін қажетті персоналдарды ұйымдастыруды қамтамасыз ету персоналды жоспарлаудың маңызды міндеттерінің бірі. Жоспарлау қысқа және ұзақ мерзімді болашақта персоналдарға деген қажеттілікті анықтауға бағытталған. Жоспарлау нәтижесінде анықталған мамандарға қажеттілік (жеткіліксіз болса) сұранысты қанағаттандыру не болмаса жұмыстан босату (артық болса) арқылы қамтамасыз етіледі. Еңбек ұжымын қалыптастыру мен мамандарға қажеттілікті анықтауда кәсіпорынның ұзақ мерзімді міндеттері ескерілуі керек. Себебі, мамандардың жеткіліксіздігі анықталған мақсаттар мен белгіленген міндеттерді шешуге кері әсерін тигізсе, ал олардың артық болуы қосымша шығындардың ұлғаюы нәтижесінде кәсіпорынның қызмет тиімділігі мен бәсекелік ұстанымына айтарлықтай ықпал етеді.

Кәсіпорында еңбек ұжымын қалыптастыру кезінде анықталған қажеттіліктерге сәйкес қызметкерлерді жұмысқа қабылдау үшін оларға іріктеу жүргізіледі. Сондықтан персоналдарды іріктеу (таңдау), жалдау, міндеттерді бөлу мен белгілі бір өкілеттіліктер беру мәселесіне ерекше көңіл бөлу қажет. Кәсіпорында персоналды іріктеу кезінде ең алдымен барлық мамандықтар, кәсіптер және лауазымдар бойынша бос жұмыс орнына кандидаттар резерві жасақталады. Содан кейін белгіленген талаптарға сай келетін, өзара ортақ мүддесі үйлесетін қызметкерлер таңдалынып алынады. Кадрлар ағымы жоғары қазіргі жағдайда персоналдарды басқару мәселесі баса назар аударуды қажет етеді. Сол себепті әрбір кәсіпорында еңбек ұжымын қалыптастыру мен персоналдарды басқарудың өзіндік тәсілдері мен әдістері әзірленуі тиіс. Жалпы алғанда, кәсіпорын персоналдарын басқарудың мынадай үш әдісін бөліп көрсетуге болады:

- 1) ұйымдастырушылық-әкімшілік;
- 2) экономикалық;
- 3) әлеуметтік-психологиялық.

Кәсіпорын қызметінің тиімділігі мен даму болашағы оның қажетті еңбек ресурстарымен қамтамасыз ету шамасымен тығыз байланысты. Кәсіпорындағы еңбек ресурстары деп кәсіпорынды материалды-техникалық қамтамасыз ету, өнім өндіру, сату және

өндірістік техникалық қызмет көрсету салаларында тұрақты жұмыс істейтін, кәсіби дайындығы мен іс-тәжірибесі бар жұмыскерлерді айтамыз. Кәсіпорынның барлық еңбек ресурстарын кәсібі, мамандығы және біліктілік деңгейі бойынша бөлуге болады. Өнеркәсіптік кәсіпорындарда жұмыс жасайтындарды 2 топқа бөлуге болады:

- 1) өнеркәсіптік-өндірістік персонал;
- 2) өнеркәсіптік-өндірістік емес персонал.

Барлық өнеркәсіптік-өндірістік персонал (орындайтын функциясының) атқаратын қызметінің сипатына қарай келесідей категорияларға бөлінеді:

а) әкімшілік-басқарушылық персонал; оған кәсіпорын басшысы, оның орынбасарлары, кәсіпорынның құрылымдық бөлімшелерінің басқарушылары, ірі бөлімдердің, басқармалардың бастықтары жатады.

ә) инженерлік-техникалық жұмыскерлер; мұндай жұмыскерлерге кәсіпорын бөлімшелерінің қызметіне техникалық, өндірістік, экономикалық басшылық жасайтын жұмысшылар жатады.

б) қызметкерлер категориясына есеп-қисап, әкімшілік-шаруашылық функцияларды атқаратын жұмыскерлер жатқызылады (бухгалтерлер, экономистер, т.б.).

в) жұмысшыларға өнім өндірумен және өндірістік үрдіске қызмет көрсетумен айналысатын персоналдар жатады.

г) кіші қызмет көрсетуші персоналға өндірістік және қызметтік үй-жайларға қарау функциясын орындайтын, әкімшілік-басқарушылық персоналға, қызметкерлерге, инженерлік-техникалық жұмыскерлерге, жұмысшыларға қызмет көрсетумен айналысатындар жатады.

Өнеркәсіптік-өндірістік емес персоналдар деп кәсіпорынға тиесілі өнеркәсіптік емес инфрақұрылым бөлімшелеріне (тұрғын үй, бала бақша, қосалқы шаруашылық, т.б.) қызмет көрсетумен айналысатын персоналдарды айтамыз.

Кәсіпорынның әр түрлі категориядағы жұмыскерлерінің олардың жалпы санына қатынасы немесе үлесі оның персоналдарының құрылымын көрсетеді.

Кәсіпорындағы еңбек нәтижелілігіне еңбекті ұтымды ұйымдастыру тікелей әсер етеді. Кәсіпорында еңбекті ұйымдастыру қолайлы еңбек жағдайын жасауға және кәсіпорын табысын арттыруға бағытталған. Еңбекті ұйымдастырудың негізгі бағыттары ретінде келесілерді атауға болады:

- еңбекті бөлу мен үйлестірудің ұтымды нысандарын әзірлеу және енгізу;
мамандарды іріктеуді, даярлауды, қайта даярлауды, біліктілігін арттыруды ұйымдастыру;
жұмыс орындарында еңбекті ұйымдастыру және оған қызмет көрсету;
- еңбекті нормалау;
- еңбекақы төлеуді ұйымдастыру;
- еңбек жағдайын жақсарту.

Еңбекті ұйымдастырудың маңызды элементтерінің бірі еңбекті нормалау болып табылады. Еңбекті нормалаудың негізгі мақсаттарының бірі – қажетті еңбек шығындары мен нәтижелерін анықтау. Шығындар мен нәтижелер өндіріс пен басқарудың, еңбекті ұйымдастырудың айтарлықтай тиімді нұсқаларымен сәйкес келуі керек.

Кәсіпорында еңбекті нормалау өнімнің жоспарлы еңбек сыйымдылығын анықтауға, қажетті жұмыскерлер санын есептеуге, еңбек нәтижелерін бағалауға, материалдық ынталандыру мен жалақы қорын белгілеуге және т.с.с. мүмкіндік береді.

Кәсіпорында еңбекақы төлеуді ұйымдастыру үш өзара байланысты және өзара тәуелді элементтермен анықталады. Олар: тарифтік жүйе, еңбекті нормалау және еңбекақы төлеу нысаны.

Тарифтік жүйе әр түрлі топтар мен категориялардағы қызметкерлердің еңбегінің күрделілігін, мәні мен жағдайын ескере отырып, еңбекке ақы төлеу мөлшерін саралау үшін пайдаланылады. Яғни, еңбекке ақы төлеу жүйесінің бір түрі, мұнда қызметкерлердің жалақысы тарифтік ставкалар және тарифтік кестелер негізінде сараланып айқындалады. Ол тарифтік мөлшерлеме (ставка), тарифтік кесте (тор) және тарифтік разряд сияқты маңызды элементтерді қамтиды.

Тарифтік мөлшерлеме – қызметкердің уақыт бірлігі ішінде белгілі бір күрделіліктегі (біліктіліктегі) еңбек нормасын орындағаны үшін еңбегіне ақы төлеудің белгіленген мөлшері. Ол сағаттық, күндік, айлық және жылдық болуы мүмкін.

Тарифтік кесте (тор) дегеніміз орындалатын жұмыстардың күрделілігі мен қызметкерлердің біліктілік сипаттамалары бойынша саралауды көздейтін тарифтік разрядтар мен тарифтік коэффициенттердің жиынтығы. Ал, тарифтік разряд еңбектің күрделілігін және жұмыскердің біліктілігін көрсететін көрсеткіш.

Тарифтік жүйе бойынша еңбекақы төлеу кезінде бірыңғай тарифтік кестеге (торға) сүйенеді. Бірыңғай тарифтік кестеде қызметкерлердің разрядтарының тарифтік коэффициенттері көрсетіледі. Ол бірінші разрядтағы жұмысшылардан басталып, басшылардан аяқталады.

Бірыңғай тарифтік торда 21 разряд бар. Бұл разрядтар меншік, шаруашылық жүргізу нысанына және бюджеттік ұйымдарға жатқызылуына қарамастан барлық кәсіпорындар үшін арналған. Ол келесі түрде бөлінген:

- 1-8 разрядтар бойынша – жұмысшыларға төлемдер;
- 6-15 разрядтар бойынша – қатардағы қызметкерлер;
- 4-11 разрядтар бойынша – орта білімді мамандар;
- 7-15 разрядтар бойынша – жоғары білімді мамандар;
- 10-20 разрядтар бойынша – кәсіпорынның басшылары, бөлімдердің, функционалдық қызметкердің басшылары;
- 9-21 разрядтар бойынша – ғылыми қызметкерлер.

Жалпы алғанда еңбекақы төлеуге арналған бірыңғай тарифтік торды келесі кесте түрінде көрсетуге болады (1-кесте):

1-кесте. Еңбекақы төлеуге арналған бірыңғай тарифтік кесте

Еңбекақы төлеудің разрядтары	Тарифтік коэффициенттер	Еңбекақы төлеудің разрядтары	Тарифтік коэффициенттер
1	2	3	4
1	1,0	12	2,20
2	1,07	13	2,37
3	1,15	14	2,55

Еңбекақы төлеудің разрядтары	Тарифтік коэффициенттер	Еңбекақы төлеудің разрядтары	Тарифтік коэффициенттер
4	1,24	15	2,74
5	1,33	16	2,95
6	1,43	17	3,17
7	1,54	18	3,43
8	1,66	19	3,67
9	1,78	20	3,94
10	1,91	21	4,24
11	2,05		

Кәсіпорында еңбекақыны ұйымдастыру мынадай қағидаларға негізделеді:

- еңбек ұжымының нәтижелері мен жұмсалған еңбектің саны мен сапасын объективті көрсететін мөлшерде жұмыскерлерге сыйақы белгілеу;
- кәсіпорынның еңбекақы төлеуді ұйымдастырудағы жұмыскерлерге жалақы көлемін белгілеу, еңбекақы жүйесі мен нысандарын таңдаудағы дербестігі;
- мемлекеттің ең төменгі жалақы көлемін белгілеуі;
- жалақыны еңбек жағдайы және тұрғылықты аудандар бойынша дифференциациялау.

Қазіргі кезде еңбекақы төлеудің ұтымды нысаны мен жүйесін таңдау әрбір кәсіпорын үшін маңызды. Жұмыскерлерге еңбекақы төлеу жүйесі мен нысандары шаруашылық жүргізудің барлық деңгейлерінде өндірісті тиімді басқару мен жұмыс күшін ұтымды пайдалануға, адам капиталының дамуына материалдық негіз жасайды. Шаруашылық жүргізуші субъектілерде персоналдарға еңбекақыны есептеу және төлеу үшін оның мерзімді және келісімді нысандары қолданылады.

Мерзімді еңбекақы жағдайында жұмыскерлерге төленетін сыйақы (төлемақы) нақты орындалған жұмыс уақытына байланысты болса, келісімді еңбекақы өндірілген өнімнің, орындалған жұмыстың, көрсетілген қызметтің көлеміне қарай төленеді.

Мерзімді еңбекақы өнім өндіру (жұмыс орындау, қызмет көрсету) көлеміне қарамастан жұмыс істеген уақытта сағаттық

немесе күндік еңбекақы мөлшері бойынша жұмыста болған уақытына төленеді. Өндірген өнімін немесе орындалған жұмысын мөлшерлеуге болмайтын, яғни атқарған жұмыс көлемі мен санын анықтау мүмкін емес жұмысшылар мен қызметкерлерге мерзімдік еңбекақы төленеді. Мысалы, кәсіпорын басшыларына, қаржы және есеп бөлімінің қызметкерлеріне және т.б.

Мерзімдік еңбекақының мынадай екі негізгі жүйесін бөліп көрсетуге болады. Олар: жай мерзімді және мерзімді сыйақылы.

Жай мерзімді еңбекақы жүйесінде жұмыскердің жалақысы, оған берілген разрядтің тарифтік мөлшерлемесі немесе штатта көрсетілген лауазымдық оклад бойынша нақты орындалған уақыт көлеміне байланысты анықталады.

Мерзімді сыйақылы еңбекақы жүйесінде жұмыскерлердің тарифте немесе штатта көрсетілген жалақысына қосымша сыйақы төлеу мүмкіндігі қарастырылады. Мұндай сыйақы белгілі бір сандық және сапалық нәтижелерге қол жеткізгені үшін белгіленеді.

Мерзімді еңбекақы келесі формула бойынша есептеледі:

$$EA_M = TM * ПУ, \quad (1)$$

мұндағы: EA_M – мерзімді еңбекақы төлеу;

TM – біліктілік разрядына сәйкес белгіленген тарифтік мөлшерлеме;

$ПУ$ – нақты пайдаланылған (орындалған) уақыт.

Келісімді еңбекақы жұмыскердің нақты еңбек нәтижесіне байланысты анықталады. Яғни, мұнда еңбекақы жұмыскердің өндірген өнім (орындаған жұмыс, көрсеткен қызмет) көлемін белгіленген келісімді бағаға көбейту арқылы есептеледі. Ал, келісімді баға белгіленген жұмыс уақытында өндірілуге тиісті өнім көлемі мен сапасына негізделіп белгіленеді. Келісімді еңбекақы келесі формула бойынша есептеледі:

$$EA_K = KB * \Theta K, \quad (2)$$

мұндағы: EA_K – келісімді еңбекақы төлеу;

KB – өнім бірлігі үшін белгіленген келісімді баға;

ΘK – өндірілген өнім (орындалған жұмыс, көрсетілген қызмет) көлемі.

Келісімді еңбекақы жүйесінің мынадай түрлері бар: тікелей, жанама, прогрессивті (үдемелі), сыйақылы, аккордты.

Тікелей келісімді еңбекақы. Бұл жүйеде жалақы нақты өндірілген өнім (орындаған жұмыс, көрсеткен қызмет) көлеміне тікелей байланысты болады. Мұнда жалақы өндірілген өнім көлемін белгіленген келісімді бағаға көбейту арқылы есептеледі.

Жанама келісімді еңбекақы. Бұл жүйе көмекші жұмысшылардың еңбек ақысын төлеуде пайдаланылады. Яғни, мұнда көмекші жұмысшылардың еңбекақысы негізгі өндірістегі жұмысшылардың еңбек нәтижесіне тікелей байланысты болады және оған айтарлықтай ықпал етеді. Мұндай еңбекақы кәсіпорындағы станоктардың, құрал-жабдықтардың, сондай-ақ басқа да құралдардың тоқтамай жұмыс жасағаны, өндірістік үрдістің үздіксіздігі үшін слесарларға, операторларға, құрал-жабдықтарды жөндейтін және өндіріске дайындайтын басқа да жұмысшыларға төленеді.

Прогрессивті (үдемелі) келісімді еңбекақы. Бұл жүйеде еңбекақы төлеу алдын ала белгіленген мөлшерді келісімді баға бойынша, ал мөлшерден артық өндіріс көлемі үшін жоғары баға бойынша жүзеге асады. Яғни, белгіленген нормадан артық орындағаны үшін қосымша сыйақы түрінде жоғары бағамен төленеді.

Сыйақылы келісімді еңбекақы. Бұл жүйе еңбек нәтижелерін сандық және сапалық тұрғыда жақсарту үшін жұмыскерлерді ынталандыру мақсатында қолданылады. Мұндай еңбекақы өндірісте өнім өндіруді саны мен сапалық жағынан артығымен орындағаны, шикізаттар мен материалдарды, отындар мен энергияны үнемді де ұтымды пайдаланғаны, еңбек өнімділігін өсіргені үшін сыйақы ретінде төленеді.

Аккордты келісімді еңбекақы. Бұл жүйе жұмыскерлердің жекелеген топтары үшін олардың еңбек өнімділігін өсіру, орындалатын жұмыс мерзімін қысқарту мақсатында қолданылады. Мұнда еңбекақы мөлшері орындалатын жұмыстың барлық көлемі үшін белгіленеді. Яғни, жоғары сапалы өндірілген өнімнің және орындаған жұмыстың көлеміне қарай алдын ала келісімді баға қоюды қа-

жет етеді. Сонымен бірге бұл жүйе бойынша еңбекақы төлеу үшін алдын ала атқарылатын жұмыстың көлемі мен сапасы анықталуы тиіс. Мұндай жүйе көбінесе құрылыс кәсіпорындарында жөндеу жұмысымен, тиеп түсірумен айналысатын шаруашылық субъектілерге қолданылады.

Еңбекақы төлеудің аралас жүйесі мерзімдік және келісімді еңбекақы төлеудің негізгі артықшылықтарын қамтиды және еңбекақы мөлшерінің жеке қызметкерлер және кәсіпорын қызметінің нәтижесімен икемді байланысын қамтамасыз етеді. Мұндай жүйелерге қазіргі кезде тарифсіз жүйе жатады.

Еңбекақы төлеудің тарифсіз жүйесінде қызметкерлердің табыстары ұжым жұмысының соңғы нәтижелеріне толықтай тәуелді. Тарифсіз жүйе еңбекақы қорындағы барлық ұжымның тапқан табысындағы өзінің үлесін көрсетеді. Мұндай жүйеде тарифтік ставка немесе тұрақты жалақы белгіленбейді. Ол жұмыскердің біліктілік деңгейіне, еңбегімен қатысу коэффициентіне, нақты орындалған жұмыс уақытына байланысты анықталады. Мұнда жұмыскердің еңбегімен қатысу деңгейінің маңызы жоғары, оны әрбір жұмыскерге белгіленген тұрақты коэффициент арқылы анықталады.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

1. *Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру мен жүзеге асыруда персоналды басқарудың рөлі қандай?*
2. *Персоналды басқару әдістерінің әрқайсысына қысқаша тоқталып, артықшылықтары мен кемшіліктеріне сараптама жасаңыз.*
3. *Еңбекақы төлеу нысандарының әрқайсысы бойынша мысалдар келтіріңіз.*
4. *Кәсіпорында еңбекті ынталандырудың қажеттілігі мен маңыздылығын түсіндіріңіз.*
5. *Мотивацияның негізгі теорияларына тоқталып, сараптама жасаңыз.*

1.7 Кәсіпкерлердің шаруашылық серіктестермен (әріптестермен) келісімшарттық қарым-қатынасы

Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде іскерлік және әріптестік байланыстарды қалыптастыру, дамыту және нығайту мәселесіне назар аудару қажет. Ол өнім өндіруге қажетті шикізаттар мен материалдарды, құрал-жабдықтарды сатып алу, сондай-ақ өндірілген дайын өнімдерді сату кезінде маңызды рөл атқарады. Яғни, кәсіпкер немесе кәсіпорын иесі мен жабдықтаушылар (жеткізушілер), тұтынушылар арасында өнімді (жұмысты, қызметті) сату мен сатып алу жөнінде жасалатын өзара келісімнің немесе коммерциялық мәміленің маңыздылығы жоғары.

Коммерциялық мәміле жөнінде қарастырмас бұрын алдымен мәміле түсінігіне тоқталайық. Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінде (147-бап) мәміле деп азаматтар мен заңды тұлғалардың азаматтық құқықтары мен міндеттерін белгілеуге, өзгертуге немесе тоқтатуға бағытталған әрекеттерін айтады. Мәмілелер бір жақты және екі немесе көп жақты болуы мүмкін. Мәмілелер ауызша немесе жазбаша нысанда (жай немесе нотариалдық) жасалады.

Коммерциялық мәміле деп келісімде белгіленген шарттарға сәйкес тауарды (жұмыс орындауды, қызмет көрсетуді) жеткізу бойынша екі немесе одан да көп тараптардың арасында жасалатын келісімді айтамыз. Мұндай мәмілелерді әр түрлі белгілері бойынша жіктеуге болады.

Мәмілеге қатысушыларға байланысты ішкі және халықаралық болып бөлінсе, маңыздылық дәрежесі бойынша негізгі және көмекші болып бөлінеді.

Халықаралық мәмілеге әр түрлі елдердің өкілдері қатысса, ішкі мәмілеге бір тараптың ғана өкілдері қатысады.

Тәжірибеде коммерциялық мәмілелерді іске асырудың негізгі үш әдісі қолданылады. Олар төмендегілер:

- 1) тікелей өндірушімен жасалатын мәміле;
- 2) делдалдар арқылы жасалатын мәміле;

3) жоғарыда аталған екі әдістің үйлесуі арқылы жасалатын мәміле.

Тікелей саудалық (өндірушілермен жасалатын) мәмілелер деп тауарды (жұмысты, қызметті) өндіруші мен тікелей тұтынушы арасындағы операцияны айтамыз. Мұндай мәмілелер мынадай бірқатар артықшылықтарға ие болады:

- тұтынушының өзіне қажетті көлемде және сапада тауарды сатып алуға мүмкіндігінің болуы;
- сатушы мен сатып алушы арасында тығыз байланыстың болуы;
- тікелей әрі тығыз байланыстың ұзақ мерзімді әріптестік қарым-қатынасқа ұлғаюы.

Саудалық делдалдар – сатып алу және сату бағасының арасындағы айырмашылықтан пайда табатын жеке немесе заңды тұлғалар. Мұндай делдалдар сатушы немесе сатып алушы төлейтін комиссиялық сыйақы есебінен де табыс табуы мүмкін.

Қазіргі сауда делдалдары сатушылар мен сатып алушыларға коммерциялық мәмілелер жасасу және оны жүзеге асырумен байланысты толық қызметтер кешенін ұсынады. Яғни, әріптестерді іздеуден бастап сатып алудан кейінгі кепілдікті қызмет көрсетуге дейінгі барлық жұмыстарды қамтиды.

Сауда-делдалдық мәмілелер – бұл тауарларды (жұмыстарды, қызметтерді) сату-сатып алумен байланысты операциялар. Мұндай операцияларды сатушының немесе сатып алушының тапсырысы бойынша орындалатынына қарамастан олардың арасында жасалатын өзара келісім негізінде сауда делдалдары жүзеге асырады.

Кәсіпорын мен делдалдың арасындағы өзара қарым-қатынас сипатына байланысты сауда-делдалдық операциялардың келесідей түрлерін бөліп көрсетуге болады:

1) қайта сату бойынша операциялар. Мұнда делдал тауар өндірушіден тауарды сатып алады, яғни меншік иесі бола отырып қайта сатуды көздейді.

2) комиссиялық операциялар. Мұндай операциялар кәсіпорын мен делдалдың арасындағы комиссиялық келісім негізінде

жүзеге асады. Яғни, делдал тауар өндірушіден тауарды сатып алмайды, тек соның (тауар өндірушінің) есебінен белгілі бір сыйақы үшін сату-сатып алу мәмілесін жасайды.

3) агенттік операциялар. Мұндай операциялар кәсіпорынның атынан және есебінен сату-сатып алу операциясын жүзеге асыру үшін кәсіпорын мен делдалдың арасындағы жасалған агенттік келісім негізінде іске асады.

4) брокерлік операциялар. Мұнда делдалдар сатушы мен сатып алушының арасында байланыс орнатады. Осындай қызметтер үшін белгілі бір көлемде сыйақы алатын болады.

Коммерциялық мәмілелерді дайындау мен жүзеге асыру мынадай кезеңдерден тұрады:

- контрагенттерді іздеу және тандау;
- сату-сатып алу шартын жасасуға дайындау;
- сату-сатып алу шартын жасасу (бекіту);
- сату-сатып алу шартының шарттарын орындау.

Коммерциялық мәмілелерді жүргізу кезіндегі негізгі құжаттардың бірі шарт болып табылады. Шарт дегеніміз – екі немесе одан да көп адамның азаматтық құқықтар мен міндеттерді белгілеу, өзгерту немесе тоқтату туралы келісімі. Шартты тек жеке тұлғалар ғана емес азаматтар мен заңды тұлғалар, сондай-ақ заңды тұлғалар өзара бір-бірімен жасаса алады. Шарт оны жасасқан кезден бастап күшіне енеді және тараптар үшін міндетті болып табылады.

Шарт – коммерциялық мәмілелерді жүзеге асыру үшін қажетті шарттарды заңдық тұрғыда нығайтатын құқықтық құжат. Шарттың әр түрлі түрлері кездеседі. Мысалы: сату-сатып алу шарты, мердігерлік шарт, жалға алу немесе беру шарты, сақтандыру шарты, тасымалдау шарты, жеткізу шарты, сақтау шарты т.б.

Сатып алу-сату шарты бойынша бір тарап (сатушы) мүлікті (тауарды) екінші тараптың (сатып алушының) меншігіне, шаруашылық жүргізуіне немесе жедел басқаруына беруге міндеттенеді, ал сатып алушы бұл мүлікті (тауарды) қабылдауға және ол үшін белгілі бір ақша сомасын (бағасын) төлеуге міндеттенеді.

Шарт мәмілені іске асыру шарттарын, оны орындау тәртібі мен тараптардың жауапкершілігін анықтайды. Мәселен, тауарды сату-сатып алу шартында мынадай жағдайлар қарастырылуы тиіс:

- жеткізу заты мен көлемі, түрлері;
- тауардың саны мен сапасын анықтау тәсілдері;
- жеткізу мерзімі, орны және шарттары;
- шарттың бағасы;
- төлем шарттары мен төлем валютасының атауы;
- тауарды өткізу және қабылдау тәртібі;
- тауарды сақтандыру;
- жеткізу кепілдіктері, айыппұлдық және марапаттау санкциялары;
- тараптардың түсініспеушілігі жағдайындағы арбитраж;
- күтпеген жағдайлардан болатын міндеттемелер, яғни форс-мажорлық міндеттемелер;
- тараптардың заңдық мекен-жайлары мен басқа да реквизииттері;
- уәкілетті тұлғалардың қолы.

Шарт жалпы түрде мынадай тармақтарды қамтуы тиіс:

- шартта қолданылатын терминдер (егер мұндай терминдер болған жағдайда);
- шарттың мәні;
- тараптардың құқықтары мен міндеттері;
- тараптардың мәмілені орындау тәртібі мен іске асыру шарттары;
- тараптардың жауапкершілігі;
- шартты өзгерту және бұзу тәртібі мен талаптары;
- шарттың әрекет ету (күшінде болу) мерзімі;
- дауларды шешу тәртібі;
- тараптардың заңдық мекен-жайлары, деректемелері (реквизиттері) мен қолдары.

Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде коммерциялық мәмілелер немесе қандай да бір шарт жасасу нәтижесінде белгілі бір міндеттемелер туындауы мүмкін. Міндеттемеге сәйкес бір адам (борышқор) басқа адамның (несие берушінің) пайдасына

мүлік беру, жұмыс орындау, ақша төлеу және т.б. сияқты белгілі бір әрекеттер жасауға, не белгілі бір әрекет жасаудан тартынуға міндетті, ал несие беруші борышқордан өз міндеттерін орындауын талап етуге құқылы. Міндеттеме – міндеттеме шарттары мен заң талаптарына сәйкес тиісінше орындалуға тиіс. Міндеттеменің ақшалай, балама, ортақтасқан, субсидиялық және т.б. түрлері кездеседі.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

- 1. Мәміле мен шарттың өзара байланысы мен айырмашылығын анықтаңыз.*
- 2. Коммерциялық мәмілелердің әрбір кезеңіне сипаттама беріңіз.*
- 3. Коммерциялық мәмілелердің өзге де түрлеріне тоқталып қысқаша сипаттама беріңіз және мысалдар келтіріңіз.*
- 4. Міндеттеме түрлерінің әрқайсысына қысқаша тоқталып, түсініктеме беріңіз.*
- 5. Әр түрлі жағдайлар бойынша жеке-жеке шарт дайындаңыз және оны талқылаңыз.*

1.8. Кәсіпкерлік қызметті талдау және тиімділігін бағалау

Нарықтық экономика жағдайында кәсіпкерлік қызметтің негізгі мақсаты табыс табу болып табылады. Әсіресе, қазіргі бәсекелік күрестің күшеюі мен экономикалық дамудың жаңа жағдайында тек табыс тауып қана қоймай, тиімділігін арттыру мәселесіне көңіл бөлуді қажет етеді. Кәсіпкерлік қызметтің тиімділігін ғалым-зерттеушілер әр түрлі көзқарас тұрғысынан қарастырады. Оны көбінесе өндіріс тиімділігімен байланыстырады. Яғни, өндірістің нақты нәтижелері шығындармен немесе қолданылған ресурстармен салыстырылады. Мұндай жағдайда

тиімділіктің негізгі қағидасы ең аз шығын жұмсай отырып ең көп табыс табу болып табылады.

Кәсіпкерлік қызметті талдау деп оны жүзеге асыру нәтижесінде орын алған теріс (негативті) себептерді анықтай отырып, кәсіпкерлікті бағалау үшін жан-жақты зерттеулер жүргізуді айтамыз. Ол кәсіпкерліктің даму болашағы мен тиімділігін арттыру резервтерін анықтауға мүмкіндік береді. Кәсіпкерлік қызметтің тиімділігін талдаудың негізгі мақсаты оның ұйымдастырушылық, басқарушылық, қаржы-экономикалық, инвестициялық, технологиялық және өзге де аспектілерін зерттеу арқылы даму болашағын қамтамасыз ету болып табылады. Талдаудың негізгі міндеттеріне нақты нәтижелерге жетуді, кемшіліктері мен әлсіз тұстарын анықтауды, оның тиімділігі мен табысын арттыру резервтерін айқындауды жатқызуға болады.

Анықталған мақсатқа байланысты талдау әр түрлі дәрежеде жасалуы мүмкін, бірақ ол барлық бағыттар бойынша жүргізілуі керек. Кәсіпкерлік қызметті талдауда оның әр алуан түрлері қолданылуы мүмкін. Олар: жедел (оперативті) талдау, жылдық талдау, кешенді талдау және т.б.

Жедел талдау едәуір қысқа мерзімге (ай, тоқсан) жасалады. Ол кәсіпкерлік қызметтің күшті және әлсіз жақтарын, болуы мүмкін тәуекелдер мен мүмкіндіктерді анықтауға бағытталған.

Жылдық талдау кәсіпкерлік қызметтің нақты нәтижелерін бағалауға негізделген. Ол ресурстарды басқарудың тиімді құралы ретінде қызмет етеді, сондай-ақ шығындарды оңтайландыру мен табыстарды өсіруге, жоғары өнім сапасын қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады.

Кешенді талдау кезінде кәсіпкерлік қызметтің барлық тұстары зерттеледі. Яғни, оның өндірістік-шаруашылық және қаржы-экономикалық қызметіне талдау жасалады.

Кәсіпорынның өндірістік қызметінің тиімділігі мынадай бірқатар көрсеткіштермен сипатталады:

Қор қайтарымы жылы ішінде өндірілген өнім көлемінің негізгі қорлардың орташа жылдық құнына қатынасымен анықталады. Бұл көрсеткіштің мәні негізгі өндірістік қорлардың

әрбір 1 теңгесіне қанша өнімнен келетінін немесе қанша өнім өндірілгенін көрсетеді.

Қор сыйымдылығы қор қайтарымдылығының кері шамасы болып табылады. Ол әрбір өнім бірлігіне келетін негізгі қорлардың құнымен сипатталады және негізгі қорлардың орташа жылдық құнын өндірілген өнім көлеміне бөлу арқылы есептеледі.

Материал қайтарымдылығы кәсіпорынның материалдық ресурстарды пайдалану тиімділігін сипаттайды. Ол өндірілген өнім көлемінің оны өндіруге жұмсалған шикізаттар мен материалдар шығындарына қатынасымен анықталады. Бұл көрсеткіш жұмсалған шикізаттар мен материалдардың 1 бірлігіне қанша дайын өнім бірлігі келетінін көрсетеді.

Материал сыйымдылығы материал қайтымдылығының кері шамасы. Ол шикізаттар мен материалдар шығындарының өндірілген өнім көлеміне қатынасымен анықталады. Бұл көрсеткіш өндірілген өнім бірлігіне қанша шикізаттар мен материалдар қажет екенін көрсетеді. Шикізаттар, материалдар мен басқа да материалдық ресурстар неғұрлым жақсы пайдаланылған сайын, материал қайтарымдылығы солғұрлым жоғары, ал материал сыйымдылығы төмен болады.

Еңбек өнімділігі. Еңбек өнімділігін өлшеу еңбек шығындары мен өндірілген өнім көлемі түріндегі еңбек нәтижелерін салыстыру жолымен анықталады. Осыған байланысты екі көрсеткішті бөліп көрсетуге болады. Олар: өнімділік және еңбек сыйымдылығы.

Өнімділік сағаттық, күндік, айлық, тоқсандық, жылдық болуы мүмкін. Ол бір жұмысшыға келетін немесе жұмыс уақыты бірлігінде өндірілген өнім көлемін көрсетеді. Өнімділік өндірілген өнім көлемінің осы өнімді өндіруге жұмсалған уақыт немесе еңбек шығындарына (жұмысшылар саны) қатынасымен анықталады.

Еңбек сыйымдылығы деп кәсіпорындағы өнім бірлігін өндіруге жұмсалған барлық еңбек шығындарының жиынтығын түсінуге болады. Ол еңбек өнімділігінің кері шамасы болып табылады және еңбек шығындарының өндірілген өнім көлеміне қатынасымен анықталады.

Кәсіпкерліктің қаржы-экономикалық қызметін талдау үшін оның қаржылық жағдайына тоқталу қажет. *Кәсіпорынның қаржы-*

лық жағдайы деп оның өз қызметін қаржыландыру мүмкіншілігін (қабілетін) айтамыз. Ол кәсіпорынның дұрыс жұмыс жасауы үшін қажетті қаржылық ресурстармен қамтамасыз етілуін, оларды ұтымды орналастыру мен тиімді пайдалануды, басқа жеке және заңды тұлғалармен қаржылық өзара қарым-қатынасын, төлем қабілеттілігі мен қаржылық тұрақтылығын сипаттайды.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын оның қаржылық тұрақтылығы, өтімділігі мен төлем қабілеттілігі, іскерлік белсенділігі және рентабельділік көрсеткіштері арқылы сипаттауға болады.

Қаржылық тұрақтылық – бұл табыстың шығыннан тұрақты дәрежеде артуы. Ол ақша қаражаттарын еркін пайдалануды қамтамасыз етеді және оларды тиімді пайдалану арқылы өнім өндіру және өткізу үрдісінің үздіксіз болуына жағдай жасайды. Сондықтан да қаржылық тұрақтылық барлық өндірістік-шаруашылық қызмет үрдісінде қалыптасады және кәсіпорынның жалпы тұрақтылығының негізгі бөлігі болып табылады.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы – бұл тәуекелділіктің мүмкін болатын деңгейінде төлем қабілеттілігі мен несие қабілеттілігін сақтай отырып, табысты өсіру негізінде қаржыны бөлу (*тарату*) мен пайдалану арқылы кәсіпорынның дамуын көрсететін қаржы ресурстарының жағдайы.

Қаржылық тұрақтылық көрсеткіштері кәсіпорын активтерінің жағдайы мен құрылымы, қарыздық капиталдарды тарту деңгейі және осы қарыздарға қызмет көрсетуді ұйымдастыру қабілетін сипаттайды. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы бірқатар көрсеткіштермен сипатталады. Оларға келесі көрсеткіштерді жатқызуға болады:

1. Меншікті капиталды шоғырландыру коэффициенті (тәуелсіздік коэффициенті) – меншікті капиталдың кәсіпорын капиталына (активтеріне, баланс валютасы) қатынасымен анықталады. Ол кәсіпорын капиталының (активтерінің) қандай бөлігін меншікті қаражаттары құрайтындығын, яғни, қаржылық тәуелсіздік дәрежесін көрсетеді. Бұл көрсеткіштің мәні неғұрлым жоғары болса, солғұрлым қаржылай тұрақты және сыртқы қаражат көздеріне тәуелсіздігін көрсетеді. Нарықтық экономикасы дамыған елдерде бұл көрсеткіштің шекті мәні – 0,5-0,7 болып белгіленген.

2. Қарыздық капиталды шоғырландыру коэффициенті кәсіпорын капиталының (активтерінің) қандай бөлігін қарыздық қаражаттар құрайтындығын көрсетеді. Ол қарыздық қаражаттардың кәсіпорын капиталына (активтеріне) қатынасы арқылы есептеледі.

3. Қаржылық тәуелділік коэффициенті – бұл тәуелсіздік коэффициентінің кері көрсеткіші болып табылады. Ол кәсіпорын капиталының (баланс валютасы) меншікті капиталға қатынасына арқылы есептеледі. Бұл көрсеткіштің мәні меншікті қаражаттардың 1 теңгесіне кәсіпорын активтерінің қандай сомасы келетінін көрсетеді. Осы көрсеткіштің мәнінің өсуі кәсіпорынды қаржыландыруда қарыздық қаражаттардың үлесінің артқанын көрсетеді. Егер оның мәні 1-ге тең болса, онда кәсіпорынның барлық активтері тек қана меншікті капиталдың есебінен қалыптасқанын көрсетеді. Мәселен, оның мәні 1,5 болса, онда кәсіпорын активтеріне салынған әрбір 1,5 теңгенің 1 теңгесі меншікті, 0,5 теңгесі – қарыздық қаражаттар екенін көрсетеді.

4. Ағымдағы берешек коэффициенті. Ол қысқа мерзімді міндеттемелердің кәсіпорын капиталына (активтеріне) қатынасы арқылы анықталады. Бұл көрсеткіш активтердің қандай бөлігі қысқа мерзімді қарыздық қаражаттар есебінен қалыптасқанын көрсетеді.

5. Қарыздарды меншікті капиталмен жабу коэффициенті (төлем қабілеттілік коэффициенті). Бұл көрсеткіш меншікті капиталдың қарыздық капиталға қатынасы арқылы есептеледі. Яғни, қарыздық капиталдың 1 теңгесіне меншікті капиталдың қанша теңгесі келетінін көрсетеді.

6. Қаржылық леверидж немесе қаржылық тәуекел коэффициенті қарыздық капиталдың меншікті капиталға қатынасы арқылы есептеледі. Бұл коэффициент қаржылық тұрақтылықтың негізгі индикаторларының бірі болып есептеледі. Оның мәні неғұрлым жоғары болса, бұл кәсіпорынға капитал салу тәуекелі де солғұрлым жоғары болады. Яғни меншікті капиталдың 1 теңгесіне қанша қарыздық қаражат тартылғанын көрсетеді. Бұл коэффициент кәсіпорын активтеріне салынған меншікті қаражаттардың

әрбір теңгесіне қанша қарыздық қаражат тартқанын көрсетеді. Оның мәні жоғарылаған сайын мұндай кәсіпорынға капитал салымын жасау тәуекелі жоғары болады. Кәсіпорын активтерін қалыптастыруда меншікті және айналым капиталының үлесі және қаржылық левиридж деңгейі кәсіпорынның салалық ерекшеліктеріне байланысты болады. Айналымнан тыс активтердің үлесі жоғары және капитал баяу айналатын салаларда қаржылық левиридж мәні үлкен болмауы керек. Ал, негізгі капиталдың үлесі аз, капитал айналымдылығы жоғары салаларда оның мәні айтарлықтай жоғары болады. Қаржылық левиридж деңгейі тауар және қаржы нарығының конъюнктурасына, негізгі қызметтің рентабельділігіне, кәсіпорынның қаржылық стратегиясына және тағы басқаларға байланысты болады.

7. Тұрақты қаржыландыру коэффициенті – баланстың активінің қандай бөлігі тұрақты көздер есебінен қалыптасқанын сипаттайды. Ол меншікті капитал мен ұзақ мерзімді міндеттемелердің жалпы капиталға (баланс, валютасы) қатынасымен анықталады. Егер кәсіпорын ұзақ мерзімді несиелер мен займдарды пайдаланбайтын болса, онда оның мәні қаржылық тәуелсіздік коэффициентінің мәнімен сәйкес келеді.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайының маңызды критерийлерінің бірі – оның төлем қабілеттілігі. Төлем қабілеттілігі деп кәсіпорынның өзінің міндеттемелері бойынша есеп айырысуды өз уақытында және толығымен жүргізу қабілеттілігін айтамыз. Ал, өтімділік деп кәсіпорынның өзінің қысқа мерзімді міндеттемелерін өтеу немесе төлеу қабілеттілігін айтамыз. Өтімділікті, кейде ағымдағы активтердің ақша қаражаттарына айналуға дайындығы мен жылдамдығы деп те сипаттайды. Осыған байланысты кәсіпорынның өтімділігі жөнінде айтқанда активтің өтімділігі және баланстың өтімділігі түсініктерін ажыратып алу қажет.

Кәсіпорынның өтімділігін бағалау үшін абсолютті көрсеткіштермен қатар салыстырмалы көрсеткіштер де есептеледі. Оларға ағымдағы өтімділік коэффициенті, жылдам өтімділік коэффициенті және абсолютті өтімділік коэффициенті жатқызылады.

Абсолютті өтімділік коэффициенті (ақшалай резервтер нормасы) кәсіпорынның ақшалай қаражаттары мен қысқа мерзімді

қаржылық салымдарының (тез өткізілетін бағалы қағаздардың) қысқа мерзімді міндеттемелеріне қатынасымен анықталады.

Бұл көрсеткіштің мәні қысқа мерзімді міндеттемелерінің қандай бөлігі тез арада жабыла алатындығын көрсетеді. Мұның мәні неғұрлым жоғары болса, қарыздарды жабу кепілдегі де солғұрлым көп болады.

Жедел өтімділік коэффициенті (аралық жабу коэффициенті) – ақшалай қаражаттар, қысқа мерзімді қаржылық салымдар (бағалы қағаздар), қысқа мерзімді дебиторлық берешектің қысқа мерзімді міндеттемелерге қатынасымен есептеледі. Бұл көрсеткіш ағымдағы міндеттемелердің қандай бөлігін ақшалай қаражаттармен ғана емес, күтіліп отырған ақшалай түсімдердің (дебиторлық берешектің) есебінен жабылатындығын көрсетеді. Оның шекті мәні 0,7 -1 шамасында болуы тиіс, бірақ, оның өзгеруіне әсер еткен факторларды (ақшалай қаражаттар әлде дебиторлық берешек) ескеру керек.

Ағымдағы өтімділік коэффициенті (жалпы жабу коэффициенті) ағымдағы активтердің (болашақ кезеңнің шығындарынан басқа) ағымдағы (қысқа мерзімді) міндеттемелерге (болашақ кезеңнің табыстары) қатынасымен анықталады. Ол ағымдағы активтердің ағымдағы міндеттемелерді жабу дәрежесін көрсетеді. Басқаша айтқанда, ағымдағы міндеттемелердің бір теңгесіне ағымдағы активтердің қанша теңгесі келетінін көрсетеді.

Егер ағымдағы активтер ағымдағы міндеттемелерден жоғары болса, кәсіпорын жақсы жұмыс істеп отыр деп айта аламыз. Бұл көрсеткіштің мәні 2-ден көп >2 болуы тиіс. Алайда бұл мәнді барлық салалар үшін бырыңғай мәні ретінде белгілеу мүмкін емес. Өйткені ол қызмет сферасына, активтердің сапасы мен құрылымына, өндірістік циклдің ұзақтығына т.б байланысты болады.

Кәсіпорынның іскерлік белсенділігі оның өз капиталының қаншалықты тиімді пайдаланғандығын көрсететін бірқатар айналымдылық коэффициенттерімен сипатталады. Кәсіпорынның іскерлік белсенділігі сандық және сапалық критерийлер жүйесінің көмегімен анықталады.

Сапалық критерийлерге – өткізу нарықтарының (ішкі және сыртқы) кеңдігі, кәсіпорынның іскерлік репутациясы, оның

бәсекеге қабілеттілігі, тұрақты жабдықтаушылары мен сатып алушыларының болуы және т.б. жатқызылады. Бұл критерийлерді сол саладағы немесе бизнестегі қызмет ететін бәсекелестердің ұқсас параметрлерімен салыстыру қажет.

Іскерлік белсенділіктің сандық критерийлері абсолютті және салыстырмалы көрсеткіштермен сипатталады. Абсолютті көрсеткіштердің қатарына дайын өнімді (тауарды), (орындалған жұмысты, көрсетілген қызметті) сату көлемін, табысын, активтерінің мөлшерін жатқызуға болады. Ал, салыстырмалы көрсеткіштер кәсіпорын ресурстарын пайдалану тиімділігін сипаттайды. Оларды қаржылық коэффициенттер жүйелері немесе айналымдылық көрсеткіштері түрінде көрсетуге болады.

1. Активтердің айналымдылық коэффициенті – өнімді сатудан түскен табыстың есепті кезең ішіндегі активтердің орташа жылдық құнына қатынасымен анықталады. Бұл көрсеткіш кәсіпорынның барлық активтерінің айналым жылдамдығын, яғни талдау жасалып отырған кезең ішінде олардың жасаған айналым санын көрсетеді. Сонымен қатар бұл коэффициент активтердің 1 теңгесіне сатылған өнімнің қанша теңгесі келетінін көрсетеді. Басқаша айтқанда, активтердің әрбір ақша бірлігі сатылған өнімнің қанша ақша бірлігін әкелгенін көрсетеді.

1.1. Бір айналымның ұзақтығы – есепті кезеңдегі (жыл, жарты жыл, тоқсан) күндер санының активтердің айналымдылық коэффициентіне қатынасымен анықталады. Ол барлық активтердің бір айналымының ұзақтығын сипаттайды, яғни кәсіпорын активтерінің бір айналымы қанша күнде жүзеге асырылатынын көрсетеді.

2. Айналымнан тыс активтердің (баланстың активтерінің 1 бөлімі) айналымдылық коэффициенті өнімді сатудан түскен табысты айналымнан тыс активтердің орташа жылдық құнына бөлу арқылы есептеледі. Ол талдау жасалып отырған кезең ішінде мобильді емес активтердің айналым жылдамдығын көрсетеді.

2.1. Негізгі құралдардың айналымдылық коэффициенті. Бұл көрсеткіш қор қайтарымдылығын көрсетеді, яғни кәсіпорынның негізгі өндірістік қорларын пайдалану тиімділігін сипаттайды. Ол

өнімді сатудан түскен табысты қалдық құны бойынша кезеңдегі негізгі құралдардың орташа шамасына бөлу арқылы есептеледі. Бұл көрсеткіш негізгі құралдардың 1 теңгесіне сатудан түскен табыстың қанша теңгесі келетінін көрсетеді.

3. Ағымдағы активтердің айналымдылық коэффициенті сатудан түскен табыстың есепті кезең ішіндегі ағымдағы активтердің орташа жылдық құнына қатынасымен анықталады. Ол талдау жасалып отырған кезең ішіндегі ағымдағы (мобильді) активтердің айналым жылдамдығын немесе айналым санын көрсетеді.

3.1. Ағымдағы активтердің 1 айналымының ұзақтығы есепті кезеңдегі күндер санының ағымдағы активтердің айналымдылық коэффициентіне қатынасымен анықталады. Ол талдау жасалып отырған кезең ішіндегі ағымдағы активтердің айналымының ұзақтығын, яғни кәсіпорынның өндірістік циклінің ұзақтығын көрсетеді.

4. Меншікті капиталдың айналымдылық коэффициенті өнімді сатудан түскен табыстың меншікті капиталдың орташа жылдық құнына қатынасымен анықталады. Бұл көрсеткіштің мәнін әр түрлі көзқарас тұрғысынан қарастыруға болады. Коммерциялық көзқарас тұрғысынан сатудың артықтығы немесе жеткіліксіздігін, қаржылық жағынан – салынған меншікті капиталдың айналым жылдамдығын, ал экономикалық тұрғыдан кәсіпорынның меншік иелері тәуекелге барып, салып отырған ақша қаражатының белсенділігін көрсетеді.

5. Тауарлы-материалдық қорлардың (өндірістік қорлардың) айналымдылық коэффициенті – сатылған өнімнің өзіндік құнының өндірістік қорлардың (шикізаттар мен материалдардың, аяқталмаған өндірістің, дайын өнімнің) орташа жылдық құнына қатынасымен анықталады. Бұл көрсеткіш өндірістік қорлардың айналым жылдамдығын көрсетеді.

Айналымдылық көрсеткіші неғұрлым жоғары болса, өндірістік қорлар солғұрлым тезірек ақшалай қаражатқа айналады. Оның төмендеуі салыстырмалы түрде өндірістік қорлар мен аяқталмаған өндірістің ұлғайғанын немесе дайын өнімге деген сұраныстың бәсеңдегенін көрсетеді.

Кәсіпорын қызметінің тиімділігі мен қаржы нәтижелерінің салыстырмалы сипаттамасы рентабельділік болып табылады. Кәсіпорын қызметін талдау кезінде табыстылықтың абсолютті көрсеткіштері (сатудан түскен табыс, жалпы табыс, негізгі қызметтен түскен табыс т.б.) оның қаншалықты тиімді жұмыс істеп отырғанын (жақсы немесе жаман) толық сипаттай алмайды. Сондықтан салыстырмалы көрсеткіштер ретінде рентабельділік көрсеткіштерін есептеу қажет. Рентабельділік көрсеткіштері кәсіпорынның салыстырмалы табыстылығын сипаттайды, яғни әр түрлі тұрғыдан (позициядан) капиталдың немесе каражаттардың шығындарға қатынасының пайыз түрінде өлшенуі немесе есептелуі. Олардың ішінде негізгілері ретінде келесілерді бөліп көрсетуге болады:

1. **Активтердің (табыстылығы) рентабельділігі – кәсіпорынның таза табысының активтерінің құнына (орташа жылдық құнына) қатынасымен анықталады.** Ол кәсіпорын активтеріне салынған 1 теңге қанша теңге таза табыс әкелетінін көрсетеді.

2. **Ағымдағы активтердің рентабельділігі айналымдағы активтерді пайдалану тиімділігін сипаттайды.** Ол кәсіпорынның таза табысының ағымдағы активтер құнына қатынасы арқылы есептеледі.

3. **Меншікті капиталдың рентабельділігі меншікті капиталды пайдалану тиімділігін анықтауға мүмкіндік береді.** Кәсіпорын иелері өзінің осы каражаттарын басқа бағалы қағаздарға (бизнеске) салудан алынуы мүмкін табыстарымен салыстыруға қол жеткізеді. Батыс елдерінде ол кәсіпорын акцияларын бағалау деңгейіне айтарлықтай әсер етеді. Ол таза табыстың меншікті капитал көлеміне қатынасы арқылы есептеледі. Оның мәні меншік иелерінің салған салымдарының әрбір ақшалай бірлігі қанша таза табыс тапқанын көрсетеді.

4. **Негізгі өндірістік қорлардың рентабельділігі таза табыстың негізгі өндірістік қорлар құнына қатынасымен анықталады.** Ол негізгі қорларды пайдалану тиімділігін сипаттайды және негізгі қорлардың 1 теңгесіне таза табыстың қанша теңгесі келетінін көрсетеді.

5. Сатудың рентабельділігі. Бұл көрсеткішті жалпы табыс және таза табыс арқылы да есептеуге болады. Яғни, жалпы табыстың (таза табыстың) сатудан түскен табысқа қатынасы арқылы есептеледі. Бірінші жағдайда (жалпы табыс арқылы есептеу) оның мәні кәсіпорынның баға белгілеу саясатындағы өзгерістерді, өнімді сатудың өзіндік құнын бақылау мүмкіншілігін көрсетеді. Бұл коэффициенттің динамикасы (өсуі) материалдық-өндірістік қорларды пайдалануды бақылауды күшейтуді немесе бағаларын қайта қарау қажеттілігін көрсетеді. Екінші жағдайда, яғни таза табыс арқылы есептегенде оның мәні сатылған өнімнің әрбір теңгесі таза табыстың қанша теңгесін әкелгенін көрсетеді.

Сонымен қатар, кәсіпорын қызметінің тиімділігін бағалағанда сатылған өнімнің 1 теңгесіне келетін шығындар көлемін анықтау да маңызды. Ол сатылған өнімнің толық өзіндік құнының (сатылған өнімнің өзіндік құны және кезең шығындары) өнімді сатудан түскен табысқа қатынасымен анықталады.

6. Өнімнің рентабельділігін есептегенде өндірілген өнімнің және сатылған өнімнің рентабельділіктерін анықтауға болады. Өндірілген өнімнің рентабельділігі таза табыстың (ТТ) өнімнің толық өзіндік құнына (ӨТӨҚ) қатынасымен анықталса, сатылған өнімнің рентабельділігі таза табыстың сатылған өнімнің толық өзіндік құнына (сатылған өнімнің өзіндік құны және кезең шығындары) қатынасымен анықталады. Бұл көрсеткіштердің мәні өнімді өндіру мен сату бойынша жұмсалған шығынның әрбір теңгесіне келетін (нақты) таза табыс мөлшерін көрсетеді. Өнімнің рентабельділігін негізгі қызметтен түскен табысты сатылған өнімнің толық өзіндік құнына қатынасы арқылы да анықтауға болады.

7. Өндіріс рентабельділігі жалпы (*таза*) табыстың негізгі өндірістік қорлар мен айналым қорларының (*құнына*) орташа жылдық құнына қатынасымен анықталады. Бұл көрсеткіш өндірістік үрдістегі активтерді пайдалану тиімділігін сипаттайды. Яғни, негізгі өндірістік қорлар мен айналым қорларының әрбір теңгесіне келетін жалпы (*таза*) табыс мөлшерін көрсетеді.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

1. *Кәсіпкерлік қызметті талдау мен тиімділігін бағалау қандай мақсатпен жасалады?*
2. *Кәсіпкерлік қызметті талдаудың қандай әдістерін білесіз, олардың әрқайсысына қысқаша сипаттама беріңіз.*
3. *Кәсіпкерлік қызметті кешенді талдау кезінде қандай көрсеткіштер пайдаланылады?*
4. *Активтің өтімділігі мен баланстың өтімділігінің айырмашылығын түсіндіріңіз.*
5. *Рентабельділік дегеніміз не және оны қандай көрсеткіштер арқылы анықтауға болады?*

1.9. Кәсіпкерлік қызметтегі бәсеке және бәсекеге қабілеттілік

Нарықтық экономиканың негізін құрайтын қағидалардың бірі бәсеке болып табылады. Ол экономикалық өсімнің, өнім сапасын жақсартудың, ғылыми-техникалық прогресті жеделдетудің, өндіріс шығындары мен бағаны төмендетудің басты стимулы ретінде әрекет етеді. Қазіргі жаһандану және әлемдік экономикаға кірігу жағдайында бәсекені дамыту және бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету маңызды міндеттердің бірі болып отыр.

Бәсеке түсінігі латынның *соpсuтentia* – қақтығысу деген сөзінен шыққан. Бәсеке – бұл қандай да бір құндылықтарды иелену үшін индивидтер, топтар немесе қоғам арасындағы күрес (ақша, билік, статус, махаббат және т.б құндылықтар). Бәсеке теориясы классикалық мектеп өкілдерінің еңбектерінде де кеңінен қарастырылды. Мәселен, А. Смит бәсеке пайда нормасын теңестіретінін, капитал мен еңбекті ұтымды бөлуге алып келетінін алғаш рет көрсетті. Бәсеке түсінігіне зерттеушілер әр түрлі анықтамалар берген. К.Р. Макконел және С.Л. Брю «Бәсеке – бұл нарықта көптеген тәуелсіз сатушылар мен сатып алушылардың

болуы, нарыққа еркін ену және нарықтан еркін шығу мүмкіндігі» десе, А.Ю. Юданов «нарықтық бәсеке – тұтынушылардың төлем қабілетті сұранысының шектеулі көлемі үшін фирмалардың күресі» деп сипаттайды. Р.А. Фатхутдиновтың пікірінше, «Бәсеке сирек игіліктерге қол жеткізуді барынша жақсы қанағаттандыруға ұмтылуы». Ал, Г.Л. Азоев бәсеке сол бір мақсатқа жетуге мүдделі жекелеген заңды және жеке тұлғалар (бәсекелестер) арасындағы бақталастық (бәсекелестік) деп түсінеді. Бәсеке түсінігін Н.Г. Миронов едәуір толық сипаттайды. Яғни, бәсеке – ол объективті және субъективті қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін бәсекелестермен күресте жеңіске жету мақсатында субъектінің өзінің бәсекелік артықшылықтарын басқару үрдісі.

Бәсекенің мәні оның негізгі функцияларында көрініс табады.

Олар:

- өндірушінің тұтынушылар сұранысына бағытталуын қамтамасыз етуі;
- өндірістің тиімділігінің өсімін ынталандыру;
- тауар өндірушілерді дифференциялау;
- бәсекеге қабілетсіз кәсіпорындарды жою (тарату);
- тауарлар сапасын арттыру және бағасын төмендетуді ынталандыру.

Экономикалық сферада барлық түрлі бәсекелік қатынастар 3 деңгейде жүзеге асырылады. Олар:

- микродеңгей – жекелеген өнім түрлері, өндіріс, кәсіпорындар деңгейіндегі бәсекелік қатынастар;
- мезодеңгей – кәсіпорындардың корпоративті салалық бірлестіктері, салалар арасындағы бәсекелік қатынастар;
- макродеңгей – халық шаруашылық кешендері арасында бәсекелік қатынастар;

Бәсекені бірнеше белгілері бойынша жіктеуге болады:

- жеке-дара (индивидуальный) – нарықтық қатынастардың қатысушылары тауарлар мен қызметтерді сату-сатып алудың ең жақсы жағдайын таңдауға ұмтылады;
- жергілікті – шектеулі территорияда нарықтық қатынастардың қатысушыларының арасындағы бәсекелік күрес;

- салалық – нарық салаларының біріндегі бәсекелік күрес ;
- салааралық – нарықтың түрлі салалары өкілдерінің сатып алушыларды өз жақтарына тартуы үшін бәсекелесуі;
- ұлттық – белгілі бір елдің ішіндегі отандық сатушылар мен сатып алушылардың бәсекелесуі;
- халықаралық – әлемдік нарықта түрлі елдер мемлекеттері мен шаруашылық бірлестіктері, кәсіпорындарының бәсекелік күресі.

Бәсеке тікелей және жанама болуы мүмкін. Тікелей бәсеке – бір өнім категориясы немесе сауда маркасы ішінде болатын бәсекелік күрес. Ал жанама бәсеке – бәсекелік күрес әр түрлі категориядағы өнімдер арасында орын алады, бірақ сатып алушылық таңдау кезінде баламалар ретінде әрекет етеді.

Даму сипаты бойынша бәсеке еркін және реттелетін болуы мүмкін.

Еркін бәсеке нарықта қандай да бір тауарды өндірушілер мен тұтынушылар (сатушылар мен сатып алушылар) көп болғанда әрекет етеді. Оның негізгі белгілері: нарықта тәуелсіз тауар өндірушілердің көп болуы; нарыққа енуді қалайтындарға шектеудің болмауы; нарықтық бағаларға бақылаудың жоқтығы; жеткілікті нарықтық ақпаратқа ие болу; еркін бәсеке жағдайында қатысушылар тауар сұранымына, нарыққа жеткізілуіне немесе бағасына айтарлықтай әсер ете алмайды.

Реттелетін бәсеке – нарықтық субъектілерді дамыту мен олардың қызметін реттеу үшін жағдай жасау мақсатында экономикалық үрдістерге мемлекеттің араласуы. Мемлекеттің экономикаға бұлайша араласуы барлық деңгейлерде оның экономикалық құқықтар мен міндеттер гаранты ретінде қатысу қажеттілігімен байланысты қарастырылады.

Бәсеке жүргізу әдісі бойынша бағалық және бағадан тыс болып бөлінеді.

Бағалық бәсеке – баға арқылы, яғни бағаны көтеру немесе төмендету көмегімен жүргізілетін бәсекелік күрес. Бағалық бәсекені табысты әрі жақсы жүргізу үшін өндіріс шығындарын төмендетудің нақты мүмкіндіктеріне ие болу керек. Бағалық

бәсекені жүргізу технологиясы қарапайым – фирма өнімге (тауарға, қызметке) едәуір төмен баға белгілейді, өндіріс шығындары жоғары болғандықтан бағаны төмендетуге мүмкіндігі жоқ бәсекелестер зиян шегеді және өздігінен нарықтан немесе саладан шығып қалады. Фирма біршама уақыттан кейін бағаны қайта көтереді. Кейде тіпті бастапқы деңгейінен де жоғары баға белгілейді. Сол арқылы нарық үшін күресте келтірілген зиянның орнын толтыруға тырысады.

Экономиканың монополизациясы жағдайында бағалық бәсеке айтарлықтай шектеулі. Осыған байланысты бәсекелік күресте бағадан тыс факторларға назар аудару қажет болады. Ондай факторларға сапа, жаңашылдық, дизайн, прогрессивтілік, халықаралық стандарттарға сәйкестілік, техникалық қызмет көрсетудің жеделдігі (сервис) жатқызылады. Яғни, өнімнің сапасы, оның жаңашылдығы, дизайны, сервисі шешуші рөл атқаратын, тұтынушыға нарықтан тыс әсер ету әдістерін қамтитын бәсеке бағадан тыс бәсеке деп аталады. Бағадан тыс бәсеке кезінде баға саясатын қалыптастыру мен талдау өткізу сферасына ауысады. Мұндай жағдайда өнімді нарықта бұрынғы баға бойынша ғана емес, сондай-ақ одан да жоғары бағаға сату мүмкіндігі туындайды. Сондықтан бәсекенің мұндай түрінде баға өнімді нарыққа жылжытудың басты құралы болып табылмайды, бірақ бәрібір өткізу және алынатын пайда көлемі соған байланысты болады. Бағадан тыс бәсекені жүргізуші фирманың басты міндеті – оның бәсекелік артықшылығы немен сипатталатынын білу қажет. Ең алдымен нарық жағдайын, ондағы бәсекенің интенсивтілігін, өнімнің патенттік қорғалуын, халықтың сатып алушылық қабілетін білу қажет.

Бәсекенің нарықтағы иеленетін үлесіне байланысты олигополиялық бәсеке және таза монополия болып бөлінеді. Олигополиялық бәсеке – нарықтың едәуір бөлігін бақылайтын бірнеше ірі кәсіпорындардың (бірлестіктердің) бәсекелік күресі. Мұнда кәсіпорындар саны көп болмайды, бағаны бақылау диапазоны олардың іс-әрекетінің келісім деңгейіне байланысты болады.

Таза монополия қандай да бір (уникалды) өнімді өндіретін (жұмыс орындайтын қызмет көрсететін) тек бір ғана жеке фирманың болуын және ол өнімді алмастыратын басқа өнімдердің болмауын айтамыз.

Бәсекенің жоғарыда аталған түрлерінен басқа да көптеген түрлері бар.

Сонымен жалпы алғанда бәсеке өндіріс тиімділігінің тұрақты өсіміне алып келеді. Ол өндірушілерге басқалармен салыстырғанда едәуір төмен бағада сату үшін шығындарды қысқартуға және болуы мүмкін жоғалтулардан қашуға мәжбүрлейді. Ол нарықта шығындары төмен өндірушілерді ғана қалдырып, қалғандарын ығыстырып шығарады.

Белгілі ағылшын ғалымы М.Е. Портердің зерттеулеріне сәйкес белгілі бір нарықтағы бәсекенің жағдайын 5 бәсекелік күшпен сипаттауға болады:

1. Бәсекелесуші жүйелер арасындағы бақталастық.
2. Баға бойынша бәсекеге қабілетті және ауыстырушы – тауарлар жағынан бәсеке.
3. Жаңа бәсекелестердің пайда болу қауіп-қатері.
4. Жеткізушілердің саудалық қабілеттері мен экономикалық мүмкіндіктері.
5. Сатып алушылардың саудалық қабілеттері мен экономикалық мүмкіндіктері.

Бәсекеге қабілеттілік – бұл объектінің белгілі бір нарыққа ұсынылған ұқсас объектімен салыстырғанда нақты қажеттілікті шынайы немесе әлеуетті (потенциалды) қанағаттандырудың дәрежесін сипаттайтын қасиеті. Бәсекеге қабілеттілік осы нарықтағы ұқсас объектілермен салыстырғанда бәсекеге төтеп беру қабілетін айқындайды.

Бәсекеге қабілеттілік термині әр түрлі деңгейлерде қарастырылады. Яғни, өнімнің, фирманың немесе кәсіпорынның, саланың, экономиканың және мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігі. Осыған байланысты бәсекеге қабілеттілік пирамидасын келесі сурет (3-сурет) түрінде көрсетуге болады.



3-сурет. Бәсекеге қабілеттілік пирамидасы

Жоғарыда берілген 3-суреттен көріп отырғанымыздай, бәсекеге қабілеттілік пирамидасының ең жоғарғы шыңы елдің немесе мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігі болып табылады. Оны қамтамасыз ету үшін сол елдің экономикасының бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету қажет. Ал экономиканың бәсекеге қабілеттілігі халық шаруашылық салаларының бәсекеге қабілеттілігіне байланысты болады. Саланың бәсекеге қабілеттілігі ондағы кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігімен қатар, олардың өзара әрекеттестігі жүйесімен сипатталады. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің міндетті шарты – бәсекеге қабілетті өнімдер (қызметтер, жұмыстар) өндіру және өткізу, өндірістік-шаруашылық қызмет бойынша бәсекелік артықшылықтарға жету. Яғни, кәсіпорында өндірілетін өнімдердің бәсекеге қабілеттілігін арттыру болып табылады.

Кәсіпкерлік қызмет кәсіпорын құру арқылы іске асатындықтан кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігіне кеңінен тоқталайық.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі отандық экономикада ғана емес әлемдік экономикада да кеңінен зерттеуді қажет ететін

мәселелердің бірі. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі – бұл кәсіпорындардың өздеріне жасалып отырған жағдайларда олардың бәсекелестерінің өнімдерімен салыстырғанда бағасы және бағадан тыс сипаттамалары бойынша тұтынушылар үшін тартымдырақ болатын өнімдер өндіру мен өткізудің нақты және әлеуетті мүмкіндігі. Тағы бір анықтамада, оның нарықтағы үлесі, өндіру, өткізу және даму, сондай-ақ басшылықтың алға қойған мақсатты жүзеге асыру қабілеттілігі сияқты сипаттамалар жиынтығымен көрсетіледі.

Кәсіпорынның нарықтағы ұстанымын талдау кезінде оның күшті және әлсіз жақтарын ғана емес, сондай-ақ әсер ететін нақты факторларды анықтау қажет. Фактор – бұл экономикалық, өндірістік қызмет нәтижесіне әсер ететін үрдістерді қозғаушы күш. Басқаша айтқанда, өндіріс тиімділігін анықтауға және әсер етуге мүмкіндік беретін барлық жағдайлар. Факторлардың болуы бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету үшін жеткіліксіз, сондықтан осы факторлар негізінде бәсекелік артықшылыққа ие болу және олар қаншалықты тиімді пайдаланылатындығына байланысты болады.

Кәсіпорынының бәсекеге қабілеттілігі мынадай бірқатар факторларға байланысты:

- кәсіпорын өнімдерінің сыртқы және ішкі нарықта бәсекеге қабілеттілігі;
- өндірілетін өнімдердің түрлері;
- нарықтың сыйымдылығы (жыл сайынғы сату мөлшері);
- нарыққа кіру жеңілдігі;
- осы нарықта жұмыс істеп жатқан кәсіпорындардың бәсекелік ұстанымдары;
- саланың бәсекеге қабілеттілігі;
- аймақтың және елдің бәсекеге қабілеттілігі;

Ресейлік ғалымдардың бір тобы (Фатхутдинов Р., Слезнев А., Ермолов М.) негізгі факторларға келесілерді жатқызады:

- кәсіпорынның қаржылық жағдайы;
- кәсіпорынның өзінің ғылыми-зерттеу және тәжірибе-конструкторлық әзірмелеріне арналған базаның дамуы және оларға жұмсалатын шығындар деңгейі;

- өткізу тораптарының болуы;
- техникалық қызмет көрсету жағдайы;
- өткізуді ынталандыру құралдары мен жарнаманың ықпалдылығы;
- негізгі сатып алушылардың төлем қабілеттілігі, ақпаратпен қамтамасыз етілуі.

Тағы бір ғалым (В. Петров) кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі мынадай негізгі үш фактордан қалыптасады деп есептейді:

- ресурстық, яғни дайын өнім бірлігіне жұмсалған ресурстар шығындары. Кәсіпорын бәсекеге қабілеттілік өсімін қамтамасыз ету үшін ресурстық факторды бақылауға мүмкіншілігі бар. Яғни, өндіріс тиімділігін, капитал қайтымдылығын, еңбек өнімділігін арттыру өте маңызды. (қаржы, материал, еңбек);
- бағалық, яғни дайын өнімдер мен пайдаланылатын барлық ресурстарға баға деңгейі мен динамикасы. Бұл фактор кәсіпорын тарапынан аз бақыланады, өйткені елдегі баға деңгейі мемлекеттің экономикалық саясатына байланысты болады;
- «орталар факторы» – бұл факторға елдегі экономикалық (салық саясаты, банктік жүйенің сенімділігі, инфляция деңгейі және т.б.) және саяси жағдайлар, нарықтық контрагенттерге мемлекеттің әсер ету дәрежесі кіреді.

М. Портер бәсекеге қабілеттілік факторларын өндіріс факторларымен тікелей байланыстыра қарастырады:

- адам ресурстары – (жұмыс күштерінің саны, біліктілігі және құны);
- физикалық ресурстар – кәсіпорын орналасқан елдің географиялық және климаттық жағдайлары;
- білім ресурстары – мемлекеттік, салалық ҒЗИ, университеттер, жеке лабораториядағы нарықты зерттеулер туралы мәліметтер базасының, сондай-ақ өнімдер мен қызметтердің бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін ғылыми, техникалық және нарықтық ақпараттар жиынтығы;

- акшалай ресурстар – өнеркәсіпті және жекелеген кәсіпорындарды қаржыландыруға пайдаланылатын капитал құны мен көлемі;
- инфрақұрылым – қалыптасқан инфрақұрылымның сапасы, яғни, елдің көлік, байланыс жүйелері, пошталық қызметтер және т.б.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін факторларды ішкі және сыртқы факторлар деп те бөлуге болады.

Ішкі факторлар – өзінің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету бойынша кәсіпорын мүмкіндігін анықтайтын объективті критерийлер.

Ішкі факторларға мыналарды жатқызуға болады:

- маркетингтік қызметтер әлеуеті (потенциалы);
- ғылыми-техникалық потенциал;
- өндірістік-технологиялық потенциал;
- қаржы-экономикалық потенциал;
- кадрлық потенциал (кадрлар құрылымы, кәсіби біліктілік құрамы);
- өткізуді ынталандыру құралы мен жарнаманың тиімділігі;
- материалдық-техникалық қамтамасыз ету деңгейі;
- өнімді сақтау, тасымалдау, қораптау жағдайы;
- сервистік және кепілдік қызмет көрсету деңгейі және т.б.

Сыртқы факторлар – кәсіпорынға бағалық және бағадан тыс сипаттамалары бойынша айтарлықтай тартымды өнімдер өндіруге мүмкіндік беретін әлеуметтік-экономикалық және ұйымдастырушылық қатынастар.

Сыртқы факторларға келесілер жатады:

- мемлекеттің экономикалық (амортизация, салық, қаржы-несие саясаты және т.с.с.) және әкімшілік (заңнамалық актілерді әзірлеу, жетілдіру және іске асыру, стандартау мен сертификаттаудың мемлекеттік жүйесі, тұтынушылар мүдделерін құқықтық қорғау) әсер етуі;
- кәсіпорын қызмет ететін нарықтың негізгі сипаттамалары (оның типі мен сыйымдылығы, бәсекелестердің болуы және мүмкіншіліктері).

- қоғамдық және үкіметтік емес ұйымдардың қызметі;
- саяси партиялар, қозғалыстар мен блоктардың іс-әрекеті мен ұстанымдары.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

1. *Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде бәсекенің рөлі мен қажеттілігін түсіндіріңіз.*
2. *Бәсеке және бәсекеге қабілеттілік бойынша анықтамаларға өзіндік ой-пікіріңізді білдіріп, толықтырыңыз.*
3. *Бәсекенің қарастырылмаған өзге де түрлеріне тоқталып, сипаттама беріңіз.*
4. *Бәсекенің түрлерінің негізгі белгілерін, айырмашылықтарын анықтаңыз және әрбір түрі бойынша мысалдар келтіре отырып талқылаңыз.*
5. *М.Е. Портердің бәсекенің жағдайын сипаттайтын 5 бәсекелік күштің әрқайсысына қысқаша түсініктеме беріңіз.*
6. *Елдің, экономиканың, саланың, кәсіпорынның және өнімнің бәсекеге қабілеттілігі түсініктеріне анықтама беріп, олардың өзара байланысын түсіндіріңіз.*
7. *Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін барлық факторларды жүйелеп, кесте түрінде көрсетіңіз және талқылаңыз.*

2-ТАРАУ

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІК ЖӘНЕ ОНЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

2.1. Шағын және орта кәсіпкерліктің мәні және экономикадағы рөлі

Нарықтық қатынастардың дамуының қазіргі жағдайында кәсіпкерлік қызмет еркіндігін сақтай отырып, шағын кәсіпкерлікті дамыту ерекше мәнге ие болады. Өйткені шағын кәсіпкерліктің өзіндік ерекшеліктері мен артықшылықтары экономиканы жаңарту жағдайында әртараптандыру мәселесін шешуге, инновациялық мүмкіндіктерді пайдалану мен іске асыруға, еліміздің экономикалық даму стратегиясын жүзеге асыруға айтарлықтай ықпал етеді. Қазіргі кезде шағын кәсіпкерлікті қалыптастыру, дамыту және қызмет тиімділігін арттыру маңызды орынға ие болады. Себебі шағын кәсіпкерлік жалпы ұлттық өнімнің және жалпы ішкі өнімнің көлемін, халықты жұмыспен қамту жағдайын, экономиканың өсу қарқынын анықтауға белгілі бір деңгейде әсер етіп қана қоймай, икемді аралас экономиканы қалыптастыруға, түрлі меншік нысандарының ұтымды үйлесуі мен шаруашылық жүргізуші субъектілердің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға да мүмкіндік береді.

Шағын кәсіпкерлік – бұл нарықтық экономика субъектілерінің белгілі бір анықталған критерийлер, көрсеткіштер және заңдар негізінде жүзеге асырылатын кәсіпкерлік қызметі. Әлемдік және отандық тәжірибе көрсетіп отырғандай, әр түрлі ұйымдық-құқықтық нысандардағы кәсіпорындардың шағын кәсіпкерлік субъектілеріне жатқызылуының негізгі критерийі жұмысшылардың саны

болып табылады. Бірқатар ғылыми жұмыстарда шағын кәсіпкерлік субъектілеріне бір меншік иесі басқаратын кәсіпорын немесе шағын адамдар тобынан құралған кәсіпорын жатқызылады делінген. Жалпы алғанда, әлемдік тәжірибеде шаруашылық жүргізуші субъектілерді шағын және орта кәсіпкерлікке жатқызудың жалпы критерийлері ретінде персоналдар саны, жарғылық капиталының мөлшері, активтерінің шамасы, айналым көлемі және т.б. айтуға болады. Алайда, айтарлықтай жиі қолданылатын критерийлерге кәсіпорындағы жұмыскерлердің орташа жылдық саны, кәсіпорынның жылдық айналымы және активтерінің мөлшерін жатқызуға болады. Ал дамыған елдердің барлығында дерлік негізгі критерий жұмысшылар саны болып табылады. Мысалы, құрамына дамыған елдер кіретін экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының анықтауы бойынша кәсіпорындағы персоналдар саны 19 адамға дейін «өте шағын», 100 адамға дейін «шағын», 100-499 адамға дейін «орта» және персоналдар саны 500-ден жоғары болса «ірі» кәсіпорындар ретінде анықталған.

Біздің елімізде кәсіпорындағы жұмыскерлер саны мен активтерінің мөлшері бойынша оны шағын, орта немесе ірі бизнеске жататындығын анықтай аламыз. Яғни, басты критерий жұмыскерлер саны және активтердің мөлшері болып табылады.

2006 жылға дейін ҚР Үкіметінің 1997 жылғы 8-сәуірдегі №499 қаулысына сәйкес шағын кәсіпкерлікке жатқызу кезінде жұмыскерлер санына қатысты критерий өзгеше болды:

- өнеркәсіпте, құрылыста және ауыл шаруашылығында – 50 адамға дейін;
- сауда және тұрмыстық қызмет көрсетуде – 30 адамға дейін;
- көлік және байланыста – 25 адамға дейін;
- ғылым және инновациялық қызметте – 20 адамға дейін.

Ал жұмыскерлер саны 200 адамнан аспайтын кәсіпорындар орта бизнеске жатқызылды.

Ресей Федерациясында қазіргі кезде шағын кәсіпорындарды жұмыскерлер санына қарай анықтайды. Атап айтқанда келесі шарттар сақталуы керек:

- өнеркәсіпте – 200 адамға дейін;
- құрылыста – 100 адамға дейін;
- көтерме саудада – 50 адамға дейін;
- ауыл шаруашылығында – 50 адамға дейін;
- ғылымда және өндірістік емес сферада – 25 адамға дейін;
- бөлшек саудада – 15 адамға дейін.

Қазақстан Республикасының «Жеке кәсіпкерлік» туралы Заңына сәйкес, *шағын кәсіпкерлік субъектілеріне* заңды тұлға құрмаған, жұмыскерлерінің орташа жылдық саны 50 адамнан аспайтын *дара кәсіпкерлер*, сондай-ақ жұмыскерлерінің орташа жылдық саны 50 адамнан, активтерінің орташа жылдық құны 60 000 айлық есептік көрсеткіштен аспайтын *заңды тұлғалар* жатқызылады.

Орта кәсіпкерлік субъектілері деп жұмыскерлерінің орташа жылдық саны 50 адамнан асатын *дара кәсіпкерлер* және кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын, жұмыскерлерінің орташа жылдық саны 50 адамнан астам, бірақ 250 адамнан, ал активтерінің орташа жылдық құны 325 000 айлық есептік көрсеткіштен аспайтын заңды тұлғаларды айтамыз.

Ірі кәсіпкерлік субъектілеріне жеке кәсіпкерлікті жүзеге асыратын, жұмыскерлерінің орташа жылдық саны 250 адамнан асатын және активтерінің орташа жылдық құны 325 000 айлық есептік көрсеткіштен асатын заңды тұлғалар жатады.

Есірткі заттарының, психотроптық заттардың айналымымен байланысты, акцизделетін өнімді өндіру және көтерме сатуды, астық қабылдау пункттерінде астық сақтау, лотереялар өткізу, ойын және шоу-бизнес, сертификаттау, метрология және сапаны басқару, мұнай, мұнай өнімдерін, газ, электр және жылу энергиясын өндіру, қайта өңдеу және сату, радиоактивті материалдардың айналымы, банк қызметін және сақтандыру нарығындағы қызметті, аудиторлық қызметті, бағалы қағаздар нарығындағы кәсіби қызметті жүзеге асыратын дара кәсіпкерлер мен заңды тұлғалар шағын кәсіпкерлік субъектілері бола алмайды.

Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті жеке тұлға нысанында да, заңды тұлға нысанында да ұйымдастыру үшін

заңнамалық база құрылған. Қазақстан заңдарымен рұқсат етілген ұйымдық-құқықтық нысандар шеңберінде және экономикалық конъюнктура мен қолда бар материалдық, қаржылық және еңбек ресурстарына байланысты кәсіпкерлік қызметті дара кәсіпкерлік (өзіндік немесе бірлескен) және ұжымдық (шаруашылық серіктестіктер мен өндірістік кооперативтер) кәсіпкерлік нысандарында жүзеге асыруға болады. Ал, кәсіпкерлер шаруашылық қызметті жақсы басқару мен айтарлықтай жоғары табыс әкелуді қамтамасыз ететін нысанды артықшылықтары мен кемшіліктерін ескере отырып таңдау жасайды. Шағын кәсіпкерлік өзінің шаруашылық және экономикалық қызметін бір немесе бірнеше қызмет түрлерін орындай отырып экономиканың барлық сфералары мен салаларында жүзеге асыра алады.

Қазақстанның экономикалық дамуының қазіргі жағдайында шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту, олардың қызмет тиімділігін арттыру маңызды орынға ие болады. Шағын және орта кәсіпкерліктің дамуы бәсекелік ортаның күшеюіне, тұтыну нарығын қажетті тауарлармен (қызметтермен) толықтыруға, жаңа жұмыс орындарын ашу арқылы жұмыспен қамту мәселесін шешуге, халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайының жақсаруына, ҒТП-ны жеделдету, жаңашылдықты енгізу және басқа да көптеген маңызды мәселелердің оң шешімін табуына септігін тигізеді.

Шағын және орта кәсіпкерліктің ел экономикасында маңызды орынға ие болуын және тиімді қызмет етуін оның келесі артықшылықтарымен түсіндіруге болады:

- 1) шағын кәсіпкерліктің икемділігі, өндірілетін өнімдердің тұтынушылардың талғамына сай тез бейімделу мүмкіндігі;
- 2) жергілікті ресурстарды пайдалану мен жергілікті нарықта қызмет етуі;
- 3) кәсіпорынды басқарудың қарапайымдылығы, ірі бюрократиялық құрылымның болмауы;
- 4) жұмыскерлердің және кәсіпорын басшысының жоғары нәтижеге жетуге деген ортақ мүдденің болуы, мотивацияның жоғарылығы;

5) ірі өндіріспен тиімді өзара әрекетте болу мүмкіндігі, яғни ірі кәсіпорындар арқылы қосалқы бұйымдар мен бөлшектерді өндірушілер және жеткізушілер ретінде әріптестік қатынаста болу;

6) кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін қажетті бастапқы капиталдың және жұмсалатын шығындардың салыстырмалы түрде аз болуы;

7) өндірісті жаңарту, жаңашылдықты енгізу, жаңа идеяларды жүзеге асыруға икемділігі.

Шағын және орта кәсіпкерлікке тән кемшіліктерге төмендегілерді жатқызуға болады:

1) тәуекел деңгейінің жоғары болуы;

2) ресурстық, қаржылық және материалдық-техникалық базаның жеткіліксіздігі;

3) өткізу нарықтарының тарлығы және әлемдік стандарттарға сай өнім өндіру мүмкіндігінің төмендігі;

4) қызметкерлер біліктілігінің айтарлықтай жоғары деңгейде болмауы және бір адамның бірнеше қызметті қатар атқару мүмкіндігі;

5) қосымша қаражаттар тарту және несие алу мүмкіндігінің төмендігі.

Елімізде экономиканы жедел жаңарту мен дамытуда, жоғары экономикалық өсімге қол жеткізуде кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру мен кәсіпкерлікті қолдау экономиканы құрылымдық қайта құруды жандандыруға, таңдау еркіндігі мен қосымша жұмыс орындарын ұсынуға, шығындардың тез қайтымдылығын қамтамасыз етуге, тұтынушылық сұраныстың өзгерістеріне жедел бейімделуге мүмкіндік беретін шағын кәсіпорындар торабын құруды тездетуді талап етеді. Ел экономикасын дамытуда шағын кәсіпкерліктің маңыздылығы өте жоғары. Ал, осы шағын кәсіпкерлік қандай да бір іс бастау үшін ірі көлемде инвестицияларды талап етпейді және ресурстар айналымының жоғары жылдамдығына мүмкіндік береді. Осыған байланысты экономиканы қайта құрылымдау проблемаларын ұтымды шешуді, нарықты тұтыну тауарларымен толықтыруды қамтамасыз етіп қана

қоймай, бәсекелік ортаны күшейту арқылы өндірілетін өнімдер мен көрсетілетін қызметтер сапасын жақсартуға, жаңа жұмыс орындарын құра отырып, жұмыссыздық мәселесін шешуге қол жеткізуге болады.

Шағын кәсіпкерліктің экономикадағы рөлі, өзіндік ерекшеліктері, артықшылықтары мен кемшіліктері жөнінде көптеген ғалымдардың еңбектерінде қарастырылған. А.А. Шулустың пікірінше, шағын кәсіпорынның келесідей ерекшеліктерін бөліп көрсетуге болады:

- кәсіпорынды тікелей басқару және меншік құқығының бірлігі;
- кәсіпорынның ықшамды болуы: оның масштабының шектелулігі кәсіпорын иесі мен жұмыскердің арасындағы қарым-қатынастың ерекше, жеке сипатын көрсетеді. Ол қызметкер жұмысын мотивациялау мен оның еңбекке қанағаттануының жоғары дәрежесіне жетуге мүмкіндік береді.
- ресурстар мен өткізу нарықтарының салыстырмалы түрде үлкен еместігі;
- кәсіпорын қызметінің тиімділігі мен даму перспективасында кәсіпорын басшысының рөлі. Яғни, ол шаруашылық қызмет нәтижелеріне толық жауапкершілікте болады.

Шағын кәсіпкерліктің тиімділігінің басты факторы – олардың өнім өндіру облысында, сондай-ақ қолданылатын еңбек құралдары бойынша бір жақты мамандануы. Шағын кәсіпкерлік шектеулі номенклатурада (1-2-ден 5-7-ге дейін) өнімдер өндіреді және бір мезгілде жоғары өнімділікпен ерекшеленетін бір жақты мамандандырылған құрал-жабдықтарды қолданады. Ол қысқа мерзімде өндіріс технологиясын және өндірістік үрдісті интенсификациялауға ғана емес, сондай-ақ негізгі құралдардың ұдайы өндіріс үрдісін өзгертуге мүмкіндік береді. Шағын кәсіпкерлік инфрақұрылымдық бөлімшелер құруға көп шығын жұмсауды қажет етпейді, яғни көлік шаруашылығын, арнайы коммуникациялар, жөндеу шаруашылығын және үлкен қоймалар ұстаудың қажеттілігі жоқ. Өндіріс көлемінің шағын болуы материалдық-техникалық жабдықтауды, сондай-ақ өнімнің дайындығына бай-

ланысты өткізуді жүзеге асыруды жылдамдатуға мүмкіндік береді. Ол еңбек ресурстарын тиімді пайдалануда да ерекше мәнге ие болады. Әсіресе, қосымша жұмыс орындарын құруға, адамдарға маман ретінде өздерінің шығармашылық қабілеттіліктерін жүзеге асыруға жағдай туғызады.

Сонымен жалпы экономикалық көзқарас тұрғысынан шағын кәсіпкерліктің дамуы өндірісті мамандандыру өсімін, ғылыми-техникалық прогресті жеделдетуді, өнім өндіру мерзімін қысқартуды, шикізаттар мен дайын өнімдерді жеткізудің көлік шығындарын, жоғалтуларды азайту, еңбек және материал ресурстарын едәуір толық пайдалануды қамтамасыз етеді.

Нарықтық қатынастар жағдайында шағын кәсіпкерліктің экономикадағы рөлін қарастырған кезде жаңашылдық немесе жаңашылдықты енгізу мәселесін назардан тыс қалдыруға болмайды. Нарық өзіндік өзгешеліктері мен ерекшеліктеріне байланысты тұтынушыларға бәсекеге қабілетті және жоғары сапалы өнімдер жеткізу мақсатында өндірісті жаңартуды талап етеді. Сондықтан кәсіпкерлер немесе кәсіпорын басшылары оларды шешу жолдарын іздеуі қажет. Оның үстіне нарықтық экономикасы дамыған елдер тәжірибесі көрсеткендей шағын кәсіпкерлік жаңашылдық облысында ірі кәсіпкерлікпен салыстырғанда бірқатар артықшылықтарға ие болады. Ол шағын кәсіпкерліктің нарыққа тез бейімделу, басқару икемділігі және ішкі коммуникациялар тиімділігі және басқа да осындай сапалы қасиеттерімен байланысты.

Шағын кәсіпкерліктің тиімді қызмет ету мүмкіндігі ірі өндіріспен салыстырғанда келесідей бірқатар артықшылықтарымен түсіндіріледі.

1. Өнім өткізудің жергілікті нарықтарына жақындығы және тұтынушылар сұраныстарына тез бейімделумен, ірі кәсіпорындар үшін тиімсіз болған жағдайда аз партиямен өнімдер өндіру, кәсіпорынды басқарудың тиімділігі мен қарапайымдылығы және басқалары.

2. Шағын кәсіпкерліктің дамуы мен тиімді қызмет етуі бүкіл экономиканы жақсарту үшін қолайлы жағдай туғызады. Демек, бәсекелік орта күшейеді, көптеген қосымша жұмыс орындары құрылады, тұтынушылық сектор кеңейеді, өндірістегі, саладағы

және ел экономикасындағы құрылымдық қайта құру белсенді және тиімді түрде жүргізіледі, жергілікті ресурстар жақсы қолданылады, нарықты тауарлар мен қызмет көрсету арқылы толықтыру тезірек болады, ел экономикасының экспорттық әлеуеті артады.

3. Шағын кәсіпорын құра отырып қызметін жүзеге асыратын кәсіпкерлер немесе шағын кәсіпкерлікті ұйымдастырудың әдістері мен нысандарын, білімдерін меңгерудің өзіндік мектебі болып табылады. Сонымен қатар, кәсіпкерлердің шығармашылық қабілеттерін дамыту, еркін өндірістік қорларды пайдаланудың тиімді тәсілі ретінде қарастырылады. Шағын кәсіпкерлік тұтыну сферасында ғана емес, сондай-ақ соңғы өнімді шығару үшін қажетті жекелеген түйіндер, бөлшектер, жартылай фабрикаттар, шағын механизмдер мен басқа да еңбек заттарын өндірушілер ретінде де тиімді. Ал, оларды ірі кәсіпкерлік субъектілерінің өздері өндіруі тиімсіз болып табылады. Сондықтан оларды өндіруді келісімшарт бойынша шағын кәсіпкерлікке тапсырады.

4. Шағын кәсіпкерлік қоғамдық өндіріс үрдісінде қосымша еңбекті енгізеді, ал ол жаңа құндылықтар құрады, ұлттық байлық пен ұлттық табысты көбейтеді.

Шағын кәсіпкерліктің ел экономикасындағы рөлінің жоғары болуы оның өзіндік ерекшеліктерімен де байланысты. Ең алдымен шағын және ірі кәсіпкерліктің қызмет сферасы әр түрлі болады. Ірі кәсіпкерлік бұйымдардың тұрақты номенклатурасы және жаппай өндіріс жағдайында қызмет ете отырып, көтерме сатып алушылармен жұмыс жасайды. Ал, шағын кәсіпкерлік аз партияда өнімдер шығаруға, нарықтың белгілі бір сегментінде сатып алушылар қажеттіліктерін қанағаттандыруға, екінші ретті шикізаттарды, өндіріс қалдықтарын пайдалануға, жеке клиенттермен жұмыс жасауға бағытталады. Өзіндік өзгеше функцияларды орындай отырып шағын және орта кәсіпкерлік бір-бірін толықтырып отырады. Сондықтан шағын және ірі кәсіпкерлік арасында тікелей бәсеке бар деп айту дұрыс емес. Шағын кәсіпкерлік ірі кәсіпкерлікке қарағанда нарықтың айтарлықтай тиімді қызмет ететіндей сфераларында өз орнын табады. Мұндай сфераларға бірінші кезекте сауда, сервистік қызмет көрсету, материалмен жабдықтау және тағы

басқаларын жатқызуға болады. Мәселен, машина (автомобиль) өндіру сөзсіз ірі кәсіпкерлік сферасына жатқызылса, автомобильге техникалық қызмет көрсету және оны жөндеуді шағын кәсіпкерлік айтарлықтай тиімді орындайды.

Жалпы алғанда шағын және ірі кәсіпкерліктің негізгі айырмашылықтарын келесі кесте (2-кесте) түрінде көрсетуге болады. Кестеде шағын және ірі кәсіпкерліктің негізгі айырмашылық белгілері және олардың әрқайсысы үшін өзгешеліктері қарастырылған. Осы мәліметтер негізінде шағын кәсіпкерліктің өзіндік өзгешеліктерін айқын ажыратуға болады деп айта аламыз.

2-кесте. Шағын және ірі кәсіпкерліктің негізгі айырмашылық белгілері

№	Айырмашылық белгілері	Ірі кәсіпкерлік	Шағын кәсіпкерлік
1	Өндіріс және қызмет көрсету саласы	Ірі өнеркәсіп салалары, жылу-энергетикалық және мұнай-газ кешендері	Өндіріс, сауда және қызмет көрсету
2	Стратегияны өзгерту	3-5 жыл	6 айдан 1 жылға дейін
3	Қызмет сферасы	Ірі қалалар мен өнеркәсіптік кешендер	Ірі және шағын қалалар
4	Бәсекелік органы құру	Нарықтың белгілі бір бөлігін жаулап алғандықтан бәсеке шектеулі болады	Шағын кәсіпорындар саны көп болғандықтан бәсекелік орта күшті болады
5	Кәсіпорынды құру және тіркеу	Едәуір қаржылық шығындардың қажеттігі және тіркеу тәртібінің ұзақтығы	Басталқы шығындардың аз болуы және тіркеудің оңайлығы
6	Жаңа жұмыс орындарын құру	Жаңа жұмыс орнын құру қарқыны едәуір төмен	Жаңа жұмыс орындары едәуір жоғары қарқынмен құрылады
7	Басқару құрылымы	Күрделі	Қарапайым
8	Шешім қабылдау	Ұзақ уақытты қажет етеді	Аз уақытта және ұтымды шешім қабылдау мүмкіндігі
9	Басқару жүйесіндегі мүдделердің үйлесуі	Құрылтайшылар мен басқарушылар мүдделерінің арасында қайшылықтың туындау мүмкіндігі	Басқарушы және құрылтайшы бір адам болуы мүмкін, басқару жүйесіндегі мүдде қайшылығының жоқтығы

Екінші кестеден байқағанымыздай ірі кәсіпкерлікке қарағанда шағын кәсіпкерліктің негізгі айырмашылықтары барлық жағынан басымдыққа ие болып отыр. Өйткені қазіргі қатаң бәсеке жағдайында кәсіпорынды басқару, оның даму стратегияларын жақсарту, дұрыс шешім қабылдау және басқару жүйесінде мүдделердің қайшылықсыз үйлесім табуының маңыздылығы жоғары.

Шағын кәсіпкерліктің экономикадағы рөлін қарастырғанда біз олардың жоғарыда аталған артықшылықтары мен басымдылықтарын негізге ала отырып анықтауымыз қажет. Шағын кәсіпкерлік нарықтың өзгермелі қажеттіліктеріне тез бейімделетіндіктен, құрылымдық өзгерістердің салдарларын азайтатындықтан, саяси және әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз ететіндіктен, сондай-ақ техникалық және ұйымдастырушылық жаңашылдықтарды пайдаланатындықтан, аймақтық дамуға елеулі үлес қосатындықтан маңызды әлеуметтік-экономикалық мәнге ие болады.

Шағын кәсіпкерліктің ел экономикасындағы рөлін келесі факторлармен де анықтауға болады:

1) дара кәсіпкерлер мен шағын кәсіпорындардың нарықтық экономика субъектілерінің жалпы санындағы үлесімен;

2) өнім өндіруде (жұмыс орындау, қызмет көрсету), жалпы ішкі өнімді құрудағы шағын кәсіпорындардың қосқан үлестерімен;

3) республикалық және жергілікті бюджеттерді қалыптастыруда шағын бизнес субъектілерінің салған салымдарымен немесе үлестерімен;

4) еңбекке жарамды халықтың шағын кәсіпорындарда жұмыспен қамтылғандарының санының өсуімен, жұмыссыздар санын қысқартуға қосқан үлестерімен;

5) нарықтың тұтыну тауарларымен (жұмыстармен, қызмет көрсетулермен) толығымен, халықтың қажеттіліктерін қанағаттандыруды жақсартумен;

6) кәсіпорынды басқару тәжірибесін жинақтаумен, өзінің жеке ісін бастауды жүзеге асырумен және тағы басқаларымен.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

1. Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерлікке жатқызу критерийлері қандай және ол жөніндегі ой-пікіріңізді жинақтаңыз.
2. Әлемдік тәжірибеде қандай критерийлер бойынша шағын және орта кәсіпкерлікке жатқызылады?
3. Шағын кәсіпкерліктің мәні мен маңызын қалай түсіндірер едіңіз?
4. Шағын кәсіпкерліктің экономикадағы рөлін нақты деректер мен себептер негізінде түсіндіріңіз.
5. Кәсіпкерлік және бизнес түсініктеріне анықтама беріңіз, олардың бір-бірінен айырмашылықтары бар ма?
6. Шағын және ірі кәсіпкерліктің кестеде берілгендерден басқа қандай айырмашылық белгілерін бөліп көрсетуге болады?

2.2. Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері

Қазақстан Республикасының «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңының қабылдануына (2006 жылы) байланысты осыған дейін қолданылып келген «Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы» Заң (1997 жылы қабылданған) өз күшін жойды. Мұны айтып отырған себебіміз, шағын кәсіпкерлік субъектілері 2006 жылға дейін «Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы» Заңында көрсетілген критерийлерге сәйкес анықталса, 2006 жылдан бастап «Жеке кәсіпкерлік туралы» заң бойынша анықталып келеді. Осы заңда анықталған критерийлерге сәйкес шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерін анықтауға қол жеткізіледі.

Еліміздің негізгі заңнамалары және нормативтік-құқықтық актілері бойынша шағын кәсіпкерлік субъектілеріне қатысты мынадай мәселелерді атап өтуге болады:

1. Шағын кәсіпкерлік субъектілері Қазақстан Республикасының қолданылып жүрген заңдарына сәйкес кәсіпкерлік қызметтің кез келген түрін жүзеге асырады;

2. Заңды тұлға құрмайтын дара кәсіпкерлер, сондай-ақ белгіленген критерийлерге сәйкес келетін мынадай ұйымдық-құқықтық нысандардағы заңды тұлғалар, яғни өндірістік кооперативтер мен шаруашылық серіктестіктер шағын кәсіпкерлік субъектісі болуы мүмкін. Ал, шаруашылық серіктестіктер толық серіктестік, сенім серіктестігі немесе коммандитті серіктестік, жауапкершілігі шектеулі серіктестік және қосымша жауапкершілігі бар серіктестік нысанында құрылып, қызметін жүзеге асыра алады.

3. Шағын кәсіпкерлік субъектілері қызметкерлерінің орташа жылдық саны барлық қызметкерлерді, оның ішінде келісімшарт және мердігерлік шарттар бойынша, жұмысты қоса атқару бойынша жұмыс істейтіндерін, осы субъект филиалдарының, өкілдіктерінің және басқа оқшауланған бөлімшелерінің қызметкерлерін ескере отырып анықталады.

4. Шағын кәсіпкерлік субъектілері заңдарда белгіленген ережелерден асып кеткен жағдайда бұл заңды тұлға Қазақстан Республикасының қолданылып жүрген заңдарында көзделген жеңілдіктерден айырылады.

Сонымен анықталған шағын кәсіпкерлік субъектілерінің (дара кәсіпкерлік, шаруашылық серіктестіктер мен өндірістік кооператив) әрқайсысына қысқаша тоқталайық.

Дара кәсіпкерлік дегеніміз азаматтардың немесе жеке тұлғалардың өздерінің меншігіне негізделе отырып, тәуекелге бару және мүліктік жауапкершілігі арқылы жүзеге асырылатын табыс табуға бағытталған бастамашылық қызметі.

Дара кәсіпкерлік өзіндік немесе бірлескен кәсіпкерлік түрінде жүзеге асырылады. Өзіндік кәсіпкерлікті бір жеке тұлға өзіне тиесілі мүлік негізінде, сол мүлікті пайдалану және оған билік ету құқығымен дербес жүзеге асырады. Бірлескен кәсіпкерлікті жеке тұлғалар немесе бірнеше дара кәсіпкерлер өздеріне тиесілі ортақ мүлік негізінде, мүлікті бірлесіп пайдалану және билік ету құқығымен жүзеге асырады.

Бірлескен кәсіпкерлік келесі нысандарда болуы мүмкін:

1) ерлі-зайыптылардың ортақ бірлескен меншігі негізінде жүзеге асырылатын ерлі-зайыптылардың кәсіпкерлігі;

2) шаруа (фермер) қожалығының ортақ бірлескен меншігі немесе жекешелендірілген тұрғын үйге ортақ бірлескен меншік негізінде жүзеге асырылатын отбасылық кәсіпкерлік;

3) ортақ үлестік меншік негізінде жүзеге асырылатын жай серіктестік.

Дара кәсіпкерлікпен айналысқысы келген кез келген жеке тұлға ең алдымен Қазақстан Республикасының салық төлеуші куәлігін алуы керек. Яғни, оны салық төлеуші ретінде мемлекеттік тіркеу жүзеге асырылады және оған салық төлеушіні тіркеу нөмірі (СТН) беріледі. Жеке тұлға салық төлеуші куәлігін алу үшін тұрғылықты жері бойынша аумақтық салық органына белгіленген нысанда тіркеу туралы өтініш береді. Бұл салықтық есептілік нысаны болып табылады және өкілетті мемлекеттік органмен бекітіледі.

Занды тұлға құрмай кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын жеке тұлғаларды мемлекеттік тіркеу 2 түрде жүзеге асырылады: келіп тіркелу (явочный характер) және міндетті мемлекеттік тіркеу.

Келіп тіркелу кезінде өзінің тұрғылықты жері бойынша аумақтық салық органында дара кәсіпкер ретінде есепке алынады. Ал, міндетті мемлекеттік тіркеу келесі жағдайда орындалады:

1) егер дара кәсіпкер тұрақты негізде жалдамалы жұмыскерлердің еңбегін пайдаланса;

2) егер дара кәсіпкердің кәсіпкерлік қызметтен түскен жылдық жиынтық табысы жеке тұлғалар үшін белгіленген салық салынбайтын жылдық жиынтық табыстың мөлшерінен (12 ең төменгі жалақы) асқан жағдайда.

Дара кәсіпкерді мемлекеттік тіркеу үшін:

1) тіркеу органы белгілеген нысан бойынша өтінішін;

2) дара кәсіпкерді тіркегені үшін алым сомасын (2 айлық есептік көрсеткіш) бюджетке төлегенін растайтын құжатын, жеке куәлігінің көшірмесін, жеке тұлғаның СТН тіркеу органына ұсынады. Ал тіркеу органы құжаттарды ұсынған күннен кейінгі 2 жұмыс күнінен кешіктірмей дара кәсіпкерді мемлекеттік тіркеуден өткізеді. Егер өтініште басқаша мерзім көрсетілмесе дара кәсіпкерді мемлекеттік тіркеу туралы куәлік мерзімсіз беріледі.

Осыдан кейін мөр дайындалады, банктен шот ашылады, қажет болған жағдайда лицензия алынады. ҚР «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңының 7-бабындағы 10 тармаққа сәйкес дара кәсіпкерлер іскерлік құжаттама бланкілерін, мөр, штамп пайдалануға құқылы. Сондықтан мөрдің болуы міндетті емес және барлық құжаттарға жеке қол қою арқылы жүзеге асыра алады.

Шаруа қожалықтары, I, II, III топтағы мүгедектер, сондай-ақ Қазақстан Республикасының азаматтығын алғанға дейін кәсіпкерлік қызметпен айналысатын репатрианттар (оралмандар) алым төлеуден босатылады.

Мемлекеттік тіркеуден және мемлекеттік тіркегені үшін алым төлеуден заңды тұлға құрмастан кәсіпкерлік қызметпен айналысатын келесі тұлғалар босатылады:

- шаруа (фермер) қожалығының құрамындағы азаматар немесе тұлғалар;
- мердігерлік келісімшарт және өзге де азаматтық-құқықтық келісімшарт негізінде бір реттік (жолғы; разовые) жұмыстарды орындаушылар;
- өздеріне тиесілі мүліктерді, сондай-ақ импорттық өнеркәсіптік және тұтыну тауарларын қоса алғанда өндірілген, өңделген, сатып алынған өнімдерді осы мақсатта арнайы бөлінген орындарда немесе комиссиялық дүкендерде сатумен айналысатындар;

Кәсіпкерлік қызметтен түсетін жылдық жиынтық табыстарының мөлшері жеке тұлғалар үшін белгіленген салық салынбайтын жылдық жиынтық табыстың мөлшерінен аспайтындар.

Егер кәсіпкерлік қызмет лицензиялауға жататын болса кәсіпкерді мемлекеттік тіркеу туралы куәліктің болуы оған лицензиясыз қызмет ету құқығын бермейді және мұндай қызметті жүзеге асыру үшін лицензия алуға міндетті. Қазақстан Республикасының Үкіметі дара кәсіпкерлерге лицензиялар берудің оңайлатылған тәртібін белгілеуге құқылы.

Лицензиялар беру белгілі бір қызмет түрі үшін жүзеге асырылады (Қазақстан Республикасының «Лицензиялау туралы» Заңының 3-тарауы). Ұлттық қауіпсіздік, құқықтық тәртіпті қамтамасыз ету, қоршаған ортаны, азаматтардың меншігін, өмірі мен

денсаулығын қорғау мақсатында қызметтің жекелеген түрлері бойынша лицензиялық тәртіп енгізіледі. Ал лицензия дегеніміз тиісті лицензиардың (лицензиялауды жүзеге асыратын мемлекеттік органның) жеке немесе заңды тұлғаға қызметтің жекелеген түрімен айналысуға беретін рұқсаты. Лицензиялар мынадай белгілері бойынша бөлінеді:

1. Субъектілері бойынша:

А. Қазақстан Республикасының жеке және заңды тұлғаларына берілетін лицензия.

Ә. Шетелдіктерге, азаматтығы жоқ адамдарға, шетелдік заңды тұлғаларға және халықаралық ұйымдарға берілетін лицензиялар.

2. Қызмет көлемі бойынша:

А. Бас қызмет – қолданылу мерзіміне шек қойылмай қызметтің жекелеген түрлерімен айналысуға берілетін лицензия.

Ә. Біржолғы – рұқсат етілген мерзім, көлем, салмақ немесе мөлшер шегінде белгілі бір шаруашылық операциясымен айналысуға, сондай-ақ ойын бизнесі саласындағы қызмет түрлерімен айналысуға берілетін лицензия.

Б. Операциялық – банк қызметінде жекелеген операциялармен, сақтандыру қызметінде сыныптарға жіктеумен (сақтандыру сыныптарымен) айналысуға берілетін лицензиялар.

Қазақстан Республикасының «Лицензиялау туралы» Заңында лицензиялаудың 27 саласы (өнеркәсіп, атом энергиясын пайдалану, улы заттар айналымы, техникалық қауіпсіздік, көлік, білім беру, бұқаралық ақпарат құралдары, денсаулық сақтау, ойын бизнесі, ветеринария, т.с.с.) көрсетілген, ол өз ішінде бірнеше қызмет түрлеріне бөлінеді.

Мемлекеттік лицензиялау жүйесі Қазақстан Республикасының Үкіметінен, уәкілетті органнан, лицензиарлардан тұрады.

Дара кәсіпкерлік тәртібімен жолаушылар мен жүктерді автотомобиль немесе өзге де көлікпен тасымалдауды жүзеге асыру кезінде лицензия беру үшін жүргізуші куәлігінің болуы жеткілікті негіз болып табылады. Лицензия берілгені үшін дара кәсіпкерден лицензиялық алым алынады.

Медициналық, дәрігерлік, мал дәрігерлік қызметті жүзеге асыру құқығына лицензия мерзімі шектелмей (тұрақты лицензия); көлік қызметін жүзеге асыру құқығына лицензия – кемінде 5 жыл мерзімге; дара кәсіпкерлік қызметтің өзге түрлерін жүзеге асыру құқығына лицензия – кемінде 1 жыл мерзімге, тауарлардың экспорты мен импортына лицензия – лицензиялау туралы заңдарда көзделген мерзімдерге беріледі.

Дара кәсіпкерлік шағын және орта кәсіпкерлік субъектісі ғана бола алады, ол ірі кәсіпкерлік субъектісі бола алмайды.

Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілеріне жатқызылатын дара кәсіпкерлер бухгалтерлік есептің оңайлатылған нысанын қолдануға құқылы. Дара кәсіпкерлер бухгалтерлік есепті жалпыға бірдей белгіленген тәртіпте не болмаса оңайлатылған нысанда жүргізуі керек, ал кейбіреулері бухгалтерлік есеп жүргізуден мүлдем босатылады.

Жоғарыда айтып өткеніміздей шағын кәсіпкерлік субъектілеріне дара кәсіпкерлікпен қатар мынадай ұйымдық-құқықтық нысандардағы заңды тұлғалар да жатқызылады:

- толық серіктестік;
- сенім (коммандитті серіктестік) серіктестігі;
- жауапкершілігі шектеулі серіктестік;
- қосымша жауапкершілігі бар серіктестік;
- өндірістік кооператив.

Шаруашылық серіктестік деп жарғылық капиталы құрылтайшылардың (қатысушылардың) үлесіне (салымдарына) бөлінген коммерциялық ұйымды айтамыз. Шаруашылық серіктестіктер толық серіктестік, сенім (коммандитті) серіктестігі, жауапкершілігі шектеулі серіктестік және қосымша жауапкершілігі бар серіктестік нысандарында құрыла алады. Шаруашылық серіктестікті жеке және заңды тұлғалар құра алады, ал бір адам құрған жағдайда, ол оның бірден бір қатысушысы болып табылады. Құрылтайшылар (қатысушылар) серіктестіктің жарғылық капиталына салым ретінде ақша, бағалы қағаздар, заттар, мүліктік құқық және өзге де мүлікті енгізе алады.

Толық серіктестік шаруашылық серіктестіктердің негізгі нысандарының бірі болып табылады. Толық серіктестік деп мүлкі

жеткіліксіз болған жағдайда қатысушылары серіктестіктің міндеттемелері бойынша өздеріне тиесілі барлық мүлкімен ортақ жауапкершілікте болатын серіктестікті айтамыз. Толық серіктестіктің қатысушысы – серіктестіктің борышы бойынша оған өзі кіргеннен кейін немесе кіргенге дейін пайда болғанына қарамастан жауап береді. Толық серіктестікке қатысушының өз үлесін (үлесінің бір бөлігін) оның басқа қатысушыларына немесе үшінші жақтарға қалған барлық қатысушылардың келісімімен ғана беруге болады. Толық серіктестік қаржы-шаруашылық қызметінің нәтижесі туралы мәліметерді жариялауға міндетті емес.

Толық серіктестіктің қатысушысы оның өзге де қатысушыларына алты ай бұрын ескерте отырып, кез келген уақытта шыға алады. Егер қатысушы ұжымнан шығып кеткен уақытта толық серіктестік сақталып қалса, оның шығып кеткен күніндегі балансқа сәйкес серіктестік мүлкіндегі үлесінің салған салымына тең құны төленеді және серіктестіктің сол жылы алған таза табысының оған тиесілі бір бөлігі де төленеді. Егер серіктестікте жалғыз қатысушы қалып ол алты ай ішінде серіктестікті қайта құрмаса немесе жаңа қатысушылар қабылдамаған жағдайда таратылуы немесе басқа нысанда қайта құрылуы тиіс. Толық серіктестіктің жарғылық капиталының мөлшерін оның құрылтайшылары белгілейді, бірақ ол заң құжаттарында белгіленген ең төменгі мөлшерден, яғни салымдарды енгізу сәтінде 25 айлық есептік көрсеткіштен, бірақ бір жылдан кейін 100 айлық есептік көрсеткіштен кем болмауы керек.

Серіктестіктің тағы бір нысаны – сенім (коммандитті) серіктестігі. Серіктестіктің міндеттемелері бойынша өзінің бүкіл мүлкімен қосымша жауап беретін бір немесе одан да көп қатысушыларымен қатар, серіктестіктің мүлкіне өздері салған салымдардың жиынтығымен шектелетін және кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруға қатыспайтын қатысушыларды да енгізетін серіктестік сенім серіктестігі деп аталады. Сенім серіктестігінің ісін басқаруды толық серіктестер жүзеге асырады. Ал салымшылардың басқаруға қатысуға, сондай-ақ сенімхат болмаса оның атынан әрекет жасауға құқығы жоқ. Толық серіктестер серіктестікке жеке

еңбегімен қатысуға міндетті, сондықтан азамат тек бір ғана сенім серіктестігінің толық серіктесі бола алады. Ол толық серіктестіктің қатысушысы бола алмайды. Сенім серіктестігі оған қатысушы барлық салымшылар шығып кеткен жағдайда тоқтатылады. Толық серіктестер сенім серіктестігін таратудың орнына оны толық серіктестік етіп қайта құруға құқылы. Егер оны тарату кезінде ең болмағанда бір толық серіктес және бір қатысушы-салымшы қалса, онда сенім серіктестігі сақталып қалады.

Сенім серіктестігінің жарғылық капиталы оның қатысушылары – толық серіктестер мен салымшылар салатын салымнан құралады және қатысушылардың жарғылық капиталға салымдарын енгізу сәтінде 50 айлық есептік көрсеткіштен кем болмауы керек. Сондықтан жарғылық капиталдағы салымшылар үлестерінің жиынтық мөлшері 50%-дан аспайды. Ал, жарғылық капиталының ең төменгі мөлшері 100 айлық есептік көрсеткіш болып белгіленген.

Серіктестіктердің ішінде кеңінен тараған және едәуір қолайлы нысаны жауапкершілігі шектеулі серіктестік болып табылады. Жауапкершілігі шектеулі серіктестік деп бір немесе бірнеше адам құрған, жарғылық капиталы құрылтай құжаттарымен белгіленген мөлшерде үлеске бөлінген серіктестікті айтамыз. Жауапкершілігі шектеулі серіктестікке қатысушылар оның міндеттемелері бойынша жауап бермейді және серіктестіктің қызметіне байланысты залалдарға өздерінің қосқан салымдарының 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 серіктестіктің жалғыз қатысушысы ретінде бір адамнан тұратын басқа шаруашылық серіктестігі бола алмайды. Жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің қатысушысы серіктестіктен басқа қатысушылардың келісімінсіз өтініш негізінде шыға алады және оған оның жарғылық капиталдағы үлесіне пропорционалды мөлшерде мүлік құны төленеді.

Жауапкершілігі шектеулі серіктестік қатысушылардың қабылдаған шешімі бойынша өз еркімен қайта құрылуы немесе таратылуы мүмкін. Сондай-ақ, жауапкершілігі шектеулі серіктес-

тік өзге де шаруашылық серіктестік, акционерлік қоғам немесе өндірістік кооператив болып қайта құрыла алады. Жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің жарғылық капиталы құрылтайшылардың (қатысушылардың) салымдарын біріктіру жолымен құрылады және серіктестікті мемлекеттік тіркеу үшін құжаттар табыс етілген күнгі 100-айлық есептік көрсеткіштің мөлшерінен кем болмауы керек.

Жауапкершілігі шектеулі серіктестікке қатысушылар серіктестікті тіркеген кезге дейін жарғылық капиталдың жалпы сомасының кемінде ең төменгі мөлшерін енгізуге міндетті. Жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің қатысушысы серіктестіктің жарғылық капиталындағы өз үлесін немесе оның бір бөлігін өз қалауынша осы серіктестіктің бір немесе бірнеше қатысушысына сатуға немесе басқа түрде беруге құқылы.

Қосымша жауапкершілігі бар серіктестік деп қатысушылары серіктестік міндеттемелері бойынша жарғылық капиталға қосқан өздерінің салымдарымен, ал бұл сомалар жеткіліксіз болған жағдайда енгізген салымдарының еселенген мөлшерінде өздеріне тиесілі қосымша мүлікпен жауап беретін серіктестікті айтамыз. Қатысушылар жауапкершілігінің шекті мөлшері жарғыда көзделеді. Қатысушылардың бірі банкрот болған жағдайда оның серіктестік міндеттемелері жөніндегі жауапкершілігі қалған қатысушылар арасында олардың салымдарына қарай бөлінеді. Қосымша жауапкершілігі бар серіктестікке де жауапкершілігі шектеулі серіктестік туралы ережелер қолданылады. Яғни, қосымша жауапкершілігі бар серіктестіктің жарғылық капиталының ең төменгі мөлшері де салымдар енгізу күніндегі 100 айлық есептік көрсеткіштен кем болмауы керек.

Сонымен, біздің еліміздегі шаруашылық серіктестіктер заң бойынша толық серіктестік, сенім (коммандитті) серіктестігі, жауапкершілігі шектеулі серіктестік және қосымша жауапкершілігі бар серіктестік нысандарында құрылып, қызмет ете алатындығы белгілі. Бірақ, қазір тек жауапкершілігі шектеулі серіктестік қана кеңінен таралып отыр, ал қалған серіктестік нысандары сирек кездеседі. Өйткені мұнда таңдау жасау кезінде міндеттемелер бойын-

ша жауапкершілік дәрежесіне ерекше мән беріледі. Егер толық серіктестікте қатысушылар барлық мүлкімен ортақ жауапкершілікте болса, сенім (коммандитті) серіктестігінде коммандиттер өздерінің салған салымдарының жиынтығымен шектелсе, толық серіктестер өздерінің бүкіл мүлкімен қосымша жауап береді. Ал, қосымша жауапкершілігі бар серіктестік салған салымдары жеткіліксіз болған жағдайда салымдарының еселенген мөлшерінде өздеріне тиесілі қосымша мүлікпен жауап берсе, жауапкершілігі шектеулі серіктестікте қатысушылар өздерінің қосқан салымдары шегінде ғана тәуекел етеді. Сондықтан да жауапкершілік дәрежесі мен тәуекелдік деңгейі төменірек нысан ретінде көбінесе жауапкершілігі шектеулі серіктестік тандалады.

Шағын кәсікерлік субъектілерінің бірі – өндірістік кооператив. Өндірістік кооператив дегеніміз азаматтардың бірлескен кәсіпкерлік қызметі үшін мүшелік негізде олардың өз еңбегімен қатысуына және мүшелерінің мүліктік жарналарын біріктіруіне негізделген ерікті бірлестігі. Кооперативтің құрылтайшылары екеуден кем болмауы тиіс. Өндірістік кооператив заңды тұлға статусын иеленеді және міндеттемелері бойынша қосымша (жәрдем беру) жауапты болады. Өндірістік кооперативтер мүшелікке кіру мен шығудың еркіндігі, мүліктік (пайлық) жарна енгізу міндеттілігі, басқарудың демократиялылығы, өзара көмек және оның мүшелері үшін экономикалық тиімділікті қамтамасыз ету, өндірістік кооперативтің қызметі туралы ақпаратқа қол жетушілік сияқты қағидалар негізінде жұмыс істейді. Өндірістік кооператив мүшелерінің мүліктік жарналары бастапқы капиталды қалыптастырады және кооператив қызметін құру мен ұйымдастыруға, сондай-ақ шығындарды жабуға арналады. Өндірістік кооперативтердің жарғылық қоры мен резервтік қорының мөлшері жарғыда белгіленеді. Егер өндірістік кооперативтің жарғылық қоры оның мүліктік жарналары негізінде қалыптасса, резервтік қоры жыл сайынғы табыстан аударымдар жасау арқылы құрылады. Сонымен бірге, өзінің өндірістік шаруашылық қызметі мен әлеуметтік дамуына өзге де ақшалай және материалдық қорлар құра алады. Өндірістік кооперативтің

ерекше қасиеттерінің бірі оның мүшелерінің жеке еңбегімен қатысуы болғандықтан – таза табысы да кооператив мүшелері арасында еңбекке қатысуына сәйкес бөлінеді. Өндірістік кооператив таратылса немесе кооператив мүшесі одан шығатын болса өз пайын бөліп ала алады. Өндірістік кооператив өз мүшелерінің шешімі бойынша шаруашылық серіктестік болып қайта құрылуы мүмкін.

Қазақстан Республикасының «Жеке кәсіпкерлік» туралы Заңында көрсетілген критерийлерге сүйенсек орта кәсіпкерлік субъектілеріне белгіленген талаптарға жауап беретін дара кәсіпкерлер мен заңды тұлғаларды жатқызуға болады. Ол шаруашылық серіктестіктермен қатар акционерлік қоғамдар да болуы мүмкін.

Акционерлік қоғам деп өз қызметін жүзеге асыру үшін қаражат тарту мақсатымен акциялар шығаратын заңды тұлғаны айтады. Ал акция үлесті немесе меншікті куәландыратын бағалы қағаз. Яғни, акционерлік қоғам шығаратын және акционерлік қоғамды басқаруға қатысу, дивидендтер алу және қоғам таратылғаннан кейін оның қалған мүліктерінің бір бөлігіне құқықтарын куәландырады.

Құрылтай шарты мен жарғы акционерлік қоғамның құрылтай құжаттары болып табылады. Акционерлік қоғамдар жауапкершілігі шектеулі серіктестік немесе өндірістік кооператив болып қайта құрыла алады. Қоғам өз міндеттемелері бойынша өз мүлкі шегінде жауап береді. Қоғамның акционері оның міндеттемелері бойынша жауап бермейді және өзіне тиесілі акциялардың құны шегінде қоғам қызметіне байланысты залалдарға тәуекел етеді. Акционерлік қоғам жыл сайын қаржы-шаруашылық қызметінің сыртқы аудитін жүргізуге міндетті. Сондай-ақ, қоғамның қаржы-шаруашылық қызметіне бақылауды жүзеге асыру үшін үш адамнан тұратын ішкі аудит қызметі құрылуы мүмкін. Акционерлік қоғамның ұйымдық-құқықтық нысанында коммерциялық емес ұйымдар құрылуы мүмкін және олардың артықшылықты акциялар шығаруға құқығы жоқ.

Акцияларының бақылау пакеті мемлекетке тиесілі, ұлттық экономиканың негізін құрайтын стратегиялық жағынан маңызды салаларда Қазақстан Республикасы Үкіметінің шешімімен құрыл-

ған акционерлік қоғам ұлттық компания болып табылады. Олардың тізбесін Қазақстан Республикасының Үкіметі бекітеді.

Азаматтық кодекске сәйкес, егер акционерлік қоғамның дауыс беруші акцияларының жиырма пайыздан астамы басқа заңды тұлғаныкі болса, ол тәуелді қоғам деп аталады.

Акционерлік қоғамдар кеңінен тараған және халық шаруашылық салаларында тиімді қызмет етіп отырған ұйымдық-құқықтық нысандардың бірі болып табылады. Бұл оның салымшыларының сан жағынан шектеусіз қатысу жолымен капиталды жылдам тарту, өзінің салымының акция түріндегі бөлігін еркін сату мүмкіншіліктері, басқарудағы демократиялылығы сияқты маңызды сапаларымен байланысты болып келеді. Акционерлік нысанның артықшылығы болып оның жоғары икемділігі табылады. Бұл нысан экономикалық қызметтің барлық сфераларына және шаруашылық әрекеттің әр түрлі жағдайларына бейімделе алады. Акционерлік нысанның өзіндік ерекшелігі, инвестициялық тартымдылығы, акционерлердің дивиденд түрінде қосымша табыс алу мүмкіншілігі және басқа да ұтымды тұстары оның басымдыққа ие болуына себеп болып отыр.

Акционерлік қоғамның мынадай ерекшеліктерін бөліп көрсетуге болады:

- 1) акционерлік қоғам бизнестің ең демократиялы нысаны;
- 2) акционерлік қоғам іс жүзінде салымшылардың шектеусіз санын біріктіруге мүмкіндік береді;
- 3) акционерлер акционерлік қоғамның міндеттемелері бойынша жауап бермейді;
- 4) акционерлердің құқықтары жеке және мүліктік болып бөлінеді. Мүліктік құқық – бұл дивиденд алу және қоғам таратылған жағдайда қалған мүліктің бір бөлігіне ие болу құқығы; жеке құқық бұл акционерлік қоғамды басқаруға қатысу құқығы.

Қазақстан Республикасының акционерлік қоғамдар туралы заңына сәйкес, акционерлік қоғамның органдары жоғары орган, басқару органы және атқарушы орган болып бөлінеді. Жоғары органға – акционерлердің жалпы жиналысы, басқару органына – директорлар кеңесі, атқарушы органға – алқалы орган немесе атқарушы орган қызметін жеке-дара жүзеге асыратын тұлға

жатқызылады. Акционерлік қоғамның аталған органдарының тиімді жұмыс жасауы оның қызмет нәтижелеріне және даму болашағына айтарлықтай оң ықпал етеді.

Акционерлік қоғамды қайта ұйымдастыруға (біріктіру, қосу, бөлу, бөлініп шығу, қайта құру) рұқсат етіледі. Акционерлік қоғам ерікті және мәжбүрлі түрде таратылуы мүмкін.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

1. Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері қалай анықталады және оларды атаңыз.
2. Шаруашылық серіктестіктердің айырмашылықтары, ерекшеліктері, артықшылықтары мен кемшіліктерін сипаттаңыз.
3. Елімізде жауапкершілігі шектеулі серіктестік не себепті кеңінен тараған?
4. Өндірістік кооперативтің негізгі ерекшеліктерін атаңыз.
5. Акционерлік қоғамның артықшылықтары мен кемшіліктерін анықтаңыз.
6. Акционерлік қоғамның әрбір органына сипаттама беріңіз.
7. Акциялардың түрлерін, айырмашылықтарын атаңыз.

2.3. Жеке кәсіпорынды құру және тарату тәртібі

Кәсіпкерлік қызмет дара кәсіпкерлікпен қатар кәсіпорын құру арқылы, яғни ұйымдық-құқықтық нысандардың бірін таңдау арқылы жүзеге асырылады. Жеке кәсіпорынды құру тәртібін мемлекеттік тіркеуге дейін және мемлекеттік тіркелгеннен кейінгі жүзеге асырылатын қадамдар деп бөліп көрсетуге болады.

Кәсіпорынды мемлекеттік тіркеуге дейін келесідей қадамдар жасау қажет:

1. Кәсіпорынды құру үшін жиналу.

Болашақ құрылтайшыларға жиналып төмендегілерді анықтау қажет:

- фирманың атауын;
- фирманың әріптестері кімдер болатынын (жеке тұлғалар немесе заңды тұлғалар);
- кәсіпорынның ұйымдық-құқықтық нысанын;
- құрылтайшылардың үлесінің мөлшерін және жарғылық қорды;
- кәсіпорынның орналасатын жерін;
- кәсіпорынның қызмет ету мерзімін;
- кәсіпорынды жабу тәсілін;
- негізгі қызмет түрін және өзге де қызмет түрлерін;
- кәсіпорынның басқару органдарын;
- кәсіпорынды басқаруға уәкілетті тұлғалар және олардың өкілеттіліктерін.

Жиналыс хаттамасынан өзіңізге көшірме жасап алыңыз.

2. Құрылтай құжаттарын дайындау. Құрылтай құжаттарына құрылтай шарты мен жарғы жатқызылады. Мұнда фирманың атауы, оның орналасқан жері, тіркелген күні, қызмет түрі, фирманың міндеттемелері бойынша қатысушылардың (кәсіпкерлердің) жауапкершілігі, фирманы қайта ұйымдастыру мен тарату шарттары, құрылтайшылардың аты-жөндері мен мекен-жайлары т.с.с. көрсетілуі керек. Сондай-ақ, еліміздің заңнамаларына қайшы келмейтін басқа да мәліметтер кіргізілуі мүмкін.

3. Банктен депозиттік шот ашу және тіркелу кезінде банкке салынуға тиіс жарғылық қордың бір бөлігін енгізу.

4. Құрылтай жиналысын шақыру, акцияға жазылуды ұйымдастыру (акционерлік қоғамдар үшін).

5. Кәсіпорынды тіркегені үшін алым төлеу. Шағын бизнес субъектілері болып табылатын заңды тұлғаларды тіркегені үшін 2 айлық есептік көрсеткіш көлемінде алым төленеді.

6. Құжаттарды әділет органына ұсыну (беру).

Шетелдің қатысуынсыз құрылған заңды тұлғаларды тіркеу үшін әділет органына мынадай құжаттарды ұсыну қажет:

- тіркеу туралы өтініш;
- құрылтайшылармен бекітілген жарғы;

- құрылтай шарты;
- мемлекеттік тіркегені үшін алым сомасын төлегені туралы құжат.

Сонымен қатар жоғарыда аталғандардан басқа мынадай құжаттарды да дайындау қажет:

- жарғылық қордың қажетті бөлігін енгізгендігі туралы банктің растауы немесе құрылтайшылардың салымдарын ақшалай бағалау бойынша аудиторлық анықтама;
- заңдық мекен-жайының (адресінің) бар екендігі туралы құжат;
- құрылтайшы заңды тұлғалардың немесе жеке тұлғалардың құрылтай құжаттарының көшірмесі;
- құрылтайшылар саны бір адамнан көп болғанда құрылтай жиналысының хаттамасы.

Шетелдің қатысуымен құрылған заңды тұлғалар жоғарыда аталғандарға қосымша келесі құжаттарды ұсынады:

- шетелдік заңды тұлға – құрылтайшылар үшін нотариуспен куәландырылған сауда реестрінің (тізілімнің) көшірмесін немесе бұл субъект өз елінің заңнамасы бойынша заңды тұлға болып табылатындығын растайтын құжат;
- шетелдік жеке тұлға – құрылтайшы үшін нотариуспен куәландырылған төлқұжат көшірмесі немесе жеке тұлға екендігін растайтын басқа да құжат. (Барлық құжаттар қазақ және орыс тілдеріне аударылып өткізілуі тиіс.)

Банктік қызметпен айналысатын заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу кезінде оны ашу үшін Қазақстан Республикасы Ұлттық банкінің рұқсаты қажет. Кәсіпорынды мемлекеттік тіркеу немесе тіркеуден бас тарту туралы шешім 15 күннің ішінде қабылданады, шағын бизнес субъектілері үшін қажет құжаттар тіркелген өтініш берілген күннен бастап 3 жұмыс күнінен кешіктірілмейді. Кәсіпорынға тіркеу нөмірі беріледі, тіркелген күні мен тіркелу нөмірі заңды тұлғалардың мемлекеттік регистріне (тіркеліміне) енгізіледі.

Тіркелгеннен кейінгі жүзеге асырылуы тиіс қадамдар:

7. Статистикалық код алу үшін құжаттарды ресімдеу. Әділет басқармасының тіркеу бөлімінен тіркеу туралы куәлікті алғаннан кейін статистикалық карточканы ресімдеу қажет. Ол карточкада

заңды тұлғалардың, филиалдар мен өкілдіктердің статистикалық регистрінде кәсіпорындар туралы мәліметтер енгізілген ақпараттық статистикалық орталықтағы кодтар (кәсіпорын коды, қызмет түрінің коды, аймақтық код т.с.с.) көрсетілетін болады. Болашақта бұл кодтар фирманың қаржылық есептерінде және әр түрлі ұйымдармен қарым-қатынасында пайдаланылатын болады. Статистика органы статистикалық карточканы 5 күннен (шағын бизнес субъектілері үшін 3 күннен) кешіктірмей береді. Ол үшін келесі құжаттарды тапсыру қажет:

- құрылтай құжаттары;
- басшыны тағайындағаны туралы жиналыстың хаттамасы;
- статистикалық хаттаманың көшірмесі (қайта тіркеу кезінде);
- тіркеу немесе қайта тіркеу туралы куәлік (түпнұсқа және көшірмесі).

8. Мөр дайындау (дара кәсіпкерлер үшін міндетті емес).

9. Салық органында тіркеу. Мемлекеттік тіркелгеннен кейін 10 күн ішінде жергілікті салық органында тіркелу қажет. Ол үшін тіркеу туралы куәлік (сертификат) пен құрылтай құжаттары ұсынылады.

10. Банктік шот ашу (дара кәсіпкерлер үшін міндетті емес). Банктік шот ашу үшін келесі әрекеттер жасалуы тиіс:

- Басқарушы және бас бухгалтер лауазымына тұлғаларды тағайындау туралы бұйрық шығару. Кейбір жағдайларда бас бухгалтер лауазымын кәсіпорын басшысы атқаруы мүмкін.
- Басқарушы және бас бухгалтердің қолдарының үлгісі және мөрдің үлгісі бар екі карточка толтырылады. Карточканы банктен аласыз, ал қолды нотариалды куәландыру қажет.

Соңғы кезең.

- Қаржы-бухгалтерлік құжаттар сатып алу.
- Егер лицензиялауға жататын қызмет болса жергілікті билік органынан немесе сәйкес министрліктен лицензия алу, санитарлық-эпидемиологиялық (станция) басқарма, өрт сөндіру, электр торабы т.с.с. рұқсат алу.
- Акциялар мен облигациялар эмиссиясы және сату.

ЕСКЕРТПЕ

1. Егер қажетті құжаттарды толық өткізбесеңіз, жеткіліксіз болса не болмаса құрылтай құжаттарына сарапшылар қорытындысын алу қажет болса, сондай-ақ басқа да негіздерге байланысты мемлекеттік тіркеу мерзімі үзілуі мүмкін.

2. Заңды тұлғаны құрудың заңда белгіленген тәртібі бұзылған жағдайда және құрылтай құжаттары Қазақстан Республикасы заңдарына сәйкес келмесе мемлекеттік тіркеуден бас тартуы мүмкін.

3. Мемлекеттік тіркеуден бас тартқан кезде мемлекеттік тіркеу үшін төленген төлем қайтарылмайды.

Заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу үшін алым төлеу ставкалары келесі мөлшерде белгіленген:

1) шағын бизнес субъектілері болып табылатын заңды тұлғалар, олардың филиалдары мен өкілдіктеріне – 2 еселенген айлық есептік көрсеткіш;

2) балалар мен жастардың қоғамдық бірлестіктеріне, сондай-ақ мүгедектердің қоғамдық бірлестіктеріне, олардың филиалдары мен өкілдіктеріне – 2 еселенген айлық есептік көрсеткіш;

3) бюджет қаражатынан қаржыландырылатын мекемелер, қазыналық кәсіпорындар және (үй-жай) пәтер иелері кооперативтері, олардың филиалдары мен өкілдіктері үшін – 1 еселенген айлық есептік көрсеткіш;

4) жоғарыда аталғандарды қоспағанда, заңды тұлғаларды, олардың филиалдары мен өкілдіктерін мемлекеттік тіркегені үшін – 6,5 еселенген айлық есептік көрсеткіш.

Жеке кәсіпорынды тарату немесе жою тәртібі

Егер сіз қандай-да бір себептермен өз фирмаңызды таратқыңыз келсе заңды тұлғаны таратуды немесе жоюды тіркеу үшін келесі жолдардан өтуге тура келеді.

Заңды тұлғаны тарату туралы шешім қабылдаған уәкілетті орган немесе заңды тұлғаның меншік иесі сәйкес тіркеу органына келесі құжаттарды ұсынады:

- өтініш;

- заңды тұлғаны тарату туралы (соттың, уәкілетті органның, меншік иесінің т.с.с.) шешімінің көшірмесі;
- мемлекеттік тіркеу немесе қайта тіркеу туралы куәліктің, статистикалық карточканың, құрылтай құжаттарының түпнұсқасы;
- әділет министрлігінің ресми басылымдарында (Заң газеті) тарату туралы хабарландыру бергендігін растайтын құжат;
- бюджет алдында борыштары жоқ екендігі жөніндегі салық органының қорытындысы;
- мөр мен штампты жойғандығы жөнінде ішкі істер органынан анықтама;
- шотты жабу туралы банктің анықтамасы;
- белгіленген мөлшерде алым төлегенін растау (1АЕК); тарату балансы немесе тарату ісінің аяқталғандығы туралы тарату комиссиясының есебі.

Таратуды тіркеу 10 күннің ішінде жүргізілуі керек. Заңды тұлғаны тарату туралы мемлекеттік регистрге жазылғаннан кейін ғана таратылды деп есептеледі.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

1. *Кәсіпорынды құру және тарату (жою) тәртібін әрбір қадам бойынша мұқият сараптама жасаңыз.*
2. *Банктік шот пен депозиттік шоттың айырмашылығын анықтаңыз.*
3. *Кәсіпорынды тарату туралы шешімді кім қабылдайды?*

2.4. Шағын бизнес субъектілеріне салық салу ерекшеліктері

Қазақстан Республикасының Салық кодексіне сәйкес салық режимдері жалпы және арнаулы салық режимі болып бөлінеді. Салық режимі дегеніміз салықтар мен басқа да міндетті төлемдер-

ді төлеу жөніндегі барлық салық міндеттемелерін есептеу кезінде салық төлеуші қолданатын салық заңнамасы нормаларының жиынтығы. Ал жалпы салық режимі деп салық төлеушілердің барлық санаттары үшін белгіленетін және салықтар мен бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің түрлерін есептеу мен төлеудің, сондай-ақ олар бойынша салық есептілігін берудің жалпы тәртібін қолдануды айтамыз. Арнаулы салық режимі – салық төлеушілердің жекелеген санаттары үшін белгіленетін және жекелеген салық түрлерін есептеу мен төлеудің (жер учаскелерін пайдаланғаны үшін ақы төлеудің), сондай-ақ олар бойынша салық есептілігін берудің оңайлатылған тәртібін қолдануды көздейтін бюджетпен есеп айырысудың ерекше тәртібі.

Арнаулы салық режимін шағын бизнес субъектілері, шаруа қожалықтары, ауыл шаруашылық өнімдерін өндіруші заңды тұлғалар және селолық тұтыну кооперативтері қолдана алады.

Арнаулы салық режимі шағын бизнес субъектілері үшін әлеуметтік салықты, корпоративті немесе жеке табыс салығын есептеу мен төлеудің оңайлатылған тәртібін белгілейді. Ал қалған барлық салықтар мен бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер бойынша есептеу, төлеу және салық есептілігін тапсыру жалпыға бірдей белгіленген тәртіппен жүргізіледі. Арнаулы салық режимін қолданатын шағын бизнес субъектілері кәсіпкерлік қызметтің бірнеше түрін жүзеге асырған жағдайда табыс қызметтің барлық түрлерін жүзеге асырудың жиынтығымен анықталады.

Шағын бизнес субъектілері салықтарды есептеу мен төлеудің, сондай-ақ олар бойынша салық есептілігін тапсырудың төменде аталған тәртіптерінің біреуін ғана дербес таңдауға құқылы:

- 1) жалпыға бірдей белгіленген тәртіп;
- 2) біржолғы талон (01.01. 2011 жылға дейін);
- 3) патент негізіндегі арнаулы салық режимі;
- 4) оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимі.

Салық төлеуші салықтарды есептеу мен төлеудің жалпыға бірдей белгіленген тәртібіне ауысқан кезде осы режимді (тәртіпті) 2 жыл қолданғаннан кейін ғана арнаулы салық режиміне қайта ауысуға болады.

Филиалдары, өкілдіктері бар заңды тұлғалардың, филиалдар мен өкілдіктердің, әр түрлі елді-мекендерде өзге де оқшауланған құрылымдық бөлімшелері және салық салу объектілері бар салық төлеушілердің, басқа заңды тұлғалардың қатысу үлесі 25 %-дан асатын заңды тұлғалардың, құрылтайшысы арнаулы салық режимін қолданатын басқа заңды тұлғаның бір мезгілде құрылтайшысы болып табылатын заңды тұлғалардың (*арнаулы салық режимін қолданатын бір немесе одан да көп кәсіпорындары бар заңды тұлғалардың*) арнаулы салық режимін қолдануға құқығы жоқ.

Арнаулы салық режимі келесі қызмет түрлеріне қолданылмайды:

- 1) акцизделетін өнімді өндіру;
- 2) кеңес беру, қаржы, бухгалтерлік қызмет көрсету;
- 3) мұнай өнімдерін өткізу;
- 4) шыны ыдыстарды жинау және қабылдау;
- 5) жер қойнауын пайдалану қызметтері.

Біржолғы талон негізіндегі арнаулы салық режимі

Біржолғы талон – арнаулы салық режимін қолдану құқығын куәландыратын және жеке табыс салығы бойынша бюджетпен есеп айырысу фактісін растайтын құжат.

Біржолғы талон негізіндегі арнаулы салық режимін қызметі ара-тұра (эпизодтық) сипатта болатын жеке тұлғалар, сондай-ақ базарларда тауарлар сату, жұмыс орындау, қызмет көрсетуді (жалдау шарттары бойынша базарлар аумағындағы тұрақты үй-жайларда өткізуді қоспағанда) жүзеге асыратын тұлғалар қолдана алады. Бұл тұлғалар жалдамалы жұмыскерлер еңбегін пайдаланбауы қажет. Олар дара кәсіпкер ретінде мемлекеттік тіркеуден босатылады және әлеуметтік салықты төлемейді.

Ара-тұра (эпизодтық) сипаттағы кәсіпкерлік қызмет дегеніміз жылына бәрін жинақтағанда 90 күннен аспайтын қызмет.

Салық төлеушіге біржолғы талон қызметті жүзеге асырғанға дейін беріледі. Біржолғы талон талонда көрсетілген қызметті жүзеге асыру орны бойынша ғана жарамды болып есептеледі. Біржолғы талонды бір күнге немесе одан да ұзақ мерзімге (бірақ

бір айдан аспайтын) алуға болады. Біржолғы талонның құны кіріс алынатын объектінің орналасқан жерін, түрін, қызметті жүзеге асыру жағдайларын, сапасы мен көлемін, сондай-ақ қызметпен шұғылдану тиімділігіне ықпал ететін басқа да факторларды ескере отырып, салық органы жүргізген қадағалау мен зерттеу деректері негізінде жергілікті өкілді органдардың шешімімен белгіленеді.

Қызмет түрлерінің тізбесін, біржолғы талондардың нысаны мен берілу тәртібін уәкілетті мемлекеттік орган белгілейді.

Кәсіпкерлік қызметтің келесі түрлерімен айналысқан кезде біржолғы талон негізінде есеп айырысуға болады:

- газеттер мен журналдарды;
- көшеттерді, бақша дақылдарын, саяжайлар мен үй маңындағы учаскелерде өсірілген тірі гүлдерді, саяжайдың, бау-бақшаның қосалқы ауыл шаруашылық өнімдерін сату;
- малдар мен құстарға арналған жемдерді сату;
- жеке трактор иелерінің жер учаскелерін өңдеу бойынша қызметтері;
- базарларда тауарлар сату, жұмыс орындау және қызмет көрсету;
- лицензияланатын тасымалдауды қоспағанда, жеке жеңіл автомобильдер иелерінің жолаушылар тасымалдау қызметтері.

2007 жылдың 1 қаңтарынан бастап ТМД елдерінен және алыс шетелдерден автомобиль көлігін алып келу қызметтері, жеке жүк автомобильдері иелерінің жүктерді тасымалдау қызметтері біржолғы талон бойынша жүзеге асыру құқығынан айырылды. Мұндай қызметтер 2007 жылға дейін біржолғы талон негізінде есеп айырысып келген болатын.

Патент негізіндегі салық режимі

Патент – арнаулы салық режимін қолдану құқығын куәландыратын және салық сомаларының бюджетке төленгенін растайтын құжат.

Патент негізіндегі арнаулы салық режимін мынадай талаптарға сай келетін дара кәсіпкерлер қолданады:

1) жалдамалы қызметкерлердің еңбегін пайдаланбайтын;
2) өзіндік кәсіпкерлік нысанындағы қызметті жүзеге асыратын;
3) жыл ішіндегі табысы ең төменгі жалақының 200 еселенген мөлшерінен аспайтын.

Патент алу үшін салық органына келесі құжаттар тапсырылады:

- патент алуға арналған өтініш пен есеп-қисап;
- дара кәсіпкерді мемлекеттік тіркеу туралы куәлік;
- егер қажет болған жағдайда жүзеге асырылатын қызметке алынған лицензия.

Кәсіпкер лицензиялауға жататын қызметті жүзеге асырса патент лицензияның қолданылу мерзімінен аспайтын уақытқа беріледі.

Салық органы өтініш берілгеннен және бюджетке патенттің құны, жинақтаушы зейнетақы қорларына міндетті зейнетақы жарналары және мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына әлеуметтік аударымдардың төлегенін растайтын құжаттар өткізілгеннен кейін бір жұмыс күні ішінде патент береді немесе патент беруден бас тарту туралы шешім шығарады. Патент кемінде 1 айға, бірақ 1 жылдан аспайтын мерзімге беріледі. Кезекті патент алу үшін өтінішті алдыңғы патенттің қолданылу мерзімі аяқталғанға дейін ұсыну қажет. Салық төлеушінің кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын орны бойынша салық органына патент алуға өтінішін бермеуі оның салықты жалпыға бірдей белгіленген тәртіппен есептеуге және төлеуге келісімі деп есептеледі. Дара кәсіпкерді мемлекеттік тіркеу туралы куәлік көрсетілмейінше, патент жарамсыз болып табылады.

Патент құны немесе патент бойынша салық сомасы мәлімделген табыстың 2% құрайды және бюджетке жеке табыс салығы мен әлеуметтік салықтар түрінде тең үлестермен төленеді.

Мысалы, Сіздің мәлімделген табысыңыз 300 000 тг. 2% ставка жағдайында патент құны 6000 тг болады, соның ішінде жеке табыс салығы – 3000 тг., әлеуметтік салық – 3000 тг.

Патенттің күші жойылған мерзімге дейін кәсіпкерлік қызмет тоқтатылған кезде салықтың енгізілген сомасы қайтарылмайды және қайта есептелмейді. Нақты табыс патент алған кезде мәлімделген табыстан асып кеткен жағдайда, салық төлеуші 5 күн

ішінде артық соманы мәлімдейді және осы сомадан салық төлейді. Ал нақты табыс төмендеген жағдайда артық төленген патенттің құны салық органы жүргізген зерттеуден кейін қайтарылады.

*Мысалы, мәлімделген табысыңыз 100 000 тг, бірақ нақты табысыңыз 150 000 тг болды. Артық сома – 50 000 тг. $50\,000 * 0,02 = 1000$ тг. Соның ішінде жеке табыс салығы – 500 тг, әлеуметтік салық – 500 тг. Егер нақты табысыңыз 80 000 тг болса, онда сіз патентті 2000 тг алдыңыз, салық органының тексерісінен кейін $(100\,000\text{ тг} - 80\,000\text{ тг}) * 0,02 = 400$ тг сізге қайтарылады.*

Егер кәсіпкердің жылдық табысы ең төменгі жалақының 200 еселенген мөлшерінен көп болса немесе жұмыскерлер алу қажеттігі туындаса, онда оңайлатылған декларация немесе жалпыға бірдей белгіленген тәртіп бойынша салық төлеуі тиіс.

Оңайлатылған декларация негізіндегі салық режимі

Оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимін қолдану үшін шағын бизнес субъектілері өз қызметін жүзеге асыратын жері бойынша салық органына салық кезеңі басталғанға дейін өтініш береді. Ал жаңадан құрылған заңды тұлғалар оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимін қолдануға өтінішті мемлекеттік тіркелгеннен кейін 20 жұмыс күнінен кешіктірмей, ал дара кәсіпкер мемлекеттік тіркелген күннен бастап 10 күннен кешіктірмей салық органына береді. Егер осы аталған мерзімде өтініш берілмесе бюджетпен есеп айырысуды жалпыға бірдей белгіленген тәртіппен жүзеге асыруға келісімі деп есептеледі.

Оңайлатылған декларация негізінде арнаулы салық режимін қолдануға қойылатын талаптар қазіргі кезге дейін бірнеше рет өзгеріске ұшырады. Яғни, дара кәсіпкерлер мен заңды тұлғалар үшін белгіленген шекті табыс мөлшері мен қызметкерлердің шекті орташа тізімдік саны өзгерді.

Алғашқыда мынадай талаптарға сай келетін шағын бизнес субъектілері оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимін қолданды:

1) *дара кәсіпкерлер үшін:* дара кәсіпкердің өзін қоса алғанда қызметкерлердің шекті орташа тізімдік саны салық кезеңі (тоқсан) ішінде 15 адам болса, шекті табысы 4 млн 500 мың теңге болса;

2) заңды тұлғалар үшін: қызметкерлердің шекті орташа тізімдік саны салық кезеңі (тоқсан) ішінде 25 адам болса, шекті табысы 9 млн теңге болса.

2005 жылғы 22 қарашадағы № 89 Заңымен аталған талаптарға өзгерістер енгізілді және ол 2006 жылдың 1-қаңтарынан бастап қолданысқа енді.

1) Дара кәсіпкерлер үшін:

- дара кәсіпкердің өзін қоса алғанда қызметкерлердің шекті орташа тізімдік саны салық кезеңі (тоқсан) ішінде 25 адам болса;
- салық кезеңі (тоқсан) ішінде шекті табысы 10 млн теңге болса.

2) Заңды тұлғалар үшін:

- қызметкерлердің шекті орташа тізімдік саны салық кезеңі (тоқсан) ішінде 50 адам болса;
- салық кезеңі (тоқсан) ішінде шекті табысы 25 млн теңге болса, оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимін қолдана алады.

Осы белгіленген талаптарға сай келмеген жағдайда немесе арнаулы салық режимінен өз еркімен шыққан кезде шағын бизнес субъектісі есепті кезеңнен кейінгі тоқсаннан бастап өтініш негізінде салықты есептеу мен төлеудің жалпыға бірдей белгіленген тәртібіне көшеді.

Жоғарыда аталған өзгерістердің орын алуына байланысты салық ставкалары да біршама өзгерді. Атап айтар болсақ, 2006 жылға дейін дара кәсіпкердің табысына мынадай ставкалар бойынша салық салынған болатын (3-кесте).

3-кесте. Оңайлатылған декларация негізінде қызмет ететін дара кәсіпкердің табысына салық салу ставкалары

Тоқсандық табысы	Ставкасы
2 млн теңгеге дейін қоса алғанда	Табыс сомасының 3%
2 млн теңгеден жоғары 3 млн теңгені қоса алғанда	60 000 тг + 2 млн тг асатын табыс сомасынан 5%
3 млн теңгеден жоғары	110 мың теңге + 3 млн теңгеден асатын табыс сомасынан 7%

Мысалы, дара кәсіпкердің табысы 3 млн 500 мың теңге болса, онда төленуге тиіс салық сомасы келесі түрде есептелді. 110 мың теңге + 35 мың теңге = 145 мың теңге.

2005 жылғы 22 қарашадағы Заңға сәйкес бұл кестеге өзгерістер енгізілді және 2006 жылдың 1-қаңтарынан бастап қолданысқа енгізілді.

**4-кесте . Дара кәсіпкердің табысына салық салу ставкалары
(2006 жылдың 1-қаңтарынан бастап)**

Тоқсандық табысы	Ставкасы
3 млн теңгеге дейін қоса алғанда	Табыс сомасының 3%
3 млн теңгеден жоғары 6 млн теңгені қоса алғанда	90 000 тг + 3 млн тг асатын табыс сомасынан 4%
6 млн теңгеден жоғары	210 мың теңге + 6 млн теңгеден асатын табыс сомасынан 7%

Жоғарыдағы мысал негізінде дара кәсіпкердің табысы 3 млн 500 мың теңге болса 2006 жылдың 1-тоқсанында оңайлатылған декларация негізіндегі салық сомасы келесі түрде есептелді. 90 000 тг + 20 000 = 110 000 тг

2007 жылдың 1-қаңтарынан бастап дара кәсіпкердің оңайлатылған декларация негізінде салықты есептеуі бірыңғай 3%-дық ставка бойынша жүзеге асырылады.

*Мысалы, 2007 жылдың 1-тоқсанында дара кәсіпкердің табысы 3 млн 500 мың теңге болса төленуге тиіс салық сомасы 105 000 теңге (3млн 500мың теңге *0,03).*

Сонымен жоғарыда берілген мәліметтерден көріп отырғанымыздай, оңайлатылған декларация бойынша жұмыс жасайтын дара кәсіпкерлер 2007 жылға дейін салық ставкалары табыс көлеміне қарай прогрессивті шкала бойынша белгіленіп, соның негізінде есептеліп келсе 2007 жылдан бастап табыс көлеміне қарамастан бірыңғай 3%-дық ставка белгіленді.

Заңды тұлғалар бойынша енгізілген өзгерістерге сәйкес салық ставкалары бойынша да өзгерістер орын алды.

2006 жылға дейін оңайлатылған декларация негізінде қызмет ететін заңды тұлғаның табысына мынадай ставкалар бойынша (5-кесте) салық салынды.

5-кесте. Оңайлатылған декларация негізінде заңды тұлғаның табысына салық салу ставкалары

Тоқсандық табысы	Ставкасы
2 млн теңгеге дейін қоса алғанда	Табыс сомасының 4 %
2 млн теңгеден жоғары 4 млн 500 мың теңгені қоса алғанда	80 000 тг + 2 млн тг асатын табыс сомасынан 5%
4 млн 500 мың теңгеден жоғары - 6 млн 500 мың теңгені қоса алғанда	205 мың теңге + 4 млн 500 мың теңгеден асатын табыс сомасынан 7 %
6 млн 500 мың теңгеден жоғары	345 мың теңге + 6 млн 500 мың теңгеден асатын табыс сомасынан 9 %

Мысалы, «Адал» ЖШС-нің 2005 жылдың 1-тоқсанындағы табысы 7 млн 300 мың теңге болған. Оңайлатылған декларация негізіндегі салық сомасын келесі түрде анықтауға болады. 345 мың теңге + 72 000 теңге = 417 000 теңге.

- 1) 2 млн теңгеден 4% – 80 000 тг.
- 2) 80 000 тг + 2 млн 500 мың тг (5% – 125 000 тг) = 205 000 тг.
- 3) 205 000 тг + 2 млн (7% – 140 000 тг) = 345 000 тг.
- 4) 345 000 тг + 800 мың тг (9% – 72000 тг) = 417 000 тг.

2005 жылғы 22 қарашадағы Заңға сәйкес бұл кестеге өзгерістер енгізілді және 2006 жылдың 1-қаңтарынан бастап қолданысқа енгізілді.

6 -кесте . Заңды тұлғаның табысына салық салу ставкалары (2006 жылдың 1-қаңтарынан бастап)

Тоқсандық табысы	Ставкасы
3 млн теңгеге дейін қоса алғанда	Табыс сомасының 3%
3 млн теңгеден жоғары 10 млн теңгеге дейін қоса алғанда	90 000 тг + 3 млн тг асатын табыс сомасынан 4%
10 млн теңгеден жоғары – 18 млн теңгеге дейін қоса алғанда	370 мың теңге + 10 млн теңгеден асатын табыс сомасынан 5%
18 млн теңгеден жоғары	770 мың теңге + 18 млн теңгеден асатын табыс сомасынан 7%

Жоғарыда келтірілген мысалды 2006 жылдың 1-тоқсаны үшін пайдалансақ, оңайлатылған декларация негізіндегі салық сомасын келесі түрде анықтауға болады. $90\ 000\ \text{тг} + 4\ \text{млн}\ 300\ \text{мың}\ \text{тг}$ ($4\ \% - 172\ 000\ \text{тг}$) = $262\ 000\ \text{тг}$.

2007 жылдың 1-қаңтарынан бастап заңды тұлғаның оңайлатылған декларация негізінде салықты есептеуі бірыңғай 3%-дық ставка бойынша жүзеге асырылады.

Жоғарыда келтірілген мысал бойынша 2007 жылдың 1-тоқсанында оңайлатылған декларация негізіндегі салық сомасын келесі түрде анықтауға болады. $7\ \text{млн}\ 300\ \text{мың}\ \text{теңге}$ (3%) = $219\ 000\ \text{тг}$.

Егер есепті кезеңнің қорытындысы бойынша жалдамалы қызметкерлердің орташа айлық жалақысы ең төменгі айлық жалақының дара кәсіпкерлер үшін кемінде 2 еселенген, заңды тұлғалар үшін кемінде 2,5 еселенген мөлшеріндей болса, онда дара кәсіпкерлер мен заңды тұлғаларға есептелген салық сомасы қызметкерлердің орташа тізімдік санын есепке ала отырып, әрбір қызметкер үшін салық сомасының 1,5% мөлшеріндегі сомаға азайтылу жағына қарай түзетілуі тиіс.

*Мысалы, 2008 жылы дара кәсіпкердің тоқсандық табысы 3 млн 500 мың теңге болса, онда төленуге тиіс салық сомасы 105 000 теңге болады. Егер қызметкерлердің саны 5 адам, орташа айлық жалақысы 22 000 тг болса, онда салықты түзету келесі түрде жүргізіледі: $105\ 000\ \text{тг} * 5\ \text{адам} * 0,015 = 7875\ \text{тг}$. Ал бюджетке төленетін төлем сомасы : $105\ 000\ \text{тг} - 7875\ \text{тг} = 97\ 125\ \text{тг}$ немесе табыстың 2,8%.*

Есептелген салық сомасы теңдей бөлінеді және бюджетке жеке (корпоративті) табыс салығы және әлеуметтік салық түрінде төленеді. Бірақ бұл дара кәсіпкердің жеке табыс салығы болып табылады. Сондықтан жалдамалы қызметкерлердің есептелген жалақысынан жалпыға бірдей белгіленген тәртіп бойынша (Салық кодексінің 145-162 баптары) жеке табыс салығы ұсталуы керек. Ал әлеуметтік салық түріндегі салық сомасы дара кәсіпкердің өзі үшін де, оның жалдамалы қызметкерлері үшін де есептеледі.

Табыстың шекті мөлшері белгіленген мөлшерден (10 млн теңге және 25 млн теңге) асып кеткен жағдайда субъект жалпыға бірдей белгіленген тәртіпке өтуі керек, осыған байланысты салық сомаларын есептеу табыстың шекті сомасынан және нақты алынған табыс сомасынан жеке-жеке есептеледі.

Шекті орташа тізімдік сан белгіленген мөлшерден (25 және 50 адам) асып кетсе түзету шекті орташа тізімдік санға ғана жүргізіледі.

Мысалы, Егер дара кәсіпкердің тоқсандық табысы 2008 жылы 11 млн теңге, жұмыскерлердің орташа тізімдік саны 27 адам, орташа айлық жалақысы 23500 тг болса, онда:

- *дара кәсіпкердің төлейтін салық сомасы = 330 000 тг;*
- *оңайлатылған декларация негізіндегі бюджетпен есеп айырысуды жүзеге асыратын дара кәсіпкерлер үшін шекті тізімдік сан – 25 адам, яғни 2 адам артық;*
- *артық табыс сомасы – 1 млн теңге;*
- *шекте табыстан асқан салық сомасы – 30 000 теңге;*
- *орташа тізімдік санға сәйкес түзетілген салық сомасы – 112 500 тг.*
- *$(330\ 000\ тг - 30\ 000\ тг) \times (27 - 2) \times 0,015 = 300\ 000\ тг \times 0,375 = 112\ 500\ тг.$*
- *бюджетке төленуге тиіс салық сомасы – 217 500 тг;*
- *$330\ 000\ тг - 112\ 500\ тг = 217\ 500\ тг.$*

Оңайлатылған декларация тоқсан сайын есепті салық кезеңінен кейінгі айдың 10-ынан кешіктірмей салық органына табыс етіледі.

Жалпыға бірдей белгіленген тәртіп бойынша жеке табыс салығы 2007 жылға дейін келесі түрде (7-кесте) прогрессивті шкала бойынша есептелді.

7-кесте. Жалпыға бірдей белгіленген тәртіп бойынша жеке табыс салығын төлеу ставкалары

Салық төлеушінің салық салынатын табысы	Ставкасы
1	2
15 еселенген жылдық есептік көрсеткішке дейін	Салық салынатын табыс сомасынан 5%

Кестенің соңы

1	2
15 еселенгеннен 40 еселенген жылдық есептік көрсеткішке дейін	15 еселенген жылдық есептік көрсеткіштен салық сомасы + одан асатын сомадан 8 %
40 еселенген бастап 200 еселенген жылдық есептік көрсеткішке дейін	40 еселенген жылдық есептік көрсеткіштен салық сомасы + одан асатын сомадан 13 %
200 еселенгеннен 600 еселенген жылдық есептік көрсеткішке дейін	200 еселенген жылдық есептік көрсеткіштен салық сомасы + одан асатын сомадан 15 %
600 еселенген жылдық есептік көрсеткіштен бастап одан жоғары сомаға	600 еселенген жылдық есептік көрсеткіштен салық сомасы + одан асатын сомадан 20 %

*Жылдық есептік көрсеткіш дегеніміз бір жылдағы айлық есептік көрсеткіштердің қосындысы. 2009 жылы айлық есептік көрсеткіш $1273 \text{ тг} * 12 = 15276 \text{ тг}$.*

2007 жылдың 1-қаңтарынан бастап жеке тұлғалар үшін жеке табыс салығы бірыңғай 10% болып белгіленді.

Қызметкерлердің жылына ең төменгі жалақының 12 еселенген мөлшерінен, тоқсан ішіндегі орташа кірісі ең төменгі жалақы мөлшерінен аспайтын жағдайда нөлдік ставка бойынша салық салынуға тиіс.

Жеке тұлғаның дивидендтер түріндегі табыстарына 5%-дық ставка, сыйақылар, ұтыстар түріндегі табыстарына 10%-дық ставка бойынша салық салынады.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

1. Арнаулы салық режимін шағын бизнес субъектілерінен басқа тағы кімдер қолдана алады?
2. Арнаулы салық режимін кімдер қолдана алмайды және қандай қызмет түрлеріне қолданылмайды?
3. Біржолғы талон және оны қолдану жағдайларын атаңыз.
4. Патентті қолдану үшін қандай шарттар белгіленген?

5. *Патентті алу үшін қандай құжаттар талап етіледі және ол қанша уақытқа беріледі?*
6. *Оңайлатылған декларацияны қолдану шарттары мен салық ставкалары жөніндегі өзгерістерге сараптама жасаңыз.*
7. *Арнаулы салық режимінің әрбір түрі бойынша мысалдар келтіріңіз.*

2.5. Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау

Қазақстанда кәсіпкерліктің, әсіресе шағын және орта кәсіпкерліктің дамуы экономикалық реформаларды жүзеге асыруда маңызды рөл атқарады. Ал, кәсіпкерліктің жоғары деңгейде дамуын қамтамасыз ету үшін мемлекет тарапынан белгілі бір дәрежеде қолдау көрсетілуі керек. Осыған байланысты кәсіпкерлік бастаманы қолдау және жеке кәсіпкерлікті дамытуды ынталандыру мақсатында мемлекет тарапынан әр түрлі қолайлы экономикалық және құқықтық жағдайлар жасалуы тиіс. Қазақстан Республикасының «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңында елімізде жеке кәсіпкерлікті қолдауға арнайы бір тарау (4 тарау) арналған. Осы заңда анықталған төмендегідей бағыттар мен жолдарды атап көрсетуге болады.

Жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау мынадай *негізгі бағыттар* бойынша жүзеге асырылады:

- жеке кәсіпкерлікті реттеу мәселелері жөніндегі заңнаманы жетілдіру;
- жеке кәсіпкерлікті қолдау орталықтарын, бизнес-инкубаторларды, технопарктерді, индустриялық аймақтарды және жеке кәсіпкерлік инфрақұрылымының басқа да объектілерін құру және дамыту;
- бюджет қаражаты есебінен жеке кәсіпкерлік субъектілерінің қызметін оқу-әдіснамалық, ғылыми-әдістемелік және ақпараттық қамтамасыз ету.

Жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау және дамытуды жүзеге асыру жолдары ретінде келесілерді атауға болады:

- мемлекеттік органдардың жанынан жеке кәсіпкерлік проблемаларын зерделеу және оны дамыту ұсыныстарын әзірлейтін ғылыми-зерттеу институттарын құру;
- орталық мемлекеттік және жергілікті атқарушы органдардың жанындағы сарапшылық кеңестерді ұйымдастыру;
- жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау және дамытудың қаржы институттарын құру;
- бизнес-инкубаторлардың және индустриялық аймақтардың қызметін ұйымдастыру.

Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау жоғарыда аталған бағыттармен бірге келесілерді де қамтиды:

- шағын кәсіпкерлік субъектілерінің мемлекеттік, қаржылық, статистикалық, материалдық-техникалық және ақпараттық ресурстарды, сондай-ақ ғылыми-техникалық әзірлемелер мен технологияларды пайдалануы үшін жағдай жасау;
- шағын кәсіпкерлік субъектілерін (шкс) мемлекеттік тіркеудің және таратудың оңайлатылған тәртібін белгілеу;
- шағын кәсіпкерлікті дамытудың мемлекеттік, салалық және өңірлік бағдарламаларын әзірлеу;
- оңтайлы салық салу режимін белгілеу;
- шағын кәсіпкерлікке кредит берудің бағдарламаларын қабылдау, сондай-ақ бюджет қаражаты есебінен гранттар мен займдар беру;
- шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту үшін инвестицияларды, оның ішінде шетелдік инвестицияларды тарту мен пайдалану жүйесін жасау;
- мемлекеттік мұқтаждар үшін тауарларды сатып алудың кепілдендірілген көлемін қамтамасыз ету;
- жұмыс істеп тұрған оқу және зерттеу орталықтарын, консалтингтік ұйымдар мен шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың ақпараттық жүйелерін дамыту және жаңаларын құру жолымен кадрларды даярлауды, қайта даярлауды және олардың біліктілігін арттыруды ұйымдастыру.

Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың *негізгі қағидалары*:

1) Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті дамытудың басымдығы;

2) шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың кешенділігі;

3) шағын кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымының және жүзеге асырылатын шаралардың шағын кәсіпкерліктің барлық субъектілері үшін қажеттілігі;

4) шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту саласындағы халықаралық ынтымақтастық.

Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау мен дамыту *келесі жолдармен* жүзеге асырылады:

1) қаржылық қолдау көрсету;

2) шағын кәсіпкерлікті қолдау орталықтарының желісін ұйымдастыру;

3) бизнес-инкубаторлардың қызметін ұйымдастыру;

4) бір жылдан астам пайдаланылмаған мемлекеттік меншік объектілерін шағын кәсіпкерлік субъектілеріне сенімгерлікпен басқаруға немесе жалға беру;

5) өнеркәсіп өндірісін ұйымдастыру және халыққа қызмет көрсету саласын дамыту үшін немесе сенімгерлікпен берілген объектілерді шағын кәсіпкерлік субъектілеріне 1 жыл өткен соң өтеусіз беру.

Мемлекеттік даму институттары Қазақстан Республикасында жеке кәсіпкерлік субъектілерінің қалыптасуы мен экономикалық өсуін ынталандыру, сондай-ақ елдегі жалпы инновациялық және инвестициялық белсенділікті арттыру, оның ішінде жоғары технологиялық, ғылыми сыйымдылықты өндірістерді, өндірістік инфрақұрылымды және өңдеуші өнеркәсіпті дамытуға жәрдемдесу, ел экономикасына ішкі және сыртқы инвестицияларды тарту мақсатында құрылады.

Жоғарыда аталған заңда (Жеке кәсіпкерлік туралы) алғаш рет индустриялық аймақтар құру мен дамыту мәселесі көтерілді. Индустриялық аймақ деп коммуникациялармен қамтамасыз етілген, мемлекет және кәсіпкерлік субъектілеріне өнеркәсіп объектілерін орналастыру және пайдалану үшін беретін ауыл шаруашы-

лығы мақсатындағы емес жерді айтамыз. Индустриялық аймақтар жеке кәсіпкерлікті дамыту үшін экономикалық және ұйымдық жағдайларды қамтамасыз ету мақсатында құрылады. Олардың негізгі міндеттеріне өнеркәсіп саласындағы жеке кәсіпкерлікті жедел дамытуға жәрдемдесу; жаңа өндірістер инфрақұрылымын құруға және дамытуға арналған шығындарды оңтайландыру; өндіріс тиімділігін арттыру және халықты жұмыспен қамту жатқызылады.

Елімізде кәсіпкерлікті, соның ішінде шағын және орта кәсіпкерлікті, әсіресе инновациялық кәсіпкерлік пен венчурлік бизнесті дамытуға мемлекеттік даму институттарының қызметін ұтымды пайдалану және үйлестіру едәуір ықпал етеді. Олар жеке кәсіпкерлік субъектілерінің қалыптасуы мен экономикалық өсуін ынталандыру, сондай-ақ елдегі жалпы инновациялық және инвестициялық белсенділікті арттыру, оның ішінде жоғары технологиялық, ғылыми сыйымдылықты өндірістерді, өндірістік инфрақұрылымды және өңдеуші өнеркәсіпті дамытуға жәрдемдесу, ел экономикасына ішкі және сыртқы инвестицияларды тарту мақсатында құрылады.

Қазақстан Республикасында кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың бірнеше мемлекеттік бағдарламалары қабылданды. Атап айтсақ, қазіргі кезге дейін шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың 6 мемлекеттік бағдарламасы (1992-1994 жж., 1996-1998 жж., 1999-2000 жж., 2001-2002 жж., 2004-2006 жж., 2005 - 2007 жж.) қабылданып, жүзеге асырылды. Соңғы бағдарлама экономикалық дамудың нақты жағдайына, елдегі шағын және орта кәсіпкерліктің даму тенденциясын, шетелдік озық тәжірибелерді зерттей отырып, жан-жақты зертеулер негізінде қабылданды. Ол Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту бойынша жеделдетілген шаралардың 2005-2007 жылдарға арналған Бағдарламасы деп аталды.

Бағдарламаның мақсаты – шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің қызмет сферасын барынша кеңейтуге және олардың қызметін жандандыруға бағытталған институционалды шарттарды жетілдіру арқылы Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігін арттыру болды.

Жалпы алғанда елімізде шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау мен дамытуға Елбасының өзі ерекше назар аударып отыр. Бұл мәселе еліміздің экономикалық саясатының маңызды құрамдас бөлігі ретінде барлық мемлекеттік мәселелерде, Қазақстан Республикасы Президентінің жыл сайынғы халыққа арнаған Жолдауларында да атап көрсетеледі.

Қазақстан Республикасы Президентінің 2007 жылғы «Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан» деп аталатын Қазақстан халқына Жолдауында айтылған ішкі және сыртқы саясатымыздың аса маңызды 30 серпінді бағытының бір бағыты – шағын және орта бизнесті қолдау жөніндегі дәйекті іс-қимыл деп аталады. Мұнда шағын кәсіпорындарды дамыту бойынша мынадай алты мәселе атап көрсетілді:

Біріншіден, Үкімет іскерлік бастамашылық жолында заңнамалық, әкімшілік және бюрократиялық кедергілердің қашан және қалай пайда болатынын анықтап алуға, оларды барынша қысқартуға, сондай-ақ шағын және орта бизнес құрылымдарының мемлекет алдында қандай да бір негізсіз есепті болуына жол бермеуге тиіс. Сонымен қатар, салық заңнамасының кәсіпкерліктің дамуын толығымен ынталандыруы, сондай-ақ бизнестің «қалтарыстан» шығуына жәрдемдесуі үшін одан әрі жетілдіре түсу қажет.

Екіншіден, біз әділ бәсекелестік орта қалыптастыру мен экономикалық ойыншылардың бәріне бірдей жағдай туғызу жөніндегі жұмысты тиянақтауға тиістіміз. Үкіметке антимонополиялық заңнамаға кешенді тексеріс жүргізіп, бәсекені шектеу мен нарыққа қатысушылардың ымыраластығы фактілерін анықтаудың, экономикамыздың іргелі салаларын «жасырын» монополияландыруға жол бермеудің айқын тетіктерін жасауды, сондай-ақ айыппұл санкцияларын қолдану туралы тиісті ұсыныстар әзірлеу.

Үшіншіден, біз табиғи монополиялар аясын барынша қысқартуға тиіспіз, біздің тиісті салалардағы бәсекелестік қатынастарды құрылымсыздандыру мен дамытудың жаңа бағдарламаларын жасап, қолданылып жүргендерін жаңалауымыз керек. Экономиканың табиғи монополиялар сақталып қалған телекоммуникациялар мен аэронавигация, темір жол көлігі мен порттар, электр энергетикасы, мұнай мен газ құбыры көлігі, сондай-

ақ, тұрғын үй коммуналдық шаруашылығы сияқты секторларын реттеу мен бақылау мақсатында тәуелсіз салалық реттегіштер жасақтауымыз керек.

Төртіншіден, жаңа кәсіпорындар мен компаниялар құру бағысын жетілдіру қажет. Мәселен, «жалғыз терезе» жүйесінің шеңберінде кәсіпкерге фирманы екі-үш күннің ішінде тіркете алатындай жағдай туғызу керек.

Бесіншіден, тұрлаулы және серпінді экономикалық өсу үшін біздің Қазақстанның шағын және орта бизнесінің жоғары сапалы өнімдері мен қызметіне сұраныс туғызудың негізі ретінде мемлекет пен мемлекеттік компаниялардың ресурстарын жариялы әрі конкурстық негізде белсендірек пайдалануымыз керек.

Алтыншыдан, жаңа өндірістерді ашық және жариялы конкурстық негізде дамыту үшін арнаулы бағдарламалар әзірлеу тиімді, онда үздік бизнес-идеялар, яғни жаңа бизнес қалыптастыру, айталық, заңгерлік және консультациялық шығындарды жабу үшін қаржылық және техникалық қолдау алар еді. Бұл міндет «Қазына» қоры арқылы шешілуі тиіс.

Ал «Қазақстан халқының әл-ауқатын арттыру – мемлекеттік саясаттың басты мақсаты деп аталатын 2008 жылғы Жолдауында Үкімет шағын және орта бизнестің бәсекеге қабілеттілігін ынталандыру жөніндегі дәйекті жұмысты жалғастыруы тиіс, дамыған кәсіпкерлік сектор – кез келген ел экономикасының негізі деп атап көрсеткен.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Жарлығымен 2008 жылдың 14 ақпанынан бастап жылдың аяғына дейін шағын бизнес субъектілеріне мораторий жарияланғаны белгілі. Бұл мораторий 2009 жылы тағы да жарты жылға ұзартылды. Яғни, кәсіпкерлер қызметін себепсіз тексеруге жол берілмейді және барлық тексерулер тоқтатылады. Бірақ, бұл адам өмірінің қауіпсіздігімен тікелей байланысты азық-түлік өнімдерін өндіру мен дәрі-дәрмек өндірісіне қатысы жоқ. Сонымен қатар 2008 жылы шағын бизнес мәселелері бойынша кәсіпкерлерге арналған интернет конференция өткізілді. Елімізде шағын бизнестің даму жолындағы үлкен кедергілердің бірі – әкімшілік кедергілер екендігі белгілі. Осыған байланысты әкімшілік ке-

дергілерді азайту жөнінде Үкімет қаулысы қабылданып, шағын бизнесті тіркеу, лицензия беру тәртіптері оңайлатылды. Сонымен бірге, өткен жылдың маусым айында шағын және орта бизнес үшін қолдаудың тағы бір іс-шарасы қолға алынды. Ол шағын кәсіпорындардың қосымша өндірістік қуатты енгізуі үшін электр тораптарына қосылғаны үшін төлейтін төлемдерден толықтай босатылса, орта бизнеске электр қуаттарына 50 килловатқа дейін тегін қосылу мүмкіндігі берілді. Бұл шығындар жергілікті бюджет есебінен жабылатын болады және 400 млн теңгеден 1 млрд теңгеге дейінгі соманы қамтиды.

Шағын және орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау жөнінде белсенді жұмыстардың жүргізілуі елімізде шағын кәсіпкерліктің дамуына оң әсер етеді.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

- 1. Шағын және орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау елімізде қалай жүзеге асырылып отыр?*
- 2. Шағын және орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау тетіктерін анықтаңыз және оларға қысқаша сипаттама беріңіз.*
- 3. Мемлекеттік қолдау шараларының жемісті іске асуы шағын және орта кәсіпкерліктің даму қарқынына қаншалықты әсер ететіндігін анықтаңыз.*
- 4. Елімізде шағын және орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау бағдарламаларын іске асырудан болған нақты нәтижелерге сараптама жасаңыз.*

2.6. Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымы

Экономикалық дамудың қазіргі кезеңінде мемлекеттің негізгі рөлі шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымын құруы қажет.

Кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымы – бұл кәсіпкерлік субъектілерін дамытуға көмектесетін және оларға кәсіпкерліктің дамуы мен кәсіпкерлік қызметті жүргізуге қажетті жағдай жасау үшін қызметтер көрсететін ұйымдар мен бірлестіктер жиыны. Ал, шағын кәсіпкерлікті қолдау орталықтары деп оқытуды, ақпараттық қамтамасыз етуді, кеңес берушілік және маркетингтік қызметтер көрсетуді, шағын кәсіпкерлік субъектілерінің жобаларына құқықтық, экономикалық және технологиялық сараптама жасауды жүзеге асыратын заңды тұлғаларды айтамыз.

Қазіргі кезде кәсіпкерлікті қолдау облысында әр түрлі институттар бар, сондай-ақ қолдау нысандары мен механизмдері, негізгі қағидалары қалыптасты.

Функционалдық бағытталуына байланысты инфрақұрылым институттарының құрылымын келесі түрде көрсетуге болады:

1. Мемлекеттің бастамасымен құрылған және мемлекеттік ұйымдар (қаржылық институттар).

2. Қоғамдық және үкіметтік емес ұйымдар, салалық ассоциациялар.

3. Халықаралық ұйымдар және шетелдік ұйымдардың өкілдіктері.

4. Бизнес-инкубаторлар, индустриалдық және технологиялық парктер.

5. Ақпараттық-аналитикалық, маркетингтік, консалтингтік және оқыту орталықтары.

Мемлекеттің бастамасымен құрылған қаржылық институттар келесі ұйымдар түрінде қызмет етуі мүмкін:

- «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры АҚ және оның аймақтық филиалдары.
- Министрлікке сәйкес құрылған департаменттер.
- Қазақстанның даму институттары (Маркетингтік талдамалық-зерттеулер орталығы) АҚ, «Инжиниринг және трансферттік технологиялар орталығы» АҚ, «Ұлттық инновациялық қор» АҚ, «Қазақстанның инвестициялық қоры» АҚ т.с.с.).

Сонымен қатар лизингтік компаниялар, микрокредиттік ұйымдар да құрылып қызмет ете алады. Олар мемлекет бастама-сымен, сондай-ақ жеке бастама негізінде де құрылуы мүмкін.

Қазіргі кезде елімізде 200-ден астам кәсіпкерлер ассоциациялары мен бірлестіктері тіркелген және қызмет етеді. Мұндай бірлестіктер кәсіпкерлер құқығын қорғау жөніндегі қызметтерді жүзеге асырады және кәсіпкерлік белсенділікті арттыруға мүмкіндік береді. Олардың қызметі бизнесті дамыту үшін қолайлы жағдай жасауға, экономикалық және әлеуметтік мәселелерді шешуде олардың рөлін арттыруға бағытталған. Сонымен бірге кәсіпкерлер территориялық (республикалық, облыстық, қалалық) және салалық (жиһаз және ағаш өңдеу кәсіпорындарының ассоциациясы, жеңіл өнеркәсіп кәсіпорындарының ассоциациясы т.б.) белгілері бойынша бірігуі мүмкін.

Елімізде қоғамдық және Үкіметтік емес ұйымдар нысанында құрылған едәуір ірі кәсіпкерлер ассоциациясы ретінде келесілерді атап көрсетуге болады: Кәсіпкерлер мен жұмыс берушілердің «Атамекен» жалпыұлттық одағы, «Қазақстанның кәсіпкерлер форумы» заңды тұлғалар бірлестігі, Қазақстан Республикасының Сауда-өнеркәсіптік палатасы одағы, Инновациялық орталықтар мен бизнес-инкубаторлардың қазақстандық ассоциациясы, «Кәсіпкерлердің тәуелсіз ассоциациясы» т.с.с.

Қазақстанда кәсіпкерлік субъектілеріне ресурстық, әдістемелік және ақпараттық қолдау көрсететін аккредиттелген шетелдік және халықаралық ұйымдар да белсенді түрде қызмет етеді. Олардың қатарына Қазақстан Республикасында Біріккен Ұлттар Ұйымының даму жобасы (ПРООН), Орталық Азияның аймақтық экологиялық орталығы, Халықаралық даму жөніндегі Американдық агенттік (ЮСАИД), Сорос Қазақстан қоры, «Евразия» қоры, ТАСИС т.б.

Шағын кәсіпкерліктің дамуына бизнес-инкубаторлар кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымының бірі ретінде айтарлықтай ықпал етеді.

Бизнес-инкубатор ағылшынның business incubator деген екі сөзінен шыққан. Бұл сөз (бизнес-инкубатор) жаңа кәсіпорындар-

ды құрудың икемді әдістерінің жүйесі дегенді білдіреді. Бизнес-инкубаторлар тек АҚШ-та ғана емес Франция, Германия, Швеция, Англия, Жапония, Қытай сияқты елдерде де кеңінен тараған. Бірақ олар әр елде әр түрлі аталады (инновациялық орталық, кәсіпкерлік орталық, бизнес және технология орталығы т.б.). Бизнес-инкубатор – бұл кәсіпкерлерді қажетті кеңестермен (консультация) және түрлі қолдаулармен қамтамасыз ететін бизнесті қолдау бағдарламасы. Басқаша айтқанда бизнес-инкубатор – шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қалыптасуы кезеңінде өндірістік ұйымдар, құрал-жабдықтар беру, ұйымдық, құқықтық, қаржылық, консалтингтік және ақпараттық қызметтер көрсету жолымен оларды қолдау үшін құрылатын заңды тұлға.

Бизнес-инкубаторлар әр түрлі бағытта құрылуы мүмкін және соған байланысты оның әр түрлі түрлері қалыптасады. Олар төмендегілер:

- әлеуметтік бағыттағы инкубаторлар (өзінің қызметін белгілі бір әлеуметтік топтарға бағыттайды);
- халықаралық бизнес-инкубатор (қаржылық және технологиялық көмек түріндегі шетелдік инвестицияларға негізделеді);
- өнеркәсіптік бизнес-инкубатор (ірі кәсіпорындармен байланысты және олардың өнімдерін сатушы ретінде әрекет етеді);
- салалық бизнес-инкубатор (белгілі бір саланың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған);
- университеттік бизнес-инкубатор (ғылыми әзірлемелерді коммерциялық өнімге айналдыруды жүзеге асырады);
- технологиялық бизнес-инкубатор (негізгі клиенті жоғары білікті инженерлер мен өнертапқыштары бар кәсіпорындар болып табылады) т.с.с.

Бизнес-инкубатордың мынадай негізгі екі міндетін бөліп көрсетуге болады:

1. Бизнес-инкубаторға орналастыру үшін шағын кәсіпкерлік субъектілерін іріктеу.

2. Шағын кәсіпкерлік субъектілеріне білім беру, маркетингтік, консалтингтік және басқа да ұйымдастырушылық-басқарушылық қызметтер көрсету.

Қазақстанда бизнес-инкубаторлар қалыптасу кезеңінде тұр және олар көбінесе жергілікті атқарушы органдардың бастамасымен құрылады. Соңғы жылдардағы мәліметтер бойынша еліміздегі бизнес-инкубаторлар саны елуге де жетпейді. Бизнес-инкубаторларды арнайы іріктеліп алынған шағын кәсіпорындарды өз алаңдарына жеңілдік шарттарымен орналастыратын және оларға консалтингтік, бухгалтерлік, білім берушілік, кеңселік қызметтер көрсететін құрылым деп те атауға болады. Шартты түрде бизнес-инкубаторлардың шағын кәсіпорындарға көрсететін қызметтерін келесі кесте (8-кесте) түрінде көрсетуге болады.

8-кесте. Бизнес-инкубаторлардың шағын кәсіпорындарға көрсететін қызметтері

№	Көрсетілген қызметтер сипаты	Қызметтер түрлері
1	Жеңілдік шарттары негізінде өндірістік және кеңселік үй-жайлар беру	Өндірістік және шеберханалық алаңдарды, кеңселерді жалға беру: қоймаларды, гараждар, конференц-залдар, келіссөздер жүргізуге арналған бөлмелерді т.с.с. пайдалану.
2	Кеңселік заттар және қазіргі заманғы телекоммуникациялық құралдарды беру	Ұжымның пайдалануына арналған құрал-жабдықтар беру; интернет, видеоконференция, хатшылық қызметтер; ақпараттық қызметтер, жарнамалық, баспалық және басқа да қызметтер.
3	Кеңсе берушілік (консалтингтік) қызметтер	Кәсіпкерлік қызметтің жекелеген аспектілері байынша мамандардың алғашқы және жүйелі кеңестері, маркетингтік стратегия, бизнес-жоспар әзірлеу; заңдық кеңестер; бухгалтерлік қызметтер; салықтық заңнамалар; кедендік рәсімдеу тәртібі т.б.
4	Оқыту бойынша қызметтер	Кәсіпкерлік іс-жүргізуді; менеджмент пен маркетингті; семинарларды «дөңгелек столдар» ұйымдастыру.
5	Іскерлік қарым-қатынасты нығайту	Іскер әріптестер мен инвесторлар тарту; Сыртқы әріптестермен (шикізатты жеткізушілер, дистрибуторлар) байланысты күшейту.
6	Сыртқы клиенттерге қызметтер	Жобаларды сараптау, талдау және қаржылық болашағын бағалау т.с.с.

Көптеген бизнес-инкубаторлар халықаралық тәжірибеде әзірленген инфрақұрылымның нысанын құру тұжырымдамасына сәйкес келмейді. Олар кеңселік немесе өндірістік үй-жайлар берумен ғана шектеледі, өздерінің міндеттерін дұрыс орындамайды немесе мүлдем орындамайды. Осының негізінде келесідей қорытындыға келуге болады:

- бизнес-инкубаторларды ұйымдастырушылар мен менеджерлерді теориялық және тәжірибелік даярлаудың әлсіздігі.
- жергілікті атқарушы органдар тарапынан бизнес-инкубаторларды қажетті деңгейде қолдау мен түсінудің болмауы;
- акпараттар мен қаржылық ресурстардың шектеулігі.

Бизнес-инкубаторлар қысқа мерзім ішінде, әдетте 3-5 жыл, ал инновациялық кәсіпорындар үшін 7 жылға дейін тұрақты қызмет ететін, нарықта бәсекеге қабілетті кәсіпорындардың қалыптасуына және олардың дамуына жағдай жасайтын ұйым. Бизнес-инкубаторлардың шеңберінде кәсіпорындардың қызметі келесі сатылардан өтеді:

1. Үміткерлер ішінен жаңа клиенттерді таңдау. Таңдаудың негізгі критерийі идеяның жаңашылдығы және оны нақты жүзеге асыру мүмкіндігі.

2. Бизнес-инкубатор тарапынан белсенді қызметтер көрсету; Клиент қаржылық, техникалық, кеңес берушілік көмек алады.

3. Кәсіпорынның өсуі, жұмыскерлер санының өсуі. Бұл сатыда бизнес-инкубатор көрсететін қызметтер көлемі қысқарады.

4. Кәсіпорының бизнес-инкубатордан шығуы және дербес шаруашылық жүргізу субъектісіне айналу.

Кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымына факторингтік және лизингтік компанияларды да жатқызуға болады. Олар кәсіпкерлерге қаржылық қиындықтар туындаған жағдайда тығырықтан шығуға мүмкіндік береді.

Факторинг (ағылшын сөзінен шыққан агент, делдал деген мағынаны білдіреді) – тауарларды сату мен қызмет көрсету үрдісінде контрагенттер арасында туындайтын төленбеген қарыздарды (борышқорлық талаптарды) факторингтік компания-

лардың төлеуімен (қайта табыстауымен) байланысты, сондай-ақ жеткізушінің айналым капиталын кредиттеумен үйлесетін комиссиялық операциялардың әртүрлілігі болып табылады.

Факторингтік немесе сауда-комиссиялық операциялар жеткізушінің төлемді алуды жеделдету мақсатында жүргізіледі. Жеткізуші кәсіпорындар банкке (факторингтік компанияға) жеткізілген тауарлар, орындалған жұмыстар, көрсетілген қызметтер үшін төлем құжаттары бойынша төлемді талап ету құқығын береді. Банк жеткізушіге төленуге тиісті соманың бір бөлігін бірден береді, ал қалған бөлігін сатып алушыдан қаражаттар түскеннен кейін жеткізушінің есеп шотына аударады. Сондай-ақ келісімде жеткізуші кәсіпорынға сатып алушыдан алуға тиіс толық соманы тез арада төлеу қарастырылуы мүмкін (тез арада төлеу «сконто» деп аталады). Әдетте, мұндай операцияларды жүзеге асырғаны үшін банк кәсіпорыннан қосымша төлем алады.

Факторингтік операциялар жеткізуші кәсіпорындар үшін оның капиталын кредиттеуді қамтамасыз етеді, төлемнің уақыты өтіп кетуіне байланысты болатын жоғалтуларды азайтады, қалыпты өндірістік қызметі үшін жағдай жасайды. Жеткізуші кәсіпорын төлемнің түсетін күнін дәл біледі және өз шығындарын жоспарлай алады. Әсіресе факторингтік қызмет көрсету уақытша қаржылық қиындықтары бар шағын және орта кәсіпорындар үшін тиімді болады.

Факторингті кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру әдістерінің бірі ретінде де қарастыруға болады. Факторингтік операцияға әдетте үш тарап қатысады. Олар келесілер:

1. Факторингтік компания немесе банктің факторингтік бөлімі. Ол өз клиенттерінен олардың сатып алушыларына қоятын талаптарын сатып алатын мамандандырылған мекеме немесе арнайы бөлім. Мұнда клиент-фирмаларды қаржыландыру және дебиторлық берешекті сатып алу орын алады.

2. Клиент-фирма (тауарды жеткізуші, кредитор) – факторингтік компаниямен келісім жасасатын фирма.

3. Қарыз алушы-фирма – тауарды сатып алушы.

Факторингтік операциялар есеп айырысуды тездетуге, айналым құралдарын үнемдеуге, айналым құралдарының айналым жылдамдығын жеделдетуге мүмкіндік береді.

Қаржылық қиындықтары бар кәсіпорындардың барлығы бірдей факторингтік операцияларға қатыса алмайды. Яғни, факторингтік компаниялар төмендегідей компанияларға қызмет көрсетуден бас тартуы мүмкін:

- аз сомада болса да дебиторлық берешектері бар дебиторлары көп кәсіпорындар;
- стандартты емес немесе бір жақты мамандандырылған өндіріспен айналысатындар;
- өз өнімдерін сатудан кейінгі қызмет көрсету шартында сататындар;
- өз клиенттерімен ұзақ мерзімді келісімшарт жасасатындар және жеткізуге дейін немесе жұмыстың белгілі бір кезеңі аяқталғаннан кейін есеп айырысатындар.

Кәсіпорынның филиалдары мен бөлімшелерінің қарыздық міндеттемелері бойынша да факторингтік операциялар орындалмайды.

Лизинг – бұл бір жағынан инвестициялық қызмет түрі болса, екінші жағынан жалдың (аренданың) ерекше түрі болып табылады. Бірақ жалдан (арендадан) айырмашылығы лизинг алушы лизинг затын болашақта өз меншігіне өткізу құқығына ие бола алады. Лизингтің арқасында кәсіпкер немесе кәсіпорын өндіріске қажетті құралдарды ірі капитал салымын жасамастан уақытша пайдалануға мүмкіндік алады.

Лизингтік операцияға негізінен үш қатысушы қатысады. Олар:

1. Лизинг беруші (лизингтік компания).
2. Лизинг алушы.
3. Лизинг нысанасын сатушы.

Лизингтік компания немесе лизинг беруші – бұл кәсіпорындарға машиналар мен құрал-жабдықтарды (лизинг затын) жалға беруші мамандандырылған мекеме (жеке тұлғалар сирек кездеседі). Басқаша айтқанда, лизинг беруші – тартылған (қарыздық)

ақша немесе өз ақшасына лизинг затын (нысанасын) өзінің меншігіне сатып алатын және оны лизинг шарты бойынша лизинг алушыға беретін лизингтік мәмілеге қатысушы.

Үйлер, ғимараттар, машиналар, жабдықтар, құрал-саймандар, көлік құралдары, жер учаскелері және кез келген тұтынылмайтын заттар лизинг нысанасы немесе заты бола алады. Тұтынылмайтын заттар деп пайдаланылған кезде тозатын, бірақ пайдалану процесінде табиғи қасиеттерін жоғалтпайтын жылжымалы және жылжымайтын мүлікті айтамыз.

Бағалы қағаздар мен табиғи ресурстар лизинг нысанасы бола алмайды.

Лизинг алушы – лизингтік келісімшарттарына сәйкес кәсіпкерлік мақсатта лизинг нысанасын (затын) алатын лизингтік мәмілеге қатысушы.

Сатушы – лизинг нысанасын сатып алу-сату шарты немесе лизинг шарты негізінде (оны бұдан кейін лизинг шартының талаптарымен лизинг алушыға беру мақсатында) лизинг берушінің меншігіне өткізетін лизинг мәмілесіне қатысушы.

Лизинг беруші лизинг затын лизинг алушыға белгілі бір ақыға, белгілі бір мерзімге және белгілі бір шарттармен уақытша иеленуге және кәсіпкерлік мақсаттар үшін пайдалануға береді. Қарапайым сөзбен айтқанда, лизингтік компанияның міндеті өз клиенттеріне қажетті лизинг затын алдын ала келісілген бағаға белгілі бір мерзімге жалға беру. Жалға беру мерзімі біткеннен кейін жалға алушы (лизинг алушы) материалдық құндылықтарды қайтарады, не болмаса жаңа мерзімге ұзартады немесе қалдық құны бойынша сатып алады. Лизингтің пайдасы жалға алушыға жаңа техникалар мен технологияларды сатып алу үшін үлкен қаражат жұмсаудың қажеті жоқ. Бұл шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері үшін едәуір тиімді.

Лизингтің субъектілері тікелей және жанама қатысушыларға бөлінеді. Тікелей қатысушыға лизингтік компаниялар, өндірістік, сауда және көлік кәсіпорындары жатқызылса, жанама қатысушыларға лизинг берушіге кредит беретін коммерциялық және инвестициялық банктер, сондай-ақ мәміленің гаранты ретінде

шығатын сақтандыру компаниялары, делдалдық және брокерлік фирмалар.

Лизингтің мерзімі құрал-жабдықтың пайдалы қызмет ету мерзіміне, амортизация кезеңіне, инфляциялық үрдістер динамикасына т.б. байланысты белгіленеді.

Қазақстан Республикасының «Қаржы лизингі туралы» Заңында лизингтің екі нысаны, яғни ішкі және халықаралық нысандары анықталған. Сонымен қатар лизингтің келесі түрлері көрсетілген: қайтару лизингі, банк лизингі, толық лизинг және таза лизинг.

Ішкі лизингті жүзеге асырған кезде лизинг беруші, лизинг алушы және сатушы Қазақстан Республикасының резиденттері болып табылады, ал халықаралық лизингте лизинг беруші немесе лизинг алушы Қазақстан Республикасының резиденті болып табылмайды.

Қайтару лизингі – лизингтің бір түрі, ол бойынша сатушы лизинг нысанасын лизинг берушіге осы лизинг нысанасын лизинг алушы ретінде лизингке кері қайтарып алу талабымен сатады.

Банк лизингі – бұл да лизингтің бір түрі, мұнда лизинг беруші банк болып табылады.

Толық лизингте лизинг нысанасына техникалық қызмет көрсетуді және оның ағымдағы жөндеуін лизинг беруші жүзеге асырады.

Таза лизингте лизинг нысанасына техникалық қызмет көрсетуді және оның ағымдағы жөндеуін лизинг алушы жүзеге асырады.

Қазақстанда шағын және орта бизнес сферасында лизингті дамыту қажеттілігі келесілермен байланысты:

- шағын кәсіпорындардың көпшілігінде машиналар мен құрал-жабдықтар паркін жаңарту мен дамытуға үлкен қажеттіліктің болуы;
- коммерциялық банктердің шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің инвестициялық жобаларын қаржыландыру жүйесінің нашарлығы;
- шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінде кепілді қамтамасыз ете алатындай жоғары өтімді мүліктің болмауы;

сыртқы нарықта машиналар мен құрал-жабдықтарды сатып алуға дайын еместігі.

Лизингтік операциялардың шағын кәсіпкерлікті қаржыландыру құралы ретіндегі тиімділігі келесілермен анықталады:

1. Лизинг алушы машиналар мен құрал-жабдықтардың құнының аз бөлігін ғана төлеп пайдалана алады.

2. Өндірістік цикл бірден басталады және өндірістен табыс таба отырып лизингтік төлемдер жасалады.

3. Лизинг бойынша берілетін мүлік құны сатушы-кәсіпорынның мүлік құнынан айырмашылығы аз ғана болады.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

- 1. Елімізде кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымының даму жағдайына талдау жасаңыз.*
- 2. «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қорының мақсаты, міндеттері және қазіргі кезге дейінгі қызмет нәтижелерін қарастырыңыз.*
- 3. Бизнес-инкубатор және оның негізгі түрлеріне тоқталып, сипаттама беріңіз.*
- 4. Елімізде бизнес-инкубаторлардың тиімді жұмыс жасауын қамтамасыз ету жолдарын көрсетіңіз.*
- 5. Шағын және орта кәсіпкерлік үшін факторингтің тиімділігі немен сипатталады?*
- 6. Лизингтің жалдан (арендадан) айырмашылығын көрсетіңіз және лизингті пайдаланудың артықшылықтары мен кемшіліктеріне сараптама жасаңыз.*

2.7 Шағын және орта кәсіпкерліктегі инновациялық қызмет

Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру мен жүзеге асыруда, әсіресе шағын және орта кәсіпкерлікте инновацияның маңызы жоғары. Инновация – өндірістің және қоғамды басқарудың түрлі

салаларына енгізілуі экономикалық тұрғыдан тиімді және (немесе) әлеуметтік, экологиялық жағынан маңызды болып табылатын, сондай-ақ зияткерлік меншік объектісі ретінде танылған ғылыми және ғылыми-техникалық қызметтің нәтижесі. Басқаша айтқанда, инновациялық қызметтің жаңа немесе жетілдірген өнім (жұмыс, көрсетілген қызмет), технологиялық үрдіс түрінде іске асырылған нәтижесі. Ал, инновациялық қызмет дегеніміз инновацияларды өндірістің және қоғамды басқарудың түрлі салаларына енгізу арқылы пайдалану. Не болмаса өндірісті және қоғамды басқарудың әр түрлі салаларына жаңа идеяларды, ғылыми білімдерді, технологиялар мен өнім түрлерін енгізуге бағытталған қызмет деп те айтуға болады. Мұндай қызмет нәтижелері экономикалық өсу мен бәсекеге қабілеттік үшін пайдаланылады.

Экономикалық әдебиеттерде инновацияның басқа да бірнеше анықтамалары келтіріледі. Олардың ішінен келесілерді атап көрсетуге болады:

Инновация – бұл жаңа тәжірибелік (практикалық) құралдарды құру, тарату және пайдаланудың кешенді үрдісі.

Инновация – бұл жаңа идеяларды, ұсыныстарды, ғылыми – техникалық шешімдерді тәжірибеге енгізу, пайдалану және жүзеге асыру.

Инновация – бұл өндірістік, қаржылық, коммерциялық және әкімшілік сипаттағы ұйымдастырушылық-техникалық және әлеуметтік-экономикалық шешімдерді, жаңа өнімдер мен қызметтер түрлерін, жаңа технологиялар түріндегі жаңашылдықтарды тиімді пайдалану.

Инновация – бұл жүргізілген ғылыми зерттеулер нәтижесінде өндіріске енгізілген объект.

Инновациялық үрдіс деп ғылыми идеялардың туындауынан бастап оның іс жүзінде пайдаланылуына дейінгі уақыт аралығын айтамыз. Мұны инновацияның өмірлік циклі деп те атайды. Яғни, қандай да бір жаңашылдықтың өмірлік циклінің барлық төрт сатысын іске асыру бойынша жасалатын әрекеттер жиынтығы. Оларды келесі түрде көрсетуге болады:

1) идеяны аргументтеу мен ғылыми негіздеу үшін зерттеулер жүргізу;

2) қолданбалы аспектілерді әзірлеу және тәжірибелік нәтижелер алу;

3) алынған нәтижелерді өндірістік үрдіске (немесе қоғамның өзге де салаларына) енгізу;

4) өндіріске енгізілген (қоғамның өзге де салаларында іске асырылған) жаңалықтарды пайдалану.

Кәсіпорынның инновациялық қызметі деп жаңа немесе жетілдірілген өнім алу мақсатында ғылыми, ғылыми-техникалық және интеллектуалдық әлеуетті пайдалану жөніндегі іс-шаралар жүйесін айтамыз.

Инновациялық қызметтің ішкі және сыртқы мотивтері болуы мүмкін. Сыртқы мотивтерге келесілер жатқызылады:

- кәсіпорындардың шаруашылық жүргізудің жаңа жағдайларына бейімделу қажеттілігі;
- салық, ақша- несие және қаржы саясатындағы өзгерістер;
- тұтынушылық талғам мен өткізу нарықтарының динамикасы және жетілуі;
- бәсекелестердің белсенді түрде әрекет етуі;
- конъюнктуралық құбылыстар;
- салалық құрылымдық өзгерістер және т.б.

Кәсіпорындардың инновациялық қызметінің ішкі мотивтері мыналар:

- сату көлемін арттыруға ұмтылу;
- жана нарықтарға өту, нарықтағы үлесін кеңейту;
- фирманың бәсекеге қабілеттілігін жақсарту;
- кәсіпорынның қаржы тұрақтылығын қамтамасыз ету;
- ұзақ мерзімді кезеңде таза табысын арттыру және т.б.

Тәжірибе көрсеткендей, нарыққа тез бейімделуге, жаңа қажеттіліктерді ескеруге шағын кәсіпорындар айтарлықтай икемді немесе қабілетті.

ҚР инновациялық қызметті ынталандыру мақсатында 2006 жылы 23 наурызда «Инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» Заң қабылданды. Осы заңда елімізде инновациялық

қызметті мемлекеттік қолдаудың мақсаты мен қағидалары, негізгі бағыттары мен нысандары көрсетілген.

Сонымен елімізде инновациялық қызметті мемлекеттік қолдаудың мақсаты инновациялық қызметті дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасау болып табылады.

Ал негізгі қағидаларына төмендегілер жатқызылады:

- инновациялық қызметті жүзеге асыру кезінде ұлттық мүдделерді сақтау;
- ұлттық экономиканың бәсекелестік қабілетін арттыру және ұлттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін инновациялық қызметтің басымдығы;
- мемлекет тарапынан қолдау көрсету кезінде инновациялық қызмет субъектілерінің теңдігі;
- инновациялық қызмет субъектілерін мемлекеттік қолдаудың экономикалық тиімділігі және нәтижелілігі;
- инновациялық қызметті ұйымдастыру мақсатында ғылыми және ғылыми-техникалық қызмет субъектілері мен кәсіпкерлік субъектілерінің тұрақты өзара іс-қимылын қамтамасыз ететін кешенділік және жүйелілік;
- инновациялық қызметті жоғары білікті кадрлармен қамтамасыз ету.

Қазақстан Республикасында инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау мынадай бағыттар бойынша жүзеге асырылады:

1) мемлекеттік инновациялық саясатты іске асыру үшін ұйымдық және экономикалық, соның ішінде инвестициялар тартуды қамтамасыз ететін жағдайлар жасау арқылы инновациялық қызметті ынталандыру;

2) инновациялық даму басымдықтарын айқындау;

3) инновациялық инфрақұрылымды қалыптастыру және дамыту;

4) мемлекеттің инновацияларды құруға және енгізуге қатысуы;

5) отандық инновацияларды сыртқы нарықтарға жылжыту;

6) технологиялар трансфертін қоса алғанда, инновациялық қызмет саласындағы халықаралық ынтымақтастық.

Қазақстанда инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау келесі нысандарда жүзеге асырылуы мүмкін:

- 1) инновациялық қызметтің мамандандырылған субъектілерін құруға қатысу;
- 2) мемлекеттік даму институттарын құру, қызметін үйлестіру және жұмыс істеп тұрғандарын одан әрі дамыту;
- 3) инновациялық жобаларды бюджет қаражаты есебінен іске асыру;
- 4) инновациялық гранттар беру;
- 5) инновациялық қызметті кадрлық қамтамасыз етуді, соның ішінде инновациялық менеджмент негіздеріне оқыту арқылы ұйымдастыру;
- 6) инновациялық қызмет саласында мемлекеттік саясатты іске асыру үшін инвестициялар тартуды қамтамасыз ететін қажетті ұйымдық, құқықтық және экономикалық жағдайлар жасау.

Мемлекет инновациялық қызметтің мамандандырылған субъектілерін құруға қатысып қана қоймай, олардың тиімді жұмыс жасауы мен оң нәтижелерге қол жеткізуіне де ерекше назар аудару қажет. Қазақстан Республикасының «Инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» заңына сәйкес, инновациялық қызметтің мамандандырылған субъектілеріне **технологиялық бизнес-инкубаторлар, технологиялық парктер, инновациялық қорлар жатқызылады**. Ал, инновациялық инфрақұрылым деп инновациялық қызметтің бір-бірімен өзара іс-қимыл жасайтын мамандандырылған субъектілерінің жүйесін айтамыз. Инновациялық инфрақұрылымды инновациялық қызметті жүзеге асыру үшін қажетті жұмыстарды орындайтын және қызмет көрсететін ұйымдар жиынтығы деп те айтуға болады.

Қазақстанның ұлттық инновациялық жүйесінің негізгі ұйымдық институттары ретінде ұлттық инновациялық қорды, технологиялық бизнес-инкубаторлар мен технопарктерді т.б айта аламыз.

Елдегі жалпы инновациялық белсенділікті арттыру, соның ішінде жоғары технологиялық және ғылымды қажетсінетін өндірістерді дамытуға жәрдемдесу мақсатында ұлттық инновациялық қор құрылды. Оның негізгі міндеттеріне төмендегілер жатқызылады:

1) инновациялардың құрылуын және енгізілуін қаржыландыруды жүзеге асыратын инновациялық қорлар мен инвестициялық қорлардың жарғылық капиталына бақылаусыз қатысу;

2) инвестицияланатын компаниялардың жарғылық капиталына үлестік бақылаусыз қатысу және қаржылық лизинг арқылы инновациялар құруды және енгізуді қаржыландыру;

3) инновациялық инфрақұрылымды дамыту;

4) сыртқы нарықтарға отандық инновацияларды жылжыту;

5) инновациялық технологияларды ауыстыру, қарызға беру және дамыту, оларды коммерцияландыру мен енгізу саласында халықаралық ынтымақтастықты дамыту болып табылады.

Шағын инновациялық кәсіпорындарды қолдау мен дамыту механизмдерінің бірі бизнес-инкубация үрдісі болып табылады. Яғни, инновациялық жобаларға ең алғашқы тәуекелді сатысында қолайлы жағдай жасау үрдісі. Инновациялық жүйені қалыптастырудың бастапқы сатысында инновациялық кәсіпкерлікті дамытуда мемлекеттің негізгі міндеттерінің бірі Қазақстанда «технологиялық бизнес-инкубаторлар» жүйесін құру болып табылады. Технологиялық бизнес-инкубаторлар өз бетінше дербес бірлік ретінде, сондай-ақ технопарктің бөлігі ретінде жұмыс істейтін болады. Сонымен технологиялық бизнес-инкубатор дегеніміз инновацияны құру, қорғау құжаттарын алуға өтініштерді ресімдеу және инновациялық жобаны дайындау үшін жеке және заңды тұлғаларға құқықтық, ұйымдық, ақпараттық және өзге де қызметтер ұсынуды жүзеге асыратын заңды тұлға. Мұндай қызметтерді ұсыну үшін тиісті біліктілігі бар персоналы, сондай-ақ инновацияларды құру үшін жеткілікті кеңсе және өндіріс үй-жайлары болуға тиіс. Технологиялық бизнес-инкубаторларға инновациялық кәсіпкерлер мен компанияларды іріктеу байқау (конкурс) негізде жүргізіледі.

Технологиялық бизнес-инкубаторлар мынадай қызмет түрлерін жүзеге асырады:

1) шарт жағдайында инновациялар құруға қажетті материалдық-техникалық база ұсыну;

2) шарт жағдайында зияткерлік меншік объектілерін қорғау құжаттарын алуға өтінімдер ресімдеуге қажетті жұмыстар мен қызметтер ұсыну;

3) инновациялық жобаның техникалық-экономикалық негіздемесін және инновациялық жобаны қаржыландыруға арналған құжаттарды әзірлеуге жәрдем көрсету, сондай-ақ шарт жағдайында инновациялық жобаны әзірлеу үшін қажетті жұмыстар мен қызметтер ұсыну;

4) инновациялық жобаларды іске асыру үшін инвестициялар тартуға жәрдем көрсету;

5) инновациялық қызметті жүзеге асырушы шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерін ұйымдастыруға жәрдем көрсету.

Инновациялық үрдісті басқару тұрғысынан технологиялық бизнес-инкубаторлар құру келесілерге мүмкіндік береді:

- технологиялық бизнес-инкубаторлар территориясындағы жоғары технологиялы кәсіпорындарды ұлттық инновациялық қордан гранттық қаржыландыру үшін қажетті материалдық ресурстарды шоғырландыруға;
- инновациялық циклдің ұзақтығын қысқартуға мүмкіндік беретін басқарушылық шешімдерді тез арада қабылдауға;
- инвестициялық шешім қабылдауда бюрократиялық тәртіпті қысқартуға;
- инновациялық кәсіпорынның басқару құрылымын оңтайландыруға;
- инновациялық жүйеде білім беру мен алмасу үшін жағдай жасауға.

Инновациялық қызметтің мамандандырылған субъектілерінің бірі – технопарк болып табылады. Технопарк дегеніміз – негізгі қызметі инновациялық жобаны іске асыру үшін қажетті жұмыстар мен қызметтерді ұсыну болып табылатын біртұтас материалдық-техникалық кешенге меншік құқығы бар заңды тұлға. Оны технологияларды әзірлеуді және оларды коммерциялық өнімге айналдыру мен өндіріске беру, технологияны сараптамалық бағалауды қамтамасыз ететін ғылыми-өндірістік кешен деп те айта аламыз. Парктің өндірістік базасы құрылтайшы-фирмалар

мүмкіндіктерімен анықталады. Технопарк шағын инновациялық фирмалардың дамуы үшін қолайлы орта қалыптастырады. Ол әр түрлі орталықтардан (маркетингтік, зерттеушілік оқыту, т.б) тұрады және олардың әрқайсысы белгілі бір қызметтер жиынын көрсетеді.

Басқаша айтқанда, технопарк деп инновациялық өнім өндіруге бағытталған ғылым және білім мекемелерімен іскерлік келісім-шарты бар инновациялық өнім өндіруге мүмкіндік беретін арнайы аумағы бар ұйым. Технопарктер инновациялық қызметті дамытуды қолдайды және нарыққа дайын ғылыми-техникалық жаңашылдықты шығаруға мүмкіндік береді. Технопарктер алғаш рет шет елдерде пайда болды, атап айтсақ 1950 ж. АҚШ-тың Стэнфорд университетінде құрылды.

Технопарктің негізгі функциясы ғылым мен бизнесті біріктіру болып табылады. Технопарктер мынадай қызмет түрлерін жүзеге асырады:

1) жаңа технологиялық үрдістерді, тауарларды стандарттау мен сертификаттау; инновациялық жобаны іске асыру үшін қажетті кеңсе үй-жайлары мен өндірістік базаларды беруді, зертханалық жабдыкқа, коммуникацияларға және басқа да объектілерге қол жеткізуді қамтамасыз ету және шарт жағдайында материалдық-техникалық базаны ұсыну;

2) инновациялық жобаны іске асыру үшін шарт жағдайында жеке және заңды тұлғаларға құқықтық, ұйымдық, ақпараттық, қызметтер ұсыну;

3) инновациялық менеджмент негіздерін оқыту;

4) технопарктің аумағында орналасқан шағын және орта кәсіпкерлік субъектілеріне кеңес берушілік (консультациялық) қызметтер ұсынатын ұйымдарды тарту үшін жағдайлар жасау;

5) кәсіпкерлік субъектілеріне отандық және шетелдік ғылыми және технологиялық ақпаратты тарату.

Технопарктер қызметін мынадай сипаттамалары бойынша қарастыруға болады:

1) өзіне тиесілі жылжымайтын мүлігі және жері болады;

2) ғылыми-зерттеу және білім беру мекемелерімен ресми байланыста (іскерлік келісімшартта) болады;

3) ғылыми сыйымдылықты және жоғары технологиялы кәсіпорындар қалыптастырады немесе өнімдер өндіреді;

4) ҒТП-ның дамуына сай техникалар мен технологияларды ұдайы жаңартып отырады.

Әлемдік тәжірибеге сәйкес технопарктердің негізгі үш моделі бар. Олар: американдық, жапондық, аралас.

Инновациялық қызметтің жоғарыда аталған субъектілермен қатар технополистерді де дамытудың маңыздылығы жоғары.

Технополис – бұл қаланың немесе аймақтың шеңберінде қызмет ететін технопарктер, инкубаторлар және өзге инновациялық құрылымдар кешені. Басқаша айтқанда, технополис жеке-леген қала немесе аймақ негізінде құрылған және сол аймақтың әлеуметтік-экономикалық мәселелерін шешуге септігін тигізетін дамыған инфрақұрылымы бар біртұтас ғылыми-өндірістік кешенді білдіреді. Технополистерді құру кезінде жергілікті билік жергілікті міндеттерді шешуге мүдделілік танытады.

Технополистер өздері орналасқан аймақтардың дамуына айтарлықтай ықпал етеді және мыналарға мүмкіндік береді:

- инновациялық белсенділігін арттыруға;
- инновациялық инфрақұрылымын қалыптастыруға;
- жаңашылдықты коммерцияландыруды жеделдетуге;
- жаңа жұмыс орындарын құруға;
- инновациялық қызмет механизмін жетілдіруге;
- өнеркәсіптің ғылыми сыйымдылығын дамытуды күшейтуге;
- экономиканың инновациялық қабілетін арттыруға және т.б.

Технополистердің басқа инновациялық инфрақұрылым элементтерінен басты айырмашылығы шағын ауданда ғылым мен инновациялық үрдіске қатысы бар барлық ресурстардың шоғырлануы болып табылады. Технополистерді құру идеясы алғаш рет Жапонияда 1982 жылы «Технополис» жобасының негізінде жүзеге асырылды.

Инновациялық кәсіпкерлік ерекше экономикалық қызмет түрі ретінде инновациялық үрдістің негізгі қозғаушы күші болып

табылады. Инновациялық кәсіпкерлік техника-технологиялық жаңашылдықтарды дайындау және оны коммерциялық мақсатта пайдаланумен байланысты сипатталады. Инновациялық кәсіпкерлік субъектілеріне инновациялық қызметті жүзеге асыратын кәсіпорындар мен ұйымдар жатады. Инновациялық кәсіпорынның қызметі технологиялық немесе өнімдік инновацияларды пайдалану нәтижесінде табыс табумен сипатталады. Дамыған елдерде нарықтың жаңа сегменттерін меңгеру мақсатында өнім ассортиментін кеңейтумен байланысты инновацияларды кәсіпорынның 70%-ға жуығын жүзеге асырады. Осыған байланысты ғылыми-зерттеу тәжірибе-конструкторлық жұмыстарға (НИОКР) жұмсалатын шығындар инвестицияның 30%-ға жуығын құрайды.

Инновациялық кәсіпорынның кәсіпкерлік қызметі жаңа ғылыми идеяларды іздеу немесе әзірлеуге және оларды бағалауға, қажетті инвестициялық ресурстарды табуға, кәсіпорынды немесе жобаны басқарудың тиімді моделін жасауға, ақшалай табыстар алуға негізделген.

Инновациялық кәсіпкерліктің негізгі функцияларының бірі ғылыми-техникалық және өндірістік сфераның арасында байланыстырушы рөлді жүзеге асыру болып табылады. Инновациялық кәсіпкерліктің қызмет етуі ғылыми-техникалық ұйымдармен шаруашылық субъектілердің инновациялық өнімді жасаумен немесе ғылыми-техникалық шешімдерді коммерциялық мақсатта пайдалану мүмкіндігіне дейін жеткізумен байланысты шығындарды қысқартуға мүмкіндік береді.

Инновациялық кәсіпорындар қызметінің тиімділігінің төмен болуының негізгі себептерінің бірі Қазақстанда инновациялық және жоғары технологиялық жобаларды басқара білетін, интеллектуалдық меншікті пайдалану мен құқықтық қорғау теориясы мен тәжірибесінің іскерлік қағидаларын кәсіби меңгерген кәсіби инновациялық менеджер-мамандар институтының жоқтығы болып табылады.

Мемлекеттің инновациялық кәсіпкерлікті ынталандыруы бойынша күш-жігері келесі бағыттарда жүзеге асырылатын болады:

- меншік нысанына қарамастан барлық субъектілердің инновациялық қызметін жүргізу үшін қолайлы жағдай жасау мақсатында салық жүйесін одан әрі жетілдіру;
- инновациялық қызметке қажетті ақпараттар мен мәліметтер базасына қол жетімділік және ақпарат алмасу жүйесін дамыту;
- инновациялық қызмет үшін іскерлік және ақпараттық қызметтер нарығын дамытуға көмектесу (кұқықтық, қаржылық, консалтингтік, патенттік қорғау);
- инновациялық қызметтің басым бағыттарын дамыту облысында шетелдік мамандарды шақыру;
- шетелдік инвесторлармен бірге бірлескен инновациялық кәсіпорындар құруды ынталандыру;
- өнертапқыштықты патенттеу тәртібін оңайлату;
- инновациялық инфрақұрылым элементтері үшін мемлекеттік меншіктегі пайдаланылмай тұрған өндірістік алаңдар мен ресурстарды беру жолымен инновациялық қызметті жандандыру мақсатында мемлекеттік меншікті пайдалану тиімділігін арттыру;
- басқарушылық және кәсіпкерлік мәдениетті дамыту т.с.с.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

1. *Инновацияның негізгі түрлерін атаңыз және олардың әрқайсысын сипаттаңыз.*
2. *Шағын және орта бизнесте инновациялық қызметті ұйымдастыру ерекшеліктерін атап көрсетіңіз.*
3. *Қазақстанда технопарктердің қалыптасуы мен дамуына сараптама жасаңыз.*
4. *Инновациялық кәсіпкерліктің артықшылықтары мен кемшіліктеріне және оны дамытудың тиімділігіне тоқталыңыз.*
5. *Елімізде венчурлік кәсіпкерліктің (бизнестің) дамуына талдау жасаңыз.*

2.8. Франчайзинг – шағын бизнестегі кәсіпкерлік лицензия

Франчайзинг француздың «Franchise» деген сөзінен шыққан, және «жеңілдік, артықшылық, қатысу құқығы» деген мағынаны білдіреді. Қазақстан Республикасының кешенді кәсіпкерлік лицензия (франчайзинг) туралы заңына сәйкес, Франчайзинг – лицензиялық кешеннің құқық иеленушісі және осы кешенді басқа тұлғаға өтемді негізде пайдалануға беретін кәсіпкерлік қызмет. Ал лицензиялық кешен деп бірқатар санаткерлік меншік объектілеріне (тауар таңбасына, фирмалық атауға, қызмет көрсету таңбасына, патентке, ноу-хауға, өндіріс құпияларына) құқықтарды айтамыз.

Жалпы мағынасында, франчайзингті – тауарлар мен қызметтерді өткізу, материалдық және қаржылық ресурстарды кооперациялау негізінде нарықты жаулап алу және дамыту тәсілі ретінде, сондай-ақ шағын және орта бизнес интеграциясы ретінде қарастыруға болады. Яғни, танымал ірі компаниялардың шағын фирмалар мен кәсіпкерлерге өзінің тауарлық белгісін пайдалану құқығын сату арқылы шағын кәсіпорындар торабын кеңейту мен қызмет тиімділігіне әсер ету мүмкіндігін айтамыз.

Өткізу нарықтарын кеңейту мақсатында белгілі бір төлем негізінде өз атынан іс жүргізу құқығын беретін «ноу-хауды» иеленетін танымал тауарлық белгісі бар ірі компания франчайзер (лицензияр) деп аталады. Ал, өндірістік және қызмет көрсетуші операциялар технологиясын, сапа стандарттарын сақтау міндеттемесін ала отырып, бұл құқықты алатын шағын фирма немесе кәсіпкерді франчайзи (лицензиат) деп айтамыз.

Франчайзер мен франчайзи арасындағы қарым-қатынас франшиза деп аталатын лицензиямен реттеледі.

Франшиза:

- біріншіден, франчайзерге тиесілі тауарлар мен қызметтердің айрықша атауын пайдалана отырып, франчайзиге келісілген кезең ішінде белгілі бір бизнеспен айналысуға рұқсат етеді немесе міндеттейді;
- екіншіден, франчайзерге бизнесті жүргізуді бақылауға құқық береді;

- үшіншіден, франчайзерге кәсіпорынды ұйымдастыру, персоналды оқыту, сатуды басқару, т.с.с. бойынша франчайзиге көмектесу міндетін жүктейді;
- төртіншіден, франчайзерге франшиза үшін бастапқы жарна мен жүйелі аударымдарды (рояльти) төлеу франчайзидің міндеті болып табылады.

Қалыптасқан тәжірибе бойынша франчайзингтің негізгі үш түрін бөліп көрсетуге болады. Олар: тауарлық, өндірістік, іскерлік.

1. Франчайзи жетекші компаниядан өз тауарларын сол компанияның тауарлық белгісін қолдана отырып сату құқығын сатып алу арқылы бизнес жүргізу тәсілі **тауарлық франчайзинг** деп аталады.

2. Франчайзер франчайзиге тауарларды өзі (франчайзер, бас компания) жеткізетін немесе онымен келісу арқылы жеткізілетін шикізатты, материалдарды, технологиялар мен жабдықты пайдалана отырып, өзінің тауарлық белгісімен өндіру мен өткізу құқығын сатуды **өндірістік франчайзинг** дейміз.

3. **Іскерлік франчайзинг** жағдайында франчайзер кәсіпорын құрады және оны лицензиялық кешенмен қоса франчайзиге береді. Яғни, танымал фирманың қызмет түрі мен атауын ала отырып, шағын кәсіпорынды ұйымдастыру құқығын сату.

Қызмет түріне франшизаны сату бүгінгі күні айтарлықтай танымал және тауарлармен бірге белгілі бір қызметтер жиынын сатуға мүмкіндік береді, мысалы: «Кентукки фрайдчикен», «Баскин Робинс», «Макдональдс» және т.б.

Бизнесті ұйымдастырудың басқа нысандары сияқты франчайзингтің де **артықшылықтары мен кемшіліктері** бар.

Франчайзер үшін артықшылықтары келесілермен сипатталады:

- ең аз (минималды) салым жасай отырып, өткізу нарықтарын арттыру. Франчайзи бизнеске өз үлесін салады және франчайзермен теңдей тәуекел етеді;
- өткізу бөлімшелерінде жұмыс жасайтындарды, жалдамалы жұмыскерлерді ынталандыруға байланысты үнемдеу. Франчайзи кәсіпорын иесі ретінде жоғары табыс табуға мүдделі болады;

- әкімшілік шығындар мен еңбек шығындарының төмендеуі. Бизнесті жүргізу бойынша шығындарды франчайзи көтереді.
- франчайзиге арнайы ингредиенттер, залдар мен кеңселер үшін құрал-жабдықтар жеткізу жолымен қосымша табыс табу.

Франчайзи үшін артықшылықтар:

- тек ірі кәсіпорындардың ғана қолы жететін артықшылықтарды пайдалана отырып, шағын болса да өз кәсіпорындарын басқару мүмкіндігі;
- кеңінен танымал сауда маркасын пайдаланып тауарлар сату арқылы маркетингке жұмсалатын шығындарды үнемдейді. Франчайзи ағымдағы мәселелермен айналысып, нарықтағы тауарлар қозғалысына көп көңіл бөлмеуіне болады;
- бастапқы капитал салымдары көлемінің төмендігі, қаражаттардың тапшылығына байланысты шағын кәсіпорындардың көпшілігі алғашқы жылдары жабылып жатады. Ал, франчайзер бастапқыда капитал салымының қолайлы шарттарын ұсынады, сондай-ақ, қызметтің алғашқы жылдарында жақсы көмек көрсетеді;
- тәжірибе жинау және бизнеске кірудің «жұмсақтығы», яғни қызметін жаңадан бастаған кәсіпкер франчайзердің көмегіне сүйенеді және әзірленген сызба бойынша жұмыс істейді.

Франчайзингтің кемшіліктері:

Франчайзи үшін:

- дербестіктің шектеулілігі, бас компанияның «франчайзердің» бақылауы бизнесте өзін-өзі көрсету үшін аз кеңістік қалдырады. Франчайзидің өз идеяларын іске асыру, тауарлар мен қызметтерді жетілдіру мүмкіндігінен айырылуы оған өз кәсіпорының иесі екендігіне күмән туғызады;
- франчайзердің танымалдығының төмендеуі немесе банкроттық жағдайында құлау қауіптілігі; егер франчайзердің репутациясы төмендесе ол франчайзидің қызметіне де кері әсерін тигізеді;

- франчайзер қызметін пайдалану нәтижесінде шығындардың жөнсіз артуы. Франчайзи франчайзерден құрал-жабдықтар мен ингредиенттерді жоғары бағаға сатып алуға мәжбүр болады, бірақ олар басқа жерде арзан бағамен де сатылуы мүмкін.

Франчайзер үшін :

- франчайзер жалпы табыстан ғана үлесін алатындықтан кейбір табыстарының төмендеуі. Басқа жағдайда, яғни сауда немесе қызмет көрсету тораптары компанияның өзіне тиесілі болса және менеджерлер басқарса көбірек табыс әкелуі мүмкін;
- бақылаудың қиындығы, франчайзи жалдамалы жұмыскерлер емес кәсіпкерлер болғандықтан оларды тікелей басқару мүмкін емес. Ал, тек бір нүктенің нашар репутациясы бүкіл тораптың репутациясын бұзуы мүмкін және тауалар мен қызметтер сапасына күмән тууы да ықтимал;
- есеп және есептілікпен байланысты проблемалар, франчайзер оған барлық франчайзилер өз қызметі жөнінде дұрыс есептемелерді өткізетініне сенімді емес;
- жарамсыз франчайзиді ауыстырудың мүмкін еместігі. Егер менеджер үмітті ақтамаса кәсіпкер оны жұмыстан босатуы немесе басқа қызметке ауыстыруы мүмкін, ал өз нүктесін дұрыс басқара алмаған франчайзиді қашан франшиза шартын бұзғанша босата алмайды.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

1. *Шағын бизнесті дамытуда франчайзингтің рөлі мен маңызын түсіндіріңіз.*
2. *Қазақстанда франчайзингтің қалыптасуы мен даму кезеңдеріне қысқаша сипаттама беріңіз.*
3. *Іскерлік, тауарлық және өндірістік франчайзингтің әрқайсысына мысалдар келтіріңіз және артықшылықтары мен кемшіліктеріне сараптама жасаңыз.*
4. *Франчайзингтік қатынастарды ұйымдастырушылық және құқықтық реттеу тетіктерін анықтаңыз.*

3-ТАРАУ

КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМЫТУ МЕН МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ОЗЫҚ ТӘЖІРИБЕЛЕРІ

3.1. Кәсіпкерлікті ұйымдастыру нысандарының шетелдік тәжірибелері

Әлемдік тәжірибеде барлық кәсіпорындар құқықтық жағдайы бойынша екі түрге бөлінеді: жеке меншік кәсіпорындар және кәсіпкерлер бірлестігі. Жеке меншік кәсіпорын бір адамның немесе отбасының меншігі болып табылады, сонымен қатар, оның міндеттемелері бойынша кәсіпорынның барлық капиталымен және жеке мүлкімен жауапкершілікте болу міндетін алады. Әдетте шағын және орта кәсіпорындар жеке меншік нысанында болады.

Шетелдерде кәсіпкерлер бірлестігі де үлкен мәнге ие болады, бірақ олардың бірыңғай жіктемесі жоқ. Дегенмен, оларды біріктіру (тұлғаны немесе капиталды) сипатына және бірлестікке қатысушылардың кәсіпорын міндеттемелері бойынша жауапкершілік (барлық мүлкімен немесе тек қана салымдар шегінде) дәрежесіне қарай бөлу айтарлықтай кең тараған. Тұлғаларды біріктіру – олардың мүшелерінің кәсіпорын ісін жүргізуге жеке қатысуына негізделсе, капиталдарды біріктіру – қатысушыларды шаруашылық қызмет нәтижесінде туындайтын тәуекелден босату және капиталдарды шоғырландыру мақсатын көздейді.

Батыс-еуропалық елдердің көпшілігінде кәсіпкерлер бірлестігі келесі түрлерге бөлінеді: толық серіктестік, коммандитті серіктестік, жауапкершілігі шектелген қоғам, акционерлік қоғам.

Көптеген елдердің азаматтық заңнамасы кәсіпкерлер бірлестігінің екі түрін ажыратады: серіктестік және бірлестік. Сонымен Ресей Федерациясының Азаматтық кодексі серіктестікті – тұлғаларды біріктіру ретінде, ал қоғамды капиталдарды біріктіру ретінде қарастырады. Бұл серіктестік мүшелерінің жеке қатысуы керектігін білдіреді, сондықтан тек бір серіктестіктің ғана қатысушысы бола алады. Қоғам мүшелері болса мүліктерін ғана біріктіреді, сондықтан әр түрлі бірнеше қоғамға мүліктік жарнамен бір мезгілде қатыса алады. Сонымен қоғамда да, серіктестікте де жеке тұлға да, заңды тұлға да қатысуы мүмкін. Ресей Федерациясында шаруашылық серіктестерге толық серіктестік пен командитті серіктестік жатқызылса, шаруашылық қоғамдарға акционерлік қоғамдар, жауапкершілігі шектеулі және қосымша жауапкершілігі бар қоғамдар жатады. Ал, Қазақстан Республикасында мұндай бөлініс жоқ. Тұлғалар бірлестігінің барлық нысандары шаруашылық серіктестіктер деп аталған.

Батыс экономикасында меншіктің заңдық немесе құқықтық үш нысанын бөліп көрсетеді: жеке, әріптестік немесе серіктестік және акционерлік. Фирма теориясы тұрғысынан қарастырсақ бизнесті ұйымдастырудың негізгі нысандарын жеке иеліктегі кәсіпорындар, әріптестіктер және корпорациялар деп бөлінеді. Бұл нысандардың әрқайсысының артықшылықтары мен кемшіліктері анықталған.

Дамыған елдерде шағын кәсіпорындардың көпшілігі меншіктің жеке дара нысанында болады. Заңдық көзқарас тұрғысынан меншіктің жеке-дара немесе жеке меншік нысаны иеленушінің өз кәсіпорнының қызметі үшін шектелмеген жауапкершілігін білдіреді. Яғни, иеленуші меншікті немесе қарыздық қаражаттары есебінен тәуекелге бара отырып, өндірісті ұйымдастырады, ал банкрот болған жағдайда оның барлық мүлкі, тіпті жеке мүлкі де қарыздарды төлеу үшін сот бойынша кредиторлар пайдасына шешілуі мүмкін.

Жеке кәсіпорындардың артықшылығы өндірістік қызметті ұйымдастыру типінің қарапайымдылығымен байланысты. Бұл кәсіпорынды жергілікті билік органында тіркеу тәртібі онай,

иеленушінің өзі қожайыны болғандықтан еркін әрекет ете алады. Кәсіпорын иесінің табысы кәсіпорынның табысты қызмет етуіне байланысты болғандықтан, иеленуші өз ісін неғұрлым тиімді жүргізуге тырысады. Кәсіпорынның осы категориясына мемлекет салықтық жеңілдіктер береді.

Бірақ, мұндай меншік нысанындағы кәсіпорындардың кемшіліктері де бар. Ең алдымен, өз қызметі үшін шектелмеген жауапкершіліктің болуы, ал бұл барлық мүлкінің жоғалу тәуекеліне әкелуі мүмкін. Қаржымен байланысты қиындықтар несие алу мүмкіншілігінің күрделілігінен туындайды, сондықтан кәсіпорын иелері өзіне немесе өзінің туыстары мен достарының қаржылық көмегіне сүйенуге мәжбүр болады. Кәсіпорын иесі коммерциялық-кәсіпкерлік қызметпен байланысты барлық функцияларды өзі орындай отырып, барлық негізгі шешімдерді де өзі ғана қабылдауы керек. Осы айтылғандарды келесі түрде топтастыруға болады:

Меншіктің жеке нысанының артықшылықтары:

- тіркелу жеңілдігі (оңайлылығы), әрекет ету еркіндігі және толық дербестік;
- табыстың жұмыс тиімділігіне тәуелділігі (байланысты болуы);
- жеңілдікпен салық салу және кәсіпорынның икемділігі.

Меншіктің жеке нысанының кемшіліктері:

- шектелмеген жауапкершілік тәуекелі;
- басқару жүйесі бойынша барлық функцияларды орындау мен жеке-дара шешім қабылдау ;
- қаржымен байланысты қиындықтар және тұрақсыздық.

Кәсіпорынның келесі құқықтық нысаны екі немесе бірнеше адамдар біріккен кездегі әріптестік немесе серіктестік болып табылады. Кейбір елдерде бұл адамдарды компаньондар (серіктес) деп те атайды. Әріптестік иелері де өз қызметі үшін шектелмеген жауапкершілікте болады, бірақ бұл жауапкершілік әрбір иеленушінің үлестік (пайлық) қатысуына сәйкес бөлінеді.

Меншіктің бұл нысанының артықшылығы келесіде, яғни мұнда да жеке кәсіпорындағы сияқты жергілікті билік органында тіркеу тәртібі оңай болады. Кәсіпорынның бірнеше қосымша ие-

лері болғандықтан қаржылық ресурстары да артады, басқарудағы мамандану мүмкіндігі пайда болады, яғни кәсіпорынды басқару бойынша міндеттемелерді әрқайсысының қалауына сәйкес бөлуге мүмкіндік туады.

Бұл нысанның кемшіліктері бірнеше әріптестердің тез арада іс-шаралар қабылдау керек болғандағы әрекетсіздігі, келісілмеген саясат жүргізу, басқару проблемалары бойынша келіспеушіліктің туындауымен байланысты болып келеді.

Иеленушілердің өз фирмаларының қызметі үшін шектелмеген жауапкершілігі, кәсіпорын өсімін қамтамасыз ету үшін қаржы ресурстарының жеткіліксіздігі, әріптестердің біреуінің шығуы немесе оның өлімі қызметін тоқтатуға алып келуі мүмкін. Сонымен кәсіпорынның әріптестік нысанының артықшылықтары мен кемшіліктерін қорытындылай келе келесі түрде топтастырып көрсетуге болады.

Әріптестік нысанындағы кәсіпорындардың артықшылықтары:

- тіркеу жеңілдігі (оңайлығы) және басқару мүмкіндігі;
- қаржылық ресурстарды арттыру мүмкіндігі ;
- мемлекет бақылауынан салыстырмалы түрде бос болуы және икемділігі.

Әріптестік нысанындағы кәсіпорындардың кемшіліктері:

- шектелмеген жауапкершілік тәуекелі;
- басқару проблемасы бойынша әр түрлі көзқарастар;
- тез арада шаралар қабылдау қажеттілігі кезіндегі әрекетсіздік;
- әріптестердің біреуі шыққан кезде қызметін тоқтату және тұрақсыздық.

Дамыған елдер экономикасында кәсіпорындардың үстемдік етуші нысаны акционерлік нысан болып табылады. Орта кәсіпорындардың көпшілігі, шағын кәсіпорындардың бір бөлігі, ірі кәсіпорындардың барлығы дерлік акционерлік қоғамдар болып табылады. Жеке кәсіпорындар мен әріптестерден айырмашылығы акционерлердің шектеулі жауапкершілікте болуы. Акционерлік қоғам немесе корпорация оны иеленуші нақты тұлғалардан

бөлектенген. Акционерлер емес корпорацияның өзі заңды тұлға болып табылады. Акционерлік қоғамды басқару кәсіби менеджерлермен жүзеге асырылады. Акцияны сатып алған әрбір адам акционерлік қоғамның қосымша иеленушісі бола алады, бірақ шағын акционерлер басқаруда нақты рөл атқармайды. Директорлар кеңесі немесе бақылау кеңесі акционерлік қоғамның басқарушы органы болып табылады. Олар акционерлік қоғамның жоғарғы органы – акционерлердің жалпы жиналысында сайланады.

Корпорация бизнестің басқа нысанына карағанда айтарлықтай артықшылыққа ие болады.

Бұл акциялар мен облигациялар шығару жолымен акшалай капитал тартудың едәуір тиімді нысаны, ал кәсіпорын акшалай ресурстарды тартудың арқасында өндіріс көлемін арттыруға және қызмет масштабын кеңейтуге қол жеткізе алады. Корпорация заңды тұлға болғандықтан өзінің иеленушілерінен тәуелсіз өмір сүреді.

Корпорацияның өзінің кемшіліктері де бар. Корпорация жарғысын тіркеу едәуір уақыт және қаржы шығындарын қажет етеді. Батыс әдебиеттерінде, қоғамдық көзқарас тұрғысынан бизнестің акционерлік нысанында теріс пайдалануға арналған мүмкіндіктер бар екендігі айтылады. Оның мысалы ретінде қамтамасыз етілмеген акцияларды шығару мен сатуды айтады. Меншік функцияларын бөлу мен бақылау орын алады, әсіресе, акция ұстаушылардың әрекетсіздігі мен акциялардың қозғалыссыз жатып қалуымен байланысты.

Акционерлік кәсіпорындардың артықшылықтары мен кемшіліктері келесі топтарға топтастырылуы мүмкін.

Кәсіпорынның акционерлік нысанының артықшылықтары:

- өндіріс масштабын кеңейтуге мүмкіндік беретін акшалай қаражаттарды тиімді тарту;
- заңды тұлға ретінде иеленушілерден тәуелсіз өмір сүру;
- акционерлердің шектеулі жауапкершілігі және салыстырмалы тұрақтылық.

Кәсіпорынның акционерлік нысанының кемшіліктері:

- тіркеу тәртібі қиын және шығындарды қажет етеді;

- меншік функцияларын бөлу және бақылау;
- басқарушылардың табысқа аз мүдделілігі;
- акция шығаруда теріс пайдаланудың бар болуы.

Барлық елдерде шағын бизнес кәсіпорындары ішінде басым бөлігін меншіктің жеке нысандарындағы кәсіпорындар құрайды. Ал, әріптестік пен акционерлік қоғамдар болса елдің ерекшелігіне байланысты болады. Мысалы, Германияның өзіндік ерекшелігі болып, мұндағы кәсіпорындардың акционерлік нысаны шағын кәсіпорындар арасында мүлдем тарамаса, орта кәсіпорындар арасында 0,2% ғана құрады. Шағын кәсіпорындардың көпшілігі (90,0%) және орта кәсіпорындардың бір бөлігі меншіктің жеке нысанына тиесілі болса, ал қалғандары әр түрлі серіктестік нысандарында болды: «толық серіктестік» (6,0% шағын және 10,0% орта кәсіпорындар), «жауапкершілігі шектеулі қоғам» (5,0% шағын және 17,0% орта), капиталы пайларға (үлестерге) бөлінген сауда серіктестігі мен «коммандитті серіктестік» (1,5% шағын және 15,0% орта). Кәсіпорын нысаны мен оның заңдық статусы тұрақты болмайды және кәсіпорын қызметіне, оның қаржылық жағдайына, басқа да себептерге байланысты өзгеруі мүмкін. Әдетте жаңа кәсіпорын, әсіресе, қазіргі ғылыми сыйымдылықты салаларда жеке кәсіпорын ретінде құрылады, ал содан кейін, егер қызмет сферасы сәтті таңдалса, өнім нарықта сұранысқа ие болса оның дамуы үшін перспектива жоғары болса, ол акционерлік қоғамға айналады. Себебі кәсіпорынның өсуі үшін қаржылық қаражаттар үлкен көлемде қажет болады.

АҚШ кәсіпорындарының қазіргі заманғы меншігі жеке, мемлекеттік және кооперативтік меншіктің әр түрлі нысандарының кең спектрін қамтиды. Әрине, мұнда да жеке меншік басымдыққа ие болатындығы даусыз. Олар бірнеше белгілері бойынша жіктеледі. Бірінші кезекте құқықтық нысандарына байланысты үш негізгі категорияға бөлінеді, яғни корпорациялар (акционерлік компаниялар), әріптестіктер және жеке кәсіпорындар.

Сонымен, кәсіпорындардың ұйымдық-құқықтық нысандарының шетелдік тәжірибелері бойынша жасалған зерттеулер біздің елдегі кәсіпорындардан айырмашылығы айтарлықтай көп емес

екендігін көрсетеді. Сондықтан олардың әрқайсысына жеке-жеке тоқталмастан кейбір ерекшеліктері жөнінде ғана айта кеткен жөн болар. Мәселен, АҚШ-та жеке кәсіпорын, әріптестік заңды тұлға болып табылмайды. Әрбір әріптес бір дауысқа ие болады, әрбір әріптеске салық салу бөлек жүргізіледі. Бір адамның бірнеше толық әріптестікке қатысуына шектеулер қойылмайды. Коммандитті әріптестікте бір адам бір мезгілде толық әріптес те, жауапкершілігі шектеулі әріптес те бола алады (мысалы, толық әріптес салымшының үлесін сатып алған жағдайда).

Ал, Франция, Германия мемлекеттерінде әріптестік емес серіктестік деп аталады. Францияда толық, сенім серіктестіктері заңды тұлға ретінде танылса, Германияда заңды тұлға ретінде танылмайды. Франциядағы толық серіктестікте іс жүргізу құқығына уәкілетті тұлға ретінде серіктестік қатысушысы болып табылмайтын тұлғаны тағайындау мүмкіндігі берілген. Басқа толық серіктестерге қатысу мүмкіндігіне шектеулер жоқ. Коммандитті серіктестікте іс жүргізу құқығына толық қатысушылар ғана ие бола алады. Бірақ коммандиттер серіктестік құжаттарымен танысуға құқылы. Сондай-ақ, келісімде коммандиттерге серіктестік ісін ішкі басқару шеңберінен шықпайтын әрекеттер жасауына өкілеттіліктер беру мүмкіндігі қарастырылуы мүмкін. Алайда, коммандиттерге сенімхат болған жағдайда да серіктестік өкілі ретінде жүзеге асыру құқығы берілмеген.

Толық серіктестіктер шетелдерде де кең таралмаған және ол тек шағын және орта кәсіпорындар үшін ғана қолданылады. Мұндағы жауапкершілік дәрежесінің жоғары болуына байланысты ірі капитал үшін тартымсыз болып отыр. Германияда толық серіктестік ісін жүргізуге тек қатысушы ғана уәкілеті болуы мүмкін, қатысушының бір мезгілде басқа серіктестіктің толық қатысушысы болу құқығы шектелген.

Германияда коммандитті серіктестік заңды тұлға болып табылмайды және корпоративті табыс салығын төлемейді. Коммандитті серіктестікте іс жүргізу құқығы толық серіктестерге берілгенімен, олардың жасаған қандай да бір әрекетіне коммандиттер қарсылық білдіруі мүмкін. Кәсіпорынның қарапайым қызметі

шеңберінен шығатын мәмілелерге коммандиттер келісімі қажет. Коммандиттерге қатысты келісіммен олардың барлық істі жүргізуі қарастырылуы мүмкін. Серіктестіктің бұл түрі айтарлықтай жоғары табыс алуды және толық билік жүргізуді қамтамасыз ете алмайтындықтан ірі капитал үшін ерекше қызығушылық туғызбайды. Осыған байланысты кейбір елдерде коммандитті серіктестіктің акционерлік коммандит деп аталатын нұсқасы да кездеседі. Мұндай жағдайда коммандиттердің капиталы еркін ажыратыла алатын акцияларға бөлінеді, ал ол, ірі және орта капиталға бизнесте өзіне сенімділігін сезінуге мүмкіндік береді.

Германияда кооператив деп мүшелерінің саны шектелмеген қоғамды түсінеміз. Оның мақсаты кәсіпкерлік қызметті бірлесіп жүргізу арқылы олардың мүшелерінің шаруашылық қызметті жүргізуі немесе табыс алуға әрекет етуі болып табылады. Оның мүшелерінің ең аз саны жетеуден кем болмауы керек. Жалпы жиналыс, бақылау кеңесі және басқарма кооператив органдары болып саналады. Егер жарғыда өзгеше қарастырылмаса басқарма мүшелері екі адамнан тұрады және жалпы жиналыспен сайланады. Бақылау кеңесі мүшелерінің саны үш адамнан кем болмауы керек. Әрбір мүше жиналыста бір дауысқа ие болады. Үш мыңнан астам мүшелері бар кооперативтерде жалпы жиналыс кооператив мүшелерінің өкілдерінен тұрады.

Америка Құрама Штаттарында толық әріптестік деп екі немесе одан да көп адамдардың іскерлік операцияларды жүргізу мен табыс табу мақсатында бірігуін айтады. Мұндай нысан заңды тұлға болып табылмайды және әріптестердің жауапкершілігі шектелмеген. Толық әріптестікті құру үшін заң жүзінде ешқандай жазбаша құжаттар талап етілмегенімен іс-жүзінде әріптестер арасында келісім жасалатын жайттар жиі кездеседі. Мұнда әрбір әріптес бір дауысқа ие болады және бірнеше толық әріптестікке қатысуға шектеу қойылмайды, сондай-ақ әрбір әріптес салық төлеуге өз бетінше дербес жауапты болады. Бұл мемлекетте бірлескен кәсіпорындар толық әріптестікке біршама ұқсағанымен айтарлықтай айырмашылықтары бар. Атап айтсақ, толық әріптестер жалғасымды бизнес жүргізу үшін құрылса, бірлескен

кәсіпорындар біржолғы жобаларды жүзеге асыруды көздейді. АҚШ-та табыс табуды көздейтін және табыс табуды көздемейтін бірлескен кәсіпорындар кездеседі. Біздің елімізде бірлескен кәсіпорындар қалыптасқан және заңмен рұқсат етілген ұйымдық-құқықтық нысандардың бірін таңдайды.

Еуропалық елдердің дамыған нарықтық қатынастар тәжірибесінде шаруашылық серіктестіктердің өзге де аралас нысандары белгілі. Мысалы, жауапкершілігі шектеулі командитті серіктестік. Ол командитте толық серіктес бірыңғай заңды тұлға ретінде жауапкершілігі шектеулі серіктестік (қоғам) болған кездегі жағдайда пайда болады. Мұндай серіктестіктің қатысушылары командиттер бола отырып, бұрын командиттің қатысушысы ретінде серіктестікті басқару арқылы командитке жеке қатысу құқығы бар толық серіктестердің ғана қолы жететіндерді иелене алады. Осылайша өзінің мүлкімен күшті тәуекелге бармай-ақ, олар толық серіктестіктер жағдайын артықшылықпен пайдаланады.

Шет елдерде жауапкершілігі шектеулі қоғамдар өз қызметі туралы есептерді, олардың басқару органдарының құрамындағы алмастыруларды және капитал мөлшерінің өзгеруі, балансы жөніндегі мәліметтерді жариялауға міндетті емес. Міне осы айтылғандардың барлығы және қоғам міндеттемелері бойынша шектелген жауапкершілік кезінде әр түрлі операцияларды жүзеге асыруға мүмкіндік беру кәсіпкерлер үшін оң әсер қалдырады.

Әлемдік тәжірибеде ең кеңінен тараған ұйымдық-құқықтық нысандағы заңды тұлға акционерлік қоғам болып табылады. Көптеген елдерде акционерлік қоғамдар туралы заңнамалар айтарлықтай жақсы әзірленген және жіті қаралған. Германияда бұл облыстағы негізгі құқық көзі 1965 ж. Акционерлік заң, ал Францияда 1966 ж. 12 шілдедегі заң саналады. АҚШ-та акционерлік заңнаманы жекелеген штаттардың кәсіпкерлік корпорациялары туралы заңдары құрайды. АҚШ-тың корпоративті құқығына сәйкес, корпорациялар (акционерлік қоғамдар) 2-ге бөлінеді. Акционерлер саны шектелмейтін «С» компаниялар; акционерлер саны 35-тен аспайтын және жеке тұлға ретінде салық салатын «S» компаниялар.

Шет елдерде акционерлік қоғамдар қызметімен байланысты екі жақты салық салу жағдайына да қатысты әр түрлі көзқарастар бар. Оларды келесі түрде топтастыруға болады.

1. Компания иелері мен акция ұстаушылар арасында бөлінетін пайданың бір бөлігіне толық көлемде және екі жақты салық салынады, яғни бірінші рет фирма заңды тұлға ретінде пайдаға салынатын салықты төлейді, ал екінші рет акция ұстаушы жеке тұлға ретінде дивидендтен табыс салығын төлейді. Мұндай жағдай Ресей, АҚШ, Швейцария, Швеция, Нидерландия елдеріне тән.

2. Салық салуды акционерлік қоғам деңгейінде төмендету тәсілі: бөлінетін пайдаға салық фирма пайдасына салынатын салықтың төмендетілген ставкасы бойынша салынады (мұнда жүйе Германияда, Жапонияда қызмет етеді), не болмаса, салық салудан ішінара босатылады (мұндай жүйе Финляндияда бар).

3. Салық салуды акция ұстаушылар деңгейінде төмендету тәсілі: бөлінетін пайдаға салық келесі түрде салынады, яғни акционерлер дивидендтерге салық төлемдерінен ішінара босатылады, мұндай босату компания пайдаға салынатын салықты төлегеніне немесе төлемегеніне қарамастан жүзеге асырылады (Канада, Дания елдерінде), не болмаса салықтық кредит қолданылады, яғни компанияның пайдаға төлеген салығы акционерден салық ұстаған кезде ескеріледі (Ұлыбритания, Франция елдерінде).

4. Бөлінетін пайданы салық салудан толық босату тәсілі. Ол не акционерлік қоғам деңгейінде (мұндай жүйе Греция мемлекетінде бар), не акция ұстаушылар деңгейінде (Финляндия, Австралия, Италия мемлекеттерінде кеңінен таралған) жүзеге асырылады.

Сонымен, жоғарыда аталған бірқатар елдердегі кәсіпорындардың ұйымдық-құқықтық нысандарының қалыптасуы мен қызмет етуіндегі кейбір ерекшеліктер негізінде озық тәжірибелерге экономикалық көзқарас тұрғысынан сараптау жасай отырып, біздің елдегі жағдаймен салыстырғанда келесідей ерекшеліктер мен айырмашылықтарды бөліп көрсету орынды болады:

- әлемдік тәжірибеде барлық кәсіпорындар құқықтық жағдайы бойынша жеке меншік кәсіпорындар және кәсіпкерлер бірлестігі деп бөлінеді. Жеке меншік кәсіпорынның бір

адамның немесе отбасының меншігінде болуы, оның міндеттемелері бойынша кәсіпорынның барлық капиталымен және жеке мүлкімен жауапкершілікте болатындығы, шағын және орта кәсіпорындар ретінде қызмет ететіндігі оны біздегі жеке кәсіпкерлікпен де, шаруашылық серіктестіктермен де ұқсастығын көрсетеді. Ал, кәсіпкерлер бірлестігін тұлғаны немесе капиталды біріктіру сипатына және бірлестікке қатысушылардың кәсіпорын міндеттемелері бойынша жауапкершілік дәрежесіне қарай бөлу кең тараған. Батыс Еуропа елдерінде (Германия, Франция т.б.) мұндай бірлестік толық серіктестік, коммандитті серіктестік, жауапкершілігі шектелген қоғам және акционерлік қоғам болып бөлінеді. Көптеген елдердің азаматтық заңнамасы кәсіпкерлер бірлестігін екі түрге: серіктестік және бірлестік деп бөледі. Мысалы, Ресейде серіктестікті – тұлғаларды біріктіру ретінде, ал қоғамды – капиталды біріктіру ретінде қарастырады. Қазақстанда тұлғалар бірлестігінің барлық нысандары шаруашылық серіктестіктер деп аталады;

- шет елдердегі ұйымдық нысандардың тағы бір айырмашылығы кәсіпорындардың кейбір нысандары заңды тұлға болып табылмайды. Атап айтсақ, АҚШ-та жеке кәсіпорындар мен әріптестіктер, Германияда коммандитті серіктестік заңды тұлға ретінде танылмайды және корпоративті табыс салығынан босатыла отырып, әрбір әріптеске салық салу жеке жүргізіледі. Біздің елде мұндай жағдай қарастырылмаған, тек заңды тұлға құрмастан қызметін жүзеге асыратын жеке дара кәсіпкерлік қызмет және арнаулы салық режимін қолдана алатын шағын бизнес субъектілері үшін ғана салықтық жеңілдіктер қарастырылған;
- шет елдерде кеңінен тараған ұйымдық нысандардың бірі акционерлік қоғамдар болып табылады және акционерлік қоғамдар туралы заңнаманы әзірлеу мен жетілдіруге ерекше көңіл бөлінген. Әсіресе, акционерлік қоғамдар қызметіне қатысты екі жақты салық салу мәселесін шешуге де әр түрлі көзқарастар қалыптасқан. Қазақстан

жағдайында да акционерлік қоғамдар қызметіне қатысты заңнамалық құжаттарды жетілдіруге баса назар аудару қажет. Өйткені акционерлік қоғамдардың дамуы, ел экономикасындағы рөлі, бәсекелік артықшылығы мен акцияларының өтімділігі, дивиденд төлеу саясаты сияқты мәселелер бойынша бірқатар кемшіліктер кездеседі.

- толық серіктестіктер шет елдерде де кеңінен таралмаған және олар шағын және орта кәсіпорындар ретінде жұмыс жасайды. Мұндағы жауапкершілік дәрежесінің жоғары болуына байланысты ірі капитал үшін тартымсыз болып отыр.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

1. *Фирма теориясы тұрғысынан бизнесті ұйымдастыру нысандарының артықшылықтары мен кемшіліктерін сараптау арқылы ұтымды нысанды таңдау жөнінде тұжырымдар жасаңыз.*
2. *АҚШ, Ресей, Германия, Франция елдерінен басқа да елдердегі кәсіпкерлікті (бизнесті) ұйымдастыру нысандарын қарастырыңыз.*
3. *Шетелдік озық тәжірибелердің ұтымды жағдайларын елімізде пайдалану мүмкіндіктерін қарастырыңыз және оның тиімділігін негіздеңіз.*

3.2. Шағын көппрофильді корпорациялар мен акционерлік кооперативтік кәсіпорындар

Қазіргі кезде басылымдарда айтылып жүргендей кәсіпорындарды қайта құрудың шетелдік тәжірибелері жөніндегі мәліметтер біздің елімізде қалыптасып және қызмет етіп отырған ұйымдық-құқықтық нысандардан өзгеше нысандар да кездесетіндігін дәлелдей түседі. Ал, оның нақты мысалы ретінде Ресей Федерациясындағы шағын көппрофильді корпорация және

Қытай Халық Республикасындағы акционерлік-кооперативтік кәсіпорындарды қарастырып, олардағы кейбір ерекшеліктерге тоқталуды дұрыс деп түсініп отырмыз.

Ресейдің шағын бизнес секторында өзінің функционалдык құрылымы бойынша кәсіпорынның өзгеше жаңа нысаны пайда бола бастады. Олар шағын кәсіпорындар мен көппрофильді компаниялардың негізгі белгілерін біріктіре отырып шағын көппрофильді корпорация деп аталады.

Аталмыш кәсіпорында жұмыс істейтіндердің саны жүзден аспайтын, бір облыс немесе қала шеңберінде әрекет ететін, яғни жеткілікті шамада жергілікті ресурстық және өткізу нарықтары бар болғандықтан шағын бизнес секторына жатқызуымызға болады. Аналық кәсіпорының өзі шағын кәсіпорын болып табылады. Сондықтан шағын көппрофильді корпорация шектеулі қаржылық ресурстарға ие болады және иелену мен басқару бірлігі сақталады.

Сонымен бірге, шағын көппрофильді корпорацияны толығымен шағын кәсіпорын деп нақты түрде атауға болмайды. Өйткені оларда өнімдер мен қызметтердің үлкен номенклатурасы бар және осыған байланысты басқару жүйесі шағын кәсіпорындарға қарағанда едәуір күрделі болып келеді. Оның үлкен корпорациялармен ұқсастығы құрылымына өз қызметінің бағыты бойынша әр түрлі бірқатар бөлімшелер мен аналық кәсіпорының өзі кіретіндігімен сипатталады. Ал, аналық кәсіпорынның бөлімшелердің үлестік жарналарын иеленуі оны холдингтермен жақындастырады.

Мұндай кәсіпорындар әдетте бір немесе бірнеше шағын кәсіпорындар негізінде қалыптасады. Олардың басшылығы қызметтің барлық жаңа бағыттарын құру жолымен тұрақты жұмыспен қамтуға ұмтылады. Шағын көппрофильді корпорациялардың қызметінің жаңа бағыттарының көптігі – олардың негізгі ерекше белгісі болып табылады. Шағын көппрофильді корпорацияның бөлімшелерінде өндірілетін және сатылатын өнімдер мен көрсетілетін қызметтер әр түрлі, сондай-ақ фирма бірден көптеген әр түрлі нарықтарда қызмет етеді. Сонымен бір-

ге олардың өндіретін өнімдері мен көрсетілген қызметтері орташа табысты тұтынушыларға бағытталған.

Экономикасы жоғары қарқынмен дамып келе жатқан әлемдегі ең ірі мемлекеттердің бірі Қытай Халық Республикасы болып табылады. Қытай ұлттық экономикалық, саяси, мемлекеттік дағдарыстан шыға отырып, соңғы 20 жыл ішінде көптеген көрсеткіштер бойынша әлемдік дамудың лайықты деңгейінен шықты. Дүниежүзілік Банк, Халықаралық валюта қоры сияқты ғаламдық экономикалық талдау орталықтары Қытай 2015-2020 жылдарға қарай экономикалық дамудың абсолюттік көрсеткіштері бойынша АҚШ пен Жапонияны басып озатындығын мойындап отыр.

Қытайда жүргізілген экономикалық реформалардың нәтижесінде 1992 жылдан бастап 9 негізгі экономикалық секторлар (меншік нысандары) анықталса оның өзі 21 ішкі секторға бөлінді. Реформалардың жүзеге асырылып нақты нәтижесіне жеткенге дейін мемлекеттік кәсіпорындардың басым бөлігі зиянмен жұмыс істеді. Сондықтан олардың табыстылығын арттыру мақсатында олардың бір бөлігі акционерлік кәсіпорынға, енді бір бөлігі бірлескен кәсіпорындарға және қалғандары өзге де нысандарға айналдырылды.

Барлық меншік нысандарындағы (мемлекеттік, жеке, ұжымдық, акционерлік-кооперативтік және т.б) шағын және орта кәсіпорындар Қытайдағы кәсіпорындардың жалпы санының 90,0%-ын құрайды. Олардың үлесіне өнеркәсіптік өндірістің 60,0%-ы, мемлекеттік бюджеттегі барлық салықтық түсімдердің 40,0%-ы, тиесілі және оларда жұмыс күшінің 75,0%-ы, жұмыс істейді. Қытай экономистерінің пікірінше, болашақта меншіктің келесі негізгі нысандары тиімді қызмет ететін болады. Олар: мемлекеттік, ұжымдық, акционерлік (акциялардың бақылау пакеті мемлекет қолында болатын холдингтік нысанды иеленеді), акционерлік-кооперативтік, қоғамдық корпорация, қорлар меншігі, шетелдік инвестицияның қатысуымен құрылған кәсіпорын, жеке меншік, жалдамалы еңбек пайдаланылатын жеке шаруашылық.

Осы аталғандардың ішінен акционерлік-кооперативтік кәсіпорындар кеңінен таралып және тиімді қызмет етіп келеді. Сондықтан да ол бүгінгі таңда маңызды орынға ие болып отыр.

Соңғы жылдары ҚХР-ғы экономикалық тұрғыдан тиімсіз бірқатар мемлекеттік кәсіпорындар өз көрсеткіштерін бірден жақсартты. Мұның басты себебі осы кәсіпорындардың акцияларын оның барлық қызметкерлеріне сату жолымен кәсіпорынның жаңа нысаны акционерлік-кооперативтік кәсіпорындардың құрылуы мен олардың тиімді қызмет етуі болды.

Қытайдың толық емес статистикалық мәліметтері бойынша қазіргі кезде 4 млн акционерлік кооперативтік кәсіпорындар бар, олардың 3 млн ауылдық акционерлік кооперативтік кәсіпорындар. Шағын бизнестің акционерлік-кооперативтік нысаны егін шаруашылығында, балық кәсіпшілігінде және өндірістік қызметте де жұмыс жасайды. Соңғы жылдары мемлекеттік кәсіпорындарды реформалаудың жеделдеуімен байланысты акционерлік-кооперативтік кәсіпорындар кеңінен таралып келеді.

Кәсіпорынға акционерлік-кооперативтік кәсіпорын сипатын беру үшін кәсіпорынның өндірістік қорларын барлық қызметкерлерге сату жүзеге асырылады, яғни кәсіпорынның қызметкерлері мен жұмысшылары оның жарнашылары болады.

Акционерлік-кооперативтік кәсіпорындардың даму үрдісінде олардың кейбір ерекше белгілері қалыптасты. Олар:

- кәсіпорын қорлары жеке меншік болып табылады, бірақ оны демократиялық негізде бірлесіп пайдаланатын және басқаратын ұжымның өкімінде болады;
- табыстарды бөлу еңбек пен дивиденд бойынша бөлу элементтерін қамтиды. Салық төленгеннен кейін табыстың белгілі бір мөлшері қорлану қоры мен қоғамдық әлауқат қорына аударылады, содан кейін ғана дивидендтер төленеді;
- басқару моделі – басқарма басшылығымен әрекет ететін басқарушының жауапкершілігі;
- кәсіпорын жұмысшылары бір мезгілде меншік иесі және еңбеккерлері болып табылады. Акционерлік-кооперативтік кәсіпорынның қатысушыларының еңбегін және капиталын біріктіру арқылы кәсіпорын мен еңбеккерлерінің мүдделерінің бірлігіне негізделген құрылым құрылады.

Акционерлік-кооперативтік кәсіпорындардың нәтижелі жұмыс жасауы мен дамуына оның келесі негізгі артықшылықтары себеп болады.

1. Акционерлік-кооперативтік кәсіпорындардың құрылуы өндіргіш күштердің дамуын ынталандырады. Акционерлік-кооперативтік кәсіпорындардың бір жағынан кәсіпорындарға аса қажетті инвестиция көздері проблемасын шеше отырып, ақшалай қаражаттарды қысқа мерзімде жұмылдыруға мүмкіндік береді. Екінші жағынан, меншік қатынастарында айқындылықты енгізу мен инвестициялау субъектілерін дербестендіру кәсіпорынның шаруашылық қызметінің механизмін тиімді өзгертуге, қызметкерлердің белсенділігін көтеруге кәсіпорынның нығайтушы рөлін орнықтыру мен оның бәсекелік қабілетін арттыруға мүмкіндік береді.

2. Акционерлік-кооперативтік кәсіпорындар жүйесіне өту экономикалық реформаларды тереңдету мүддесіне жауап береді. Акционерлік-кооперативтік кәсіпорындардың қатысушылары кәсіпорын қарыздары үшін өз салымдары шегінде жауап береді. Акционерлік-кооперативтік кәсіпорындар құқықтар мен міндеттерді анық бөлетін және ғылыми басқару жүзеге асырылатын ұйымдық механизм құрады. Осылайша, кәсіпорын бірте-бірте дербес шаруашылық есепті, өзі дамушы және заңды тұлға статусын иеленген, нарықта бәсекеге қабілетті субъект ретінде алға шығады.

3. Акционерлік-кооперативтік кәсіпорындардың дамуы экономикалық құрылымды ретке келтіру мүддесіне жауап береді. Қазіргі кезде акционерлік-кооперативтік кәсіпорындар жүйесі шағын және орта кәсіпорынның жоғары өсу қарқынына жетуге мүмкіндік беретін тиімді нысан ретінде танылып келеді.

Акционерлік-кооперативтік кәсіпорындарды құру кезінде оның акционерлік және кооперативтік нысандардан айырмашылығын білу өте маңызды, сондықтан оның акционерлік жүйеден негізгі айырмашылықтарын атап өтейік.

Акционерлік-кооперативтік кәсіпорындардың еңбекшілері бір мезгілде еңбек және капитал бойынша ассоциациялауға, яғ-

ни екі жақты белгіге ие болады. Акционерлік-кооперативтік кәсіпорынның акционерлік кәсіпорыннан негізгі айырмашылығы: бірінші доминанты – еңбек бойынша ассоциация, ал екінші доминанты – капиталдарды ассоциациялау. Акционерлік-кооперативтік кәсіпорындарды еңбек бойынша ассоциациялау капитал бойынша ассоциациялауға қарағанда едәуір басым рөл атқарады. Капитал бойынша ассоциациялау акционерлік нысанды қабылдай отырып еңбектік ассоциациялау негізіне сүйенеді және ассоциацияланған еңбектің тиімді қызметі үшін жағдай жасайды. Демократиялық басқару жүйесі жағдайында кез келген жарнашы акционерлік кооперативтік кәсіпорындардың жоғарғы билік органы – жарнашылардың жалпы жиналысында тек жалғыз дауыс иеленеді. Ал, акционерлік кәсіпорында жарнашылардың дауыс беруі жарна мөлшері бойынша бөлінеді. Сондай-ақ мұнда капиталдарды ассоциациялаудың рөлі еңбек күштерін ассоциациялауда айтарлықтай маңызды және жарнашылар құқығы – жарна мөлшеріне байланысты болып келеді.

Акционерлік-кооперативтік кәсіпорындардың кооперативтерден негізгі айырмашылығы жарнаны иелену нысанында болады. Кооперативтік кәсіпорында жарна кооператив мүшелері арасында тең бөлінеді, жарнашы өз қалауы бойынша жарнасынан бас тартуы мүмкін, сондай-ақ кооперация өз жұмысшыларынан басқа жарнашыларды тартпайды.

Ал, акционерлік-кооперативтік кәсіпорындардың негізгі акциялар пакеті екі бөліктен тұрады: жеке жарна және ұжымдық жарна. Ұжымдық жарна бұл бөлінбейтін ұжымдық қорлар және ұжымдық қорлану. Жеке жарна – жұмысшылардың ақшалай қаражаттарды инвестициялау нәтижесі ретінде, сондай-ақ жұмысшылардың еңбек салымын ақшалай көріністе қайта есептеу жолымен құрылуы мүмкін. Жеке жарна категориясына, сондай-ақ біліктілік, техникалық әлеует, өндіріске жауапкершілік дәрежесі де жатқызылады. Акционерлік-кооперативтік кәсіпорындардың жаңа нысаны дәстүрлі акционерлік жүйенің көшірмесі емес, бірақ оның модификациясы (өзгертілген түрі) болып табылады.

Өзіне шағын кәсіпорынның да ірі корпорацияның да белгілерін қамтитын, яғни жұмыс істейтіндер саны жүзден аспайтын, бір облыс немесе қала шеңберінде әрекет ететін, жергілікті ресурстық және өткізу нарықтары бар болғанына қарамастан үлкен номенклатурада өнім өндіретін (қызметтер көрсететін), сондай-ақ бөлімшелердің үлестік жарналарын иеленетін аналық кәсіпорынның болуы, қызметінің жаңа бағыттарының көптігі, өндіретін өнімдерінің орташа табысты тұтынушыларға бағытталуы шағын көппрофильді корпорациялардың негізгі артықшылықтары болып табылады.

Ал, акционерлік кәсіпорынның да, кооперативтік кәсіпорынның да белгілерін қамтитын акционерлік-кооперативтік кәсіпорындарда оның қорлары жеке меншікте болғанымен, демократиялық негізде бірлесіп пайдаланатын және басқаратын ұжымның өкімінде болуы, табыстарды бөлу еңбек пен дивиденд бойынша бөлу элементтерін қамтуы, кәсіпорынның жұмысшылары бір мезгілде меншік иесі және еңбеккерлері болып табылуы, яғни қатысушылардың еңбегін және капиталын біріктіру арқылы кәсіпорын мен оның еңбеккерлерінің мүдделерінің бірлігіне негізделген құрылым ретіндегі көптеген ерекшеліктері кәсіпорынның табысты жұмыс жасауына және тиімділігін арттыруға айтарлықтай әсер етеді. Осыған байланысты Қытайдағы акционерлік-кооперативтік кәсіпорындар мен Ресейдегі шағын көппрофильді корпорацияның іс-тәжірибелері біздің елге де тиімді болуы мүмкін. Әрине, олардағы өндіріс пен еңбекті ұйымдастыру, басқару және тағы басқа сипаттары біздің еліміздің іс-тәжірибесіне сол күйінде жарамды болмауы мүмкін. Бірақ біздің пікірімізше, олар Қазақстан өнеркәсібінің ерекшеліктеріне бейімделсе үлкен нәтиже беруге тиіс деп санаймыз. Сондықтан кәсіпорындардың ұйымдық-құқықтық нысандарын жетілдіру мен тиімділігін арттыру жолдарының бірі ретінде шетелдік тәжірибелерді пайдалану арқылы елімізде кәсіпорындардың өзгеше, жаңа нысандарын енгізу мүмкіндігін қарастыруды ұсынамыз.

Сонымен, біздің пікіріміз бойынша нарықта бәсекеге қабілетті өнімдер өндіру (қызметтер көрсету) мен кәсіпкерліктің оңтайлы

дамуын шағын көппрофильді корпорациялар, акционерлік-кооперативтік кәсіпорындар сияқты кәсіпорынның жаңа нысандарын еліміздің өзіндік ерекшелігін ескере отырып, енгізу арқылы нығайта түсуге болады және олардың Қазақстан жағдайында жұмыс жасауы көптеген жетістіктерге және нәтижелерге қол жеткізуге мүмкіндік береді. Мұны келесі аргументтер нақтылай түседі.

1. Біздің экономикамыз үшін шаруашылық жүргізудің жаңа ұйымдық нысандарын енгізу қажетті және олар кәсіпкерліктің дамуының, кәсіпорындардың тиімді қызмет етуінің алғы шарты болып табылады. Ал, бұл өз кезегінде жаңа жұмыс орындарының ашылуына, жұмыссыздықтың азаюына, өнеркәсіп салаларының дамуына мүмкіндік береді.

2. Шағын көппрофильді корпорациялардың ерекше белгілерінің бірі – оның жаңа бағыттарының көптігі. Қазіргі кезде еркін бәсеке жағдайында қызметтің жаңа бағыттарының ұтымды түрде жүзеге асырылуы кәсіпорын табысының өсуіне және оның нарықта өз имиджін қалыптастыруға көмектеседі.

3. Жаңа жобаларды әзірлеу арқылы қосымша капиталдар тарту мүмкіндігі айналым қаражаттарының өсуін қамтамасыз етеді. Кәсіпорынның айналым қаражаттарының ұлғаюы оның тиімді қызмет етуіне және көптеген қаржылық проблемаларын шешуге көмектеседі.

4. Егер көппрофильді кәсіпорынға банкротқа ұшырау қаупі төнсе, ол дербес шағын кәсіпорындарға бөліну арқылы қайта құрылуы мүмкін.

5. Бұл нысанда шағын және ірі кәсіпорынға тән белгілердің ұтымды үйлесуі оның даму деңгейі мен қызмет тиімділігіне оң әсер етеді.

6. Мұндай кәсіпорындарда өндірілетін өнімдер мен көрсетілетін қызметтердің негізінен орташа табысты тұтынушыларға бағытталуы еліміздің нақты жағдайымен сәйкес келеді.

7. Елімізде шағын және орта бизнестің дамуына және сол арқылы экономикалық дамуға да айтарлықтай әсер ете алады.

Дегенмен бұл кәсіпорындардың басқару құрылымын жетілдіре түсу қажет. Яғни, кәсіпорынға жүйелі менеджментті енгізуді қажет

етеді. Мәселен, жобалардың ұтымды нұсқасын таңдау, тиімділігін бағалау, жүзеге асыру кезінде икемділігін қамтамасыз ету керек. Сонымен бірге тез өзгертін сыртқы және ішкі күрделі жағдайларда әрекет етуге бейімделген жоғары білікті қызметкерлер болуы тиіс.

Ал, акционерлік-кооперативтік кәсіпорын шағын және орта кәсіпорындар негізінде қалыптасады және шаруашылық жүргізудің ұтымды нысаны болғандықтан шағын және орта кәсіпорындардың жоғары қарқынмен дамуын қамтамасыз етеді. Шағын және орта кәсіпорындардың дамуы, ұтымды басқару құрылымын қалыптастыру және нарықта тиімді қызмет етуі экономика дамуының негізі болып табылады. Сонымен бірге, акционерлік-кооперативтік кәсіпорынның елімізде тиімді қызмет етуі экономикалық тұрақтылыққа жету кәсіпкерлікті экономиканың нақты секторларында дамытуда да маңызды рөл атқарады. Сонымен, акционерлік-кооперативтік кәсіпорындардың артықшылықтарын ұтымды пайдалану келесідей жақсы нәтижелерге жетуге мүмкіндік береді.

1. Акционерлік-кооперативтік кәсіпорын қатысушылардың капиталын ғана емес, еңбегін де біріктіруге негізделген құрылым болуы еңбекшілердің өз күштерін біріктіруге мүмкіндік береді. Ол өз кезегінде кәсіпорын қызметінің соңғы нәтижесіне бүкіл ұжымның мүдделі болуына және кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттыруға оң әсер етеді.

2. Кәсіпорындардың инвестициялық тартымдылығын арттыруға және ақшалай қаражаттарды жылдам жұмылдыру мүмкіндігі айналым қаражаттарын ұлғайтуға, сондай-ақ қаражат тапшылығын жоюға, өндірілетін өнімдер ассортиментін кеңейтуге мүмкіндік береді.

3. Табыстарды еңбек және дивиденд бойынша екі жақты бөлу кәсіпорын қызметкерлері үшін күшті мотивация болады.

4. Кәсіпорын қызметкерлері мен жұмысшылары оның өндірістік қорларын иелене отырып, негізгі жарнашылар ретінде жауапкершілік дәрежесі айтарлықтай жоғары болады.

5. Республикамыздағы шағын және орта кәсіпорындардың акционерлік-кооперативтік нысанды қабылдауы отандық кәсіп-

орындардың бәсекелік қабілетін арттыруды және олардың ішкі және сыртқа нарыққа шығатын жоғары сапалы өнім өндіру мүмкіндігін қамтамасыз етеді.

6. Акционерлік-кооперативтік кәсіпорындар тек өндірістік сферада ғана емес, сондай-ақ ауыл шаруашылығы және онымен байланысты басқа да салаларда тиімді жұмыс жасау мүмкіндігі жоғары.

7 Мұндай нысанды енгізу жаңа жұмыс орындарының ашылуына, жұмыссыздықтың азаюына, дағдарыс жағдайында тұрған кейбір кәсіпорындар қызметін жандандыруға да септігін тигізеді.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

- 1. Шағын көппрофильді кәсіпорындардың өзіндік ерекшеліктері, артықшылықтары мен кемшіліктеріне сараптама жасаңыз және шағын бизнестің дамытуға әсерін анықтаңыз.*
- 2. Акционерлік-кооперативтік кәсіпорындардың акционерлік және кооперативтік кәсіпорындардан айырмашылығын түсіндіріңіз және мұндай нысанның тиімділігін сипаттаңыз.*
- 3. Қытайдағы акционерлік-кооперативтік кәсіпорындардан басқа да нысандар жөнінде мағлұматтар жинастырыңыз және олардың ұтымды тұстарын анықтаңыз.*

3.3. Шағын кәсіпорындарды қолдаудың шетелдік озық тәжірибелері

Дамыған елдердің экономикасында шағын кәсіпорындар айтарлықтай маңызды орынға ие болады. Себебі, елдегі жалпы ұлттық өнімнің және жалпы ішкі өнімнің жартысынан астамы шағын кәсіпорындардың үлесіне тисе, жұмыспен қамтылғандардың басым бөлігі де шағын кәсіпорындарда еңбек етеді. Сондық-

тан да біздің елімізде де шағын кәсіпорындарды ұйымдастыру, басқару және тиімділігін арттыру бойынша шетелдік озық тәжірибелерді пайдалану мүмкіндігін қарастыру керек. Дамыған елдердің озық тәжірибелерін еліміздегі шағын кәсіпорындар үшін пайдалану мүмкіншіліктерін қарастыру да орынды. Бірақ мұндағы бір ескеретін жағдай, біздің экономикалық дамуымыздың өзіндік ерекшелігін ескере отырып, Қазақстан үшін айтарлықтай тиімді болатындай және жақсы нәтижелерге жетуге мүмкіндік беретіндей ұтымды жақтарын ғана тәжірибе ретінде енгізу жолдарын қарастырған дұрыс.

Әлемдік тәжірибеде шаруашылық жүргізуші субъектілерді шағын және орта кәсіпорынға жатқызудың жалпы критерийлері ретінде персоналдар саны, жарғылық капиталының мөлшері, активтерінің шамасы, айналым көлемі және басқаларын айтуға болады. Алайда айтарлықтай жиі қолданылатын критерийлерге келесілерді жатқызуға болады: кәсіпорындағы жұмыскерлердің орташа жылдық саны, кәсіпорынның жылдық айналымы және активтерінің мөлшері. Еуропалық Одақта 1995 жылдың бірінші қаңтарынан шағын кәсіпорындарға жұмыскерлер саны 50 адамнан, жылдық айналымы 4 млн экюдан, баланс сомасы 2 млн экюдан аспайтындар жатады.

Жаңа жұмыс орындарын құру мен экономиканың тұрақты дамуын қамтамасыз ету басымдығы тұрғысынан шетелдерде шағын кәсіпорындардың дамуына үлкен мән беріледі. Біріккен Ұлттар Ұйымының даму бағдарламасы бойынша шағын кәсіпорындардың саны барлық кәсіпорындардың жалпы санынан 95%-ға артық. Әлемдік экономикада мұндай кәсіпорындардың үлесіне жұмыспен қамтылғандардың 60%-дан астамы келеді, ал олардың жалпы ішкі өнімдегі үлесі 50%-ға жетеді.

Нарықтық қатынастардың қалыптасуы кезінде әсіресе шағын кәсіпорындардың дамуы мен тиімділігіне мемлекеттік қолдау шамасы айтарлықтай ықпал ететіндігіне, ал кәсіпкерлер мұндай қолдауға мұқтаж болатындығына әлемдік тәжірибе куә. Бұл ретте, бизнесті бәсекеден қорғауға немесе ол үшін ерекше «жұмсақ» жағдайлар құруға емес, технологиялық жетілдірудің генерациясы

фирмаишілік үрдісті үнемі ынталандыратын және фирманың бәсеке қабілеттілігін арттыру үшін оқытатын жағдайларды қамтамасыз етуге әкелуге тиіс шағын кәсіпкерлікті қолдаудың мемлекеттік саясатының нысаны мен мақсаты шешуші мәнге ие. Мұны соңғы уақытта экономикада ілгерілік жасаған көптеген елдердің тәжірибесі көрсетеді.

Шағын кәсіпорынды қолдау шаралары:

- жаңа технологияларға (технологиялар мен экономикалық ақпараттар ұсыну, кеңес беру және оқыту) қол жетімділікті жеңілдетуге;
- нарық капиталына (салық жеңілдіктері, амортизацияның ерекше нормалары, мемлекеттік субсидиялар, нарықтық және жеңілдікті несиелік ставкалар арасындағы айырмашылықты қаржыландыру түріндегі жеңілдікпен несие беру) қол жетімділікті жеңілдету;
- кәсіпкерліктің инфрақұрылымын дамытуға жәрдемдесетін кластерлік-желілік ұстанымды енгізу арқылы шағын компаниялар мәселелері бойынша туындайтын проблемаларды шешуге бағытталған.

Дамыған елдердің көпшілігінде экономикалық өсудің шешуші бір факторы шағын кәсіпорындарды жан-жақты дамыту болып табылады. Кәсіпорындардың шаруашылықты жүргізуге икемділігі ғылыми-техникалық прогрестің негізгі бір қозғаушы күшіне айналған. Олардағы кәсіпорындардың жалпы санының ішінде шағын және орта фирмалардың үлесі 80-нен 90%-ға дейінгі мөлшерді қамтып, елдің жалпы ұлттық өнімінің 50%-ға жуығын өндіруді қамтамасыз етіп отыр. Мысалы, жапондық мамандардың есептеуінше екінші дүниежүзілік соғыстан кейінгі кезеңде бұл елдің әлемдегі ең бай елдер қатарына қосылуына бірден-бір себепші болған нәрсе – шағын кәсіпкерлікті дамыту. 1980-жылдардың 2-жартысында Жапонияның тек өңдеуші өнеркәсібінде ғана 6,5 млн шағын және орта кәсіпкерлік қызмет еткен немесе бұл олардың жалпы санының 99%-ға дейінгі бөлігін қамтиды деген сөз. Оларда 40 млн адам жұмыс істейді, яғни бұл осы саладағы жұмыскерлердің 81%-ы болып табылады.

Бірақтар елдерде кәсіпкерлікті дамыту мемлекет тарапынан белсенді қолдау көрсету арқылы жүзеге асырылады. Кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту барлық елдерде маңызды орынға ие болады, бірақ біз Америка Құрама Штаттарында, Германияда және Жапонияда қолға алынып отырған маңызды шараларға тоқталайық.

Кластерлік-желілік ұстаным негізінде шағын кәсіпорынды қолдау бағдарламасы іске асырылған елдер – бұл Италия, АҚШ, Жапония, Германия, Корея, Дания, Ұлыбритания, Франция, Мексика, Чили, Бразилия. Бірақтар дамыған және дамушы елдерде кластерлік-желілік ұстанымға негізделген шағын кәсіпорынды қолдау бағдарламасын іске асыруды мысалға келтіреміз.

Италия. Бірінші рет кластерлік-желілік ұстаным Италияда 70-жылдары қолданылған. Шағын және орта бизнеске кластерлік-желілік ұстаным негізінде жүзеге асырылады. Осы ұстанымның дамуы бастау алатын «үшінші Италия» деген атқа ие болған Италияның тәжірибесі қызық. 70-жылдардың соңында «бірінші» және «екінші» Италия экономикалық дағдарысты басынан өткізді, елдің солтүстік шығыс бөлігі және орталық бөлігі экономикалық өсудің жоғары түрін көрсетті. Негізінен шағын және орта кәсіпорындар әрекет ететін (тоқым өндірісі және былғары өндірісі, аяқ киім, керамика және жиһаз өндірісі) бірақтар салаларда қалыптасқан кластерлер шеңберінде шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері тек қана жаңа жұмыс орындарын құрып қана қоймай, экспорт нарығына да шыға алды. Сол уақытта Германия мен Ұлыбританияның ірі кәсіпорындары құлдырауды басынан өткізіп жатты, «үшінші Италияның » шағын және орта кәсіпкерлік кластері өндіріс пен экспортты арттырды. Бұдан басқа, шағын және орта кәсіпкерлік кластерлері өндірістік инновацияларды енгізуге қабілетті болып шықты.

АҚШ. ЖҰӨ-нің 50%-нан астамы, инновациялардың жартысынан астамы, ұлттық жұмыс күшінің 2/3 астамы шағын кәсіпкерлікке тартылған. АҚШ-та шағын кәсіпкерлік ел экономикасын оңалтуда шешуші рөл атқарды. Бұл үшін АҚШ-та аталған сектордың дамуына көмек беретін құрылым – АҚШ шағын бизнес әкімшілігі (1953 жылы құрылған) бар. Сапалы, клиентке

бағытталған кең ауқымды бағдарламалар қалыптастыру және кәсіпкерлер қоғамдастығын барлық жаңалықтар туралы уақтылы хабардар ету – қызметтің мәні. Осы әкімшілік арқылы шағын кәсіпорындарға кепілдендірілген қарыздар беру арқылы үлкен қаржылық қолдау көрсетіп келеді. Атап айтсақ, бұл ұйым 155000 АҚШ долларынан аспайтын қарыз сомасына 90% ал, 750000 АҚШ долларына дейінгі үлкен көлемдегі қарыз сомасына 75% кепілдік бере алады. Ол дегеніміз, егер қарыз алушы берілген қарызды қайтара алмаған жағдайда шағын бизнес істері жөніндегі әкімшілік қарыз сомасын қайтаруға міндеттенеді.

Әсіресе соңғы кезеңдерде АҚШ-та да шағын бизнес кеңінен дамып отыр. Ол жұмыскерлер саны 50 адамға дейінгі шағын және орта фирмалардың жиынтығы болып табылады. Бұл фирмалар американдық барлық фирмалардың 99%-ын құрайды. Бұлардың негізгі бөлігі – ұсақ, көбінесе жанұялық немесе жеке кәсіпорындар. Мұндай фирмалардың 84%-ы саны жиырмадан аспайтын, ал 80%-да оннан аспайтын адам жұмыс істеді. АҚШ-та шағын фирмалардың өсуі сандық және сапалық жағынан да ерекше байқалады. АҚШ-та шағын және орта фирмалар ЖҰӨ-нің 40%-ын өндіреді, оның ішінде өңдеуші өнеркәсіпте – 21%, құрылыста 80%, көтерме саудада – 86%, қызмет көрсету – 81%. АҚШ экономикасында олар ғылыми-техникалық прогресс саласына жататын барлық жаңалықтарды жасаудың, игерудің және өндіріске енгізудің тең жартысына жуығын қамтамасыз етеді.

Жапония. Шағын және орта кәсіпкерліктің барлық компаниялар санының 99,6%-ын, ЖІӨ-нің 55%-ын және өнеркәсіпке жұмыспен қамтылғандардың 80%-ын құрайды. Шағын кәсіпорындарға қатысты мемлекеттік саясатты іске асыру үшін шағын және орта кәсіпкерлікке қатысты мемлекеттік саясатты іске асыратын мамандандырылған органдар желісі құрылды. Жапония тәжірибесіне сүйенсек, жаңа жұмыс орындарын құру мен жаңа технологияларды дамытуда маңызды рөл атқаратын жаңа кәсіпорындарды ынталандыруға ерекше мән беріледі. Осы мақсатта бекітілген шаралардың ішінен 10 млн иенге дейін арнайы төмен пайыздық кредиттер мемлекет кепілдігімен беріледі.

Жапонияда шағын және орта кәсіпкерлікті қолдаудың негізгі шаралары:

- шағын және орта бизнесті жаңғырту үшін несиелер мен жеңілдікті несиелерге кепілдік беру және сақтандыру жүйесі арқылы қаржыландыру қол жетімділікті жеңілдету (20 жылға, 1,05%-дық ставкамен);
- бизнес-инкубаторлар құру, салық салу мен менеджмент, персоналды басқару және нарықтағы ахуал туралы ақпарат, сондай-ақ оқыту бағдарламаларын ұсыну мәселелері бойынша қысқа мерзімді негізде мамандарды ұсынумен инвестициялық жобаларды бағалау арқылы бизнесті қолдау жүйесін құру;
- техникалық көмек, қаржылық және заңнамалық қолдау арқылы жаңа және венчурлік бизнес құруды ынталандыру;
- жаңа әзірлемелерді коммерцияландыруды қолдау мен ғылыми орта, бизнес және үкмет арасындағы ынтымақтастықты ынталандыру арқылы технологиялардың дамуын қолдау;
- пайыздық төмен ставкалар бойынша субсидиялау және несие беру арқылы бизнесте инновацияларды қолдау, венчурлік жобаларға мемлекеттің қатысуы және зерттеу кәсіпорындары үшін патенттік төлемдерді төмендету.

Жапонияда зертеулерді дамыту деңгейі бойынша жетекші рөлді технопарктер алады. 70% шамасында жапондық технопарктер өңірлердегі шағын кәсіпкерлік кәсіпорындарын қолдау үшін құрылды, бұл ретте 58%-ы жоғары технологиялы өнімдер өндіруге бағытталған. Концерндер мен басқа да ірі кәсіпорындар Жапония экономикасы «аисбергінің шыңы» ғана деп айтуға болады. Бұл жерде ірі және шағын бизнес өзара бәсекеге түсіп қана қоймай, сонымен қатар қызмет ету саласын бөлісу негізінде бірінбірі толықтырып отырады. Жапонияда бірқатар салаларда, атап айтқанда, аяқ киім, тігін және галантерея өндірісінде, дәрі-дәрмек, құрастырушы бұйымдар мен конструкциялар өндіруде, бөлшек саудада, қызмет көрсету саласында өндірістік және тұрмыстық

техникаларды жинап, жөндеп, қалпына келтіруде шағын бизнес басым орын алды.

Корея. Барлық компаниялардың 99,5%-ын құрайтын 3 млн шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері бар. Соның ішінде шағын компаниялардың үлесі 97% құрайды. Оңтүстік Кореяда шағын компаниялар жұмысқа орналастырудың маңызды көзі болып табылады, өйткені онда елдің экономикалық белсенді халықтың 87%-ы жұмыспен қамтылған (10 млн-нан астам). Шағын және орта кәсіпорындардың үлесіне елдің ЖІӨ-нің жартысы және оңтүстіккореялық экспорттың 43%-ы тиесілі.

Израиль. Қолдау инфрақұрылымының объектілері құрылған, олардың көпшілігі – мемлекеттік. Кәсіпорындарды қаржыландыруға көмек беретін мемлекеттік және бірнеше жеке қорлар бар, ал мемлекеттік субсидия бизнесті жүргізу үшін қажетті қаражаттың s-ін құрайды, j-кәсіпкердің салған қаражаты.

Бизнес-инкубаторларды қолдайтын венчурлік қорлар бар, оларда алдымен жаңа инновациялық жобалар жасалады.

Осылайша, технопарктер мен бизнес-инкубаторлар мемлекет ғылыми-техникалық салалардың дамуын қолдайтын және мұндай саясаттың алдына шаруашылық жүйені оңтайландыру мен ғылыми-техникалық прогресс жетістіктеріне бейімдеу міндеті қойылған елдерде жақсы дамыған.

Ғылыми-өнеркәсіптік парктер болашақтағы технополистердің – озық технологиялар, ғылыми зерттеулер мен жобалау-құрастыру әзірлемелері қазіргі үлгілері болып табылады. Өтпелі экономикалы көптеген дамушы мемлекеттер мен елдер үшін ғылыми-өнеркәсіптік парктерді дамыту басымдығының стратегиясы – бұл жоғары технологиялық деңгейдің өңірлік орталықтар желісін дамыту, барлық ұлттық шаруашылықты зияткерлендіру негізінде қызметтің жаңа салаларында ілгерілеу.

Технополистерде ғылым, жоғары технологиялар, дәстүрлі ұлттық мәдениет үйлесім тапқан және шығармашыл, жан-жақты дамыған адамдардың жаңа қоғамы құрылады.

Германия. Германдық кластерлік-желілік ұстанымды қолдаудың негізгі қағидаттары – бұл мынадай нарықтық тетіктерге:

- мемлекеттік қолдауға емес, шағын және орта кәсіпкерліктің дербестігіне басымдыққа;
- тиімсіз кәсіпорындар нарықтан кетуі керек;
- шағын және орта кәсіпкерлікке мемлекеттің қаржылай көмек беруі үшін негізгі талап – несиеге қабілеттілікке тірек болады;

Германияда шағын және орта кәсіпкерліктің басты сипаттамасы – ең алдымен меншік құқы мен кәсіпорынды тікелей басқарудың бірлігі болып табылады. Екінші сипаттама – кәсіпорын қызметінің айшықтылығы, оның көлемінің шектеулілігі, қожайын мен жұмыскер арасындағы өзіндік ерекше қатынас сипатын білдіріп, өндірістің түпкі нәтижесі үшін екі жақтың да бірдей мүдделілігін, ынталылығын тудырады. Үшіншіден, кәсіпорын өмірінде басқарушы рөлдің ерекше маңыздылығы: ол шарушылықтың нәтижелілігіне тек қана мүлік иесі болғандықтан ғана емес, сонымен бірге оның өзінің де өндіріспен тікелей айналысып, оны ұйымдастыруға барлық жағынан қатысуынан көрінеді. Төртіншіден, істі жанұялық негізде жүргізу, яғни кәсіпорын қызметін нәтижелі ұйымдастыруға, жүргізуге атадан балаға мұра ретінде машықтану. Бесіншіден, шағын кәсіпкерліктің тағы бір сипатты белгісі ретінде кәсіпорынды қаржыландыру мәселесін айтуға болады. Егер алыптар қажетті ресурстарды негізінен капитал нарығы (қор биржалары) арқылы алатын болса, ал шағын және орта кәсіпорындар банктердің аздаған несиелеріне арқа сүйейді, сондықтан да олар үшін қаржыландыру мәселесі басты проблема болып табылады.

Шағын кәсіпкерліктің жоғарыда аталғандай сапалық жақтарымен бірге сандық жағынан да сипаттамалары бар. Олар екі көсеткішке негізделеді: жылдық айналым сомасы мен еңбекпен қамтылғандар саны. Германияда қабылданған есептеу әдістемесіне сәйкес халық шаруашылығының бұл секторына мыналар жатқызылады:

1) белгілі бір жағдайда өзіндік фирма түріндегі барлық жеке еркін мамандық иелері (дәрігерлер, нотариустар, салық пен жарнама бойынша консультанттар, аудиторлар, өз бетінше дербес әрекет ететін инженерлер, педагогтар, баспасөз, өнер қызметкерлері және т.б.);

2) жұмыс істейтіндер саны 1-ден 49 адамға дейінгі және жылдық айналымы 1 млн маркаға дейінгі ұсақ кәсіпорындар;

3) жұмыс істейтіндер саны 50-ден 499 адамға дейінгі және жылдық айналымы 1 млн-нан 100 млн-ға дейінгі марка болатын орта кәсіпорындар.

Германияда жоғарыда көрсетілген статистикалық есептеу тәртібіне байланысты 1,9 млн шағын және орта кәсіпорын жұмыс істеп, олар халық шаруашылығының салалары бойынша мынадай негізде бөлінеді: қол өнерінде – 537 мың, саудада – 255 мың, өнеркәсіпте – 108 мың, қызмет көрсету саласында – 665000 мың, еркін мамандық секторы – 360 мың

Елдегі шағын және орта бизнестің экономикалық маңызы – біріншіден, барлық еңбекке жарамды адамның 2/3 – бөлігін қамтып отырған; екіншіден, елдің ЖІӨ-нің жартысына жуығын берген; үшіншіден, барлық инвестициялар мен тіркелген патенттердің жартысынан артығын өндіріске енгізуге септігін тигізген; төртіншіден, Германиядағы барлық өндірісті оқу орындарының 85%-ын қамтитын кадрларды даярлау көзі ретіндегі рөлмен анықталады.

Шағын кәсіпкерліктің барлық кешенді ішкі және сыртқы проблемалары олардың өз күшімен шешілуі мүмкін емес. Қазіргі кезде Германияда бірқатар жағдайлар шағын және орта бизнеске мемлекеттік қолдау жүйесінің қажеттігін көрсетіп отыр. Олардың ішінде:

- Еуропалық қауымдастық шеңберінде 1993 жылдың басынан бастап бәсеке жағдайын шегіне жеткізе шиеленістіретін тауарлар, қызметтер, жұмысшы күші және капитал қозғалысы жолындағы барлық кедергілерді алып тастау;
- технология мен табиғатты қорғау шараларына байланысты заңдық нормалардың қатаңдатылуы, оларға жұмсалатын күрделі қаржыны одан әрі қысқарту және оны пайдаланудың тиімділігін арттыру.

Германияда шағын бизнесті мемлекеттік қолдау жүйесінің негізінде жатқан басты қағида – өздігінен, мүмкіндігінше өз бетінше дамуды барынша ынталандыратын көмек беру болып табылады. Бағдарламаның мақсты – шағын және орта бизнестің тиімділігі мен бәсеке қабілеттілігін арттыру. Осыған байланысты мынадай шараларды атап өтуге болды:

Германияның федералды үкіметі құрылымдық-саяси шараларды іс жүзіне асырып отыр. Олар шағын фирмалар үшін қалыпты бәсеке жағдайын қамтамасыз етуге бағытталған. Бұл жердегі басты бағыт – 1957 жылы заңды түрде бекітілген, шағын және орта фирмалардың ұстанымдарын нығайтуға бірнеше рет қайта қаралған – картельді құқық. Картель қызметін қадағалаушы ведомство, біріншіден, ірі фирманың бір-біріне қосылып кетуін қатаң бақылап отырады; екіншіден, орынсыз тыйым салуларды алып тастап, шағын және орта кәсіпорындардың кооперациялануына жеңілдік жасайды.

Шағын кәсіпорынға қолдау жасаудағы құрылымдық-саяси шаралардың екінші бір құрамды бөлігі – мемлекеттік тапсырмаларды бөлуге қатысудағы олардың құқықтық жағынан олардың теңдігін қамтамасыз ету. 1976 жылдан бастап мемлекеттік тапсырыстарды бөлуге шағын және орта фирмалардың да міндетті түрде қатысуын реттейтін ерекше ереже бар. Егер белгілі бір жағдайларға байланысты өздеріне қысым көрсетілген болса, онда шағын фирмалар осындай мәселелерді заңды түрде ретке келтіру үшін тиісті орындарға шағым жасауына болады.

Салық салудағы жеңілдіктер.

Германияның жаңа аймақтарында қазіргі кезде кеңінен пайдаланып жүрген жұмыстың үш түрі бар:

- 1) амортизациялық аударымдардың арнайы нормалары;
- 2) пайданың салық салынбайтын резервтерін жасау;
- 3) салық ведомстволары төлейтін инвестициялық үстемелер.

Амортизациялық аударымдардың арнайы нормалары барлық инвестицияларға қолданылып, жаңа жұмыс орнын ашуға, қоршаған ортаны қорғауға, техникалық жағынан алдыңғы қатарлы өнім өндіруге, сыртқа тауар шығаруға бағытталады. Жұмсалған қаражаттар үш жыл ішінде есептен шығарылады, бірінші жылы жұмсалған капиталдың 50%-ы амортизацияланады, екінші жылы 30% және үшінші жылы – 20%.

Салықтан босатылған пайда резервтерін жасауға қолөнері өндірісінде, саудада, өнеркәсіпте, еркін мамандық секторында, сондай-ақ мүліктерді жалдау мен жалға беру қызметі саласында қолдануға рұқсат етілген. Резерв 1 жыл ішінде түскен пайданың 20%-ға дейінгі мөлшерін құрауы мүмкін.

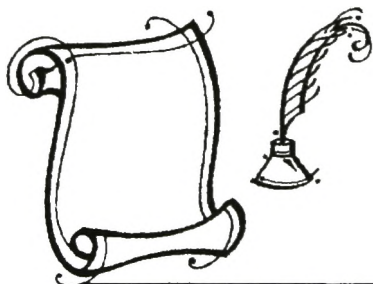
Қаржы жағынан қолдау. Федералды үкімет тарапынан берілетін салыстырмалы түрде пайыз ставкасы төмен және жағдайын пайдалана отырып, ақшаны қайтаруға мүмкіндік тудыратын несиелер шағын кәсіпорындар үшін айтарлықтай қамқорлық болып табылады. Қазіргі кезде бизнестің бұл түрін қаржыландырудың негізгі көзі федералдық бюджет, оның кадрлары «Кредитани-тольт фюр Видерауфбау», «Дойче аусглейхс банк» және «Берлинер Индустрибанк» сияқты арнайы үш банк арқылы бөлінеді. Шағын және орта фирмаларға несиелер тікелей емес, ақшаның дер кезінде қайтарылуына кепілдік беретін олардың өздерінің банктері негізінде іс жүзінде асырылады. Сонымен қатар, шағын және орта фирмалар федералды және жергілікті үкіметтің кепілдіктерін де пайдалана алады.

Жаңа жұмыс орындарын ашу мен экономиканың аймақтық құрылымын жақсартуға ынталандыратын арнайы несиелерді жергілікті үкіметтер береді.

Инновациялық салаға көмек. Бұл мақсатқа федералды үкімет 1990 жылдың басында бір жыл ішінде 750 млн маркаға дейінгі мөлшерде қаржы бөліп отырды. Бұл көмектің ұйымдық нысандары әр алуан: индустриалды және ғылыми парктер, жұмыс бабына қарай бөлмелер бере алатын, ақпараттық банктерге енуге, капиталдарға қатысуға рұқсат беретін мүмкіндіктері бар инновациялық орталықтар. Шағын және орта бизнес саласында инновацияны мемлекеттік қолдау олардың ғылыми мекемелерін бірлесіп жұмыс істеуіне көмектесу, қажетті ақпараттық және кеңес берушілік инфрақұрылымды жасау, технологияны алуды жеңілдету, ғылыми қызметкерлерді даярлауға жәрдемдесу жұмыстары арқылы іс жүзіне асырылады.

Тақырыпты пысықтауға арналған сұрақтар

1. *Кластерлік-желілік ұстаным негізінде шағын кәсіпорынды қолдау бағдарламаларына сараптама жасаңыз.*
2. *Шетелдік озық тәжірибелерді ел экономикасында пайдалану мүмкіншіліктері мен оның нәтижелері жөнінде қорытындылар мен тұжырымдар жасаңыз.*
3. *Өзге де елдердің шетелдік озық тәжірибелерін қарастырыңыз.*



ТЕСТ ТАПСЫРМАЛАРЫ

1. Меншік түрлеріне қарамастан азаматтар мен заңды тұлғалардың тауарларға сұранысты қанағаттандыру арқылы таза табыс табуға бағытталған ынталы қызметі – ол:

- 1) кәсіпкерлік;
- 2) бизнес;
- 3) кәсіпкерлік қызмет;
- 4) тәуекел;
- 5) дұрыс жауабы жоқ.

2. Дамыған елдерде шағын және орта бизнеске жатқызудың негізгі критерийі:

- 1) жұмысшылар саны;
- 2) жарғылық капиталы;
- 3) активтерінің құны;
- 4) айналым көлемі;
- 5) барлық жауап дұрыс.

3. Қызметкерлердің орташа жылдық саны 50 адамнан, активтерінің орташа жылдық құны 60 000 айлық есептік көрсеткіштен аспаса, онда ол мыналарға жатқызылады:

- 1) шағын бизнеске;
- 2) өте шағын бизнеске;
- 3) орта бизнеске;
- 4) ірі бизнеске;
- 5) дұрыс жауабы жоқ.

4. Жеке-дара кәсіпкерлік қандай бизнестің субъектісі бола алмайды?

- 1) ірі;
- 2) шағын;
- 3) орта;

- 4) шағын және орта;
- 5) орта және ірі.

5. Орта бизнес үшін активтерінің орташа жылдық құны келесі шамадан аспауы қажет:

- 1) 325 000 айлық есептік көрсеткіштен;
- 2) 250 000 айлық есептік көрсеткіштен;
- 3) 225 000 айлық есептік көрсеткіштен;
- 4) 60 000 айлық есептік көрсеткіштен;
- 5) дұрыс жауабы жоқ.

6. Жұмыскерлерінің орташа жылдық саны 250 адамнан, активтерінің орташа жылдық құны 325 000 айлық есептік көрсеткіштен жоғары болса, онда ол –

- 1) ірі бизнес;
- 2) шағын бизнес;
- 3) орта бизнес;
- 4) өте шағын бизнес;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

7. Келесі қызмет түрін жүзеге асырған жағдайда шағын кәсіпкерлік субъектісі бола алмайды:

- 1) аудиторлық қызметті;
- 2) лицензияланатын қызметті;
- 3) шыны ыдыстарын қабылдауды;
- 4) жер қойнауын пайдалануды;
- 5) барлық жауап дұрыс.

8. Шағын бизнестің артықшылығына төмендегілердің қайсысы жатпайды?

- 1) тәуекел деңгейінің жоғары болуы;
- 2) икемділік және тез бейімделушілік;
- 3) ірі өндіріспен тиімді өзара әрекетте болу;
- 4) жергілікті ресурстарды пайдалану;
- 5) барлығы дұрыс.

9. Шағын бизнестің кемшіліктеріне төмендегілердің қайсысын жатқызамыз?

- 1) барлығын;

- 2) тәуекел деңгейінің жоғары болуын;
- 3) өткізу нарықтарының тарлығын;
- 4) қосымша қаражат тарту мүмкіндігінің төмендігін;
- 5) қызметкерлер біліктілігінің жоғары болмауын.

10. Қазақстан Республикасының «Жеке кәсіпкерлік» туралы Заңы қай жылы қабылданды?

- 1) 2006 жылы 31 қаңтар;
- 2) 2006 жылы 7 ақпан;
- 3) 2005 жылы 11 желтоқсан;
- 4) 2004 жылы 3 қаңтар;
- 5) 2006 жылы 2 наурыз.

11. Шет елдік тәжірибе бойынша «өте шағын» кәсіпкерлікке жатқызу үшін қызметкерлер саны келесі шамада болу қажет:

- 1) 19 адамға дейін;
- 2) 50 адамға дейін;
- 3) 100 адамға дейін;
- 4) 499 адамға дейін;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

12. Дара кәсіпкерлік келесі түрлерге бөлінеді:

- 1) өзіндік және бірлескен;
- 2) жеке және біріккен;
- 3) ерлі-зайыптылар, отбасылық кәсіпкерлік және жай серіктестік;
- 4) шаруашылық серіктестіктер, акционерлік қоғамдар;
- 5) барлық жауап дұрыс.

13. Жеке тұлғалар өздерінің меншігіне негізделе отырып, тәуекелге бару және мүліктік жауапкершілік арқылы табыс табуға бағытталған бастамашылық қызмет – бұл:

- 1) дара кәсіпкерлік;
- 2) отбасылық кәсіпкерлік;
- 3) бірлескен кәсіпкерлік;
- 4) жай серіктестік;
- 5) шаруашылық серіктестік.

14. Жай серіктестік жүзеге асырылады:

- 1) ортақ үлестік меншік негізінде;
- 2) ортақ бірлескен меншік негізінде;

- 3) тек мемлекеттік меншік негізінде;
- 4) мүлктік жарна негізінде;
- 5) тікелей қатысу жолымен.

15. Дара кәсіпкерді мемлекеттік тіркегені үшін алым сомасы:

- 1) 2 айлық есептік көрсеткіш;
- 2) 4 айлық есептік көрсеткіш;
- 3) 1 айлық есептік көрсеткіш;
- 4) 20 айлық есептік көрсеткіш;
- 5) 5 айлық есептік көрсеткіш.

16. Бірлескен кәсіпкерлік келесі нысандарда жүзеге асырыла алады:

- 1) ерлі зайыптылар кәсіпкерлігі, отбасылық кәсіпкерлік және жай серіктестік;
- 2) өзіндік және бірлескен кәсіпкерлік;
- 3) жеке, бірлескен кәсіпкерлік және жай серіктестік;
- 4) жеке және өзіндік кәсіпкерлік;
- 5) ерлі зайыптылар кәсіпкерлігі, шаруа қожалығының ортақ бірлескен меншігі және өзіндік кәсіпкерлік.

17. Дара кәсіпкерлікті мемлекеттік тіркеу әдістері:

- 1) келіп тіркелу және міндетті мемлекеттік тіркеу;
- 2) өтініш жазу және мемлекеттік тіркегені үшін алым төлеу;
- 3) мемлекеттік тіркеу жүзеге асырылмайды;
- 4) аумақтық салық органында тіркеу және келіп тіркелу;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

18. Медициналық, дәрігерлік және мал-дәрігерлік қызметті жүзеге асыру құқығына лицензия қанша уақытқа беріледі?

- 1) мерзімі шектелмеген;
- 2) кемінде 5 жыл мерзімге;
- 3) кемінде 1 жылға;
- 4) заңда көзделген мерзімде;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

19. Жарғылық капиталы құрылтайшылардың үлесіне бөлінген коммерциялық ұйым – ол:

- 1) шаруашылық серіктестік;
- 2) өндірістік кооператив;

- 3) акционерлік қоғам;
- 4) халықтық акционерлік қоғам;
- 5) корпорация.

20. Жалдамалы жұмыскерлердің еңбегін пайдаланатын немесе салық салынбайтын жылдық жиынтық табыстың мөлшерінен асатын табысы бар дара кәсіпкерлер:

- 1) міндетті мемлекеттік тіркеуге жатады;
- 2) мемлекеттік тіркеу міндетті емес;
- 3) келіп тіркелу сипатында жүзеге асады;
- 4) патент негізінде жүзеге асады;
- 5) барлық жауап дұрыс.

21. Дара кәсіпкерді мемлекеттік тіркеу туралы куәлік қандай мерзімге беріледі?

- 1) мерзімсіз;
- 2) 1 айдан 1 жылға дейін;
- 3) 5 жылға дейін;
- 4) кемінде 3 жылға;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

22. Көлік қызметін жүзеге асыру құқығына лицензия мынадай мерзімге беріледі:

- 1) 5 жылға;
- 2) кемінде 1 жылға;
- 3) мерзімі шектелмеген;
- 4) 7 жылға;
- 5) кемінде 1 айға.

23. Жеке тұлғалар өздеріне тиесілі ортақ мүлік негізінде мүлікті бірлесіп пайдалану және билік ету құқығымен жүзеге асырылатын кәсіпкерлік – ол:

- 1) бірлескен кәсіпкерлік;
- 2) жеке-дара кәсіпкерлік;
- 3) өзіндік кәсіпкерлік;
- 4) жай серіктестік;
- 5) шаруашылық серіктестік.

24. Дара кәсіпкерге лицензия берудің оңайлатылған тәртібін белгілеуге құқылы:

- 1) ҚР Үкіметі;

- 2) ҚР Парламенті;
- 3) салық органы;
- 4) жергілікті билік органы;
- 5) барлық жауап дұрыс.

25. Жеке тұлға өзіне тиесілі мүлік негізінде, сол мүлікті пайдалану және оған билік ету құқығымен жүзеге асырылатын кәсіпкерлік:

- 1) өзіндік кәсіпкерлік;
- 2) бірлескен кәсіпкерлік;
- 3) жеке-дара кәсіпкерлік;
- 4) ерлі-зайыптылар кәсіпкерлігі;
- 5) жай серіктестік.

26. Тауарлардың экспорты мен импортына лицензия:

- 1) заңда көзделген мерзімдерге беріледі;
- 2) кемінде 1 жылға беріледі;
- 3) 5 жыл мерзімге беріледі;
- 4) мерзімсіз беріледі;
- 5) лицензия берілмейді.

27. Тіркеу органына құжаттар өткізілгеннен кейін дара кәсіпкерді мемлекеттік тіркеу қанша уақытта жүзеге асырылады?

- 1) ұсынылған күннен кейінгі екі жұмыс күнінен кешіктірмей;
- 2) 3 күн ішінде;
- 3) 5 күннен кешіктірмей;
- 4) 1 айға дейін;
- 5) мерзімі белгіленбеген.

31. Шаруашылық серіктестіктер қанша түрге бөлінеді?

- 1) төрт;
- 2) бес;
- 3) үш;
- 4) екі;
- 5) бөлінбейді.

32. Қатысушылары серіктестіктің міндеттемелері бойынша өзіне тиесілі барлық мүлкімен ортақ жауапкершілікте болатын серіктестік:

- 1) толық;

- 2) сенім (коммандитті);
- 3) жауапкершілігі шектеулі;
- 4) қосымша жауапкершілігі бар;
- 5) жай серіктестік.

33. Жарғылық капиталы құрылтай құжаттарымен белгіленген мөлшерде үлеске бөлінген және оның міндеттемелері бойынша жауап бермейтін серіктестік:

- 1) жауапкершілігі шектеулі;
- 2) сенім (коммандитті);
- 3) толық;
- 4) қосымша жауапкершілігі бар;
- 5) барлық жауап дұрыс.

34. Толық серіктестіктерден және коммандиттерден тұратын серіктестік:

- 1) сенім;
- 2) толық;
- 3) жауапкершілігі шектеулі;
- 4) қосымша жауапкершілігі бар;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

35. Толық серіктестіктің қатысушысы серіктестіктен шыға алады:

- 1) алты ай бұрын ескерте отырып;
- 2) кез келген уақытта;
- 3) серіктестікке кіргеннен кейін екі жылдың ішінде;
- 4) бір жыл бұрын ескерте отырып;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

36. Жарғылық капиталының мөлшері салымдарды енгізу сәтінде 25 айлық есептік көрсеткіштен кем болмауы керек:

- 1) толық серіктестікте;
- 2) сенім серіктестігінде;
- 3) жауапкершілігі шектеулі серіктестікте;
- 4) қосымша жауапкершілігі бар серіктестікте;
- 5) акционерлік қоғамда.

37. Жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің жарғылық капиталының ең төменгі мөлшері кем болмауы керек:

- 1) 100 АЕК-тен;

- 2) 50 АЕК-тен;
- 3) 25 АЕК-тен;
- 4) 50 000 АЕК-тен;
- 5) 200 АЕК-тен.

38. Толық серіктестік келесі жағдайда таратылады немесе басқанысанда қайта құрылуы тиіс:

- 1) серіктестікте жалғыз қатысушы қалса;
- 2) барлық салымшылар шығып кетсе;
- 3) қатысушылардың жалпы жиналысының шешімімен;
- 4) қатысушылар саны 50 адамнан кем болса;
- 5) ешқашан таратылмайды.

39. Сенім серіктестігінің жарғылық капиталының ең төменгі мөлшері кем болмауы керек:

- 1) 100 АЕК-тен;
- 2) 50 АЕК-тен;
- 3) 50 000 АЕК-тен;
- 4) 25 АЕК-тен;
- 5) 1 млн АЕК-тен.

40. Сенім серіктестігінің ісін басқаруға қатыса алмайды:

- 1) салымшылар;
- 2) қатысушылар;
- 3) кәсіпорын басшысы;
- 4) кәсіпорын иесі;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

41. Сенім серіктестігінің толық серіктестіктен айырмашылығы неде?

- 1) салымшылар жауапкершілігі шектелгендігі;
- 2) салымшылар жауапкершілігі шектелмегендігі;
- 3) қатысушылар саны жүзден кем болуы;
- 4) ең төменгі жарғылық капиталының аз болуы;
- 5) ешқандай айырмашылық жоқ.

42. Төмендегілердің қайсысы толық серіктестіктің негізгі ерекшеліктеріне кірмейді?

- 1) серіктестікті бір адам құра алады;

- 2) жеке тұлғалардың тікелей қатысуы;
- 3) барлық мүлкімен ортақ жауапкершілікте болу;
- 4) борышы бойынша серіктестікке қай уақытта кіргеніне қарамастан жауап беруі;
- 5) қызметі тоқтатылған күннен бастап екі жыл бойы жауапты болуы.

43. Қатысушылары оның міндеттемелері бойынша жауап бермейтін серіктестік:

- 1) ЖШС;
- 2) толық серіктестік;
- 3) сенім серіктестігі;
- 4) қосымша жауапкершілігі бар серіктестік;
- 5) жай серіктестік.

44. Өздері енгізген салымдарының еселенген мөлшерінде өздеріне тиесілі қосымша мүлікпен жауап беретін серіктестік:

- 1) қосымша жауапкершілігі бар серіктестік;
- 2) толық серіктестік;
- 3) сенім серіктестігі;
- 4) ЖШС;
- 5) жай серіктестік.

45. Қосымша жауапкершілігі бар серіктестіктің жарғылық капиталының ең төменгі мөлшері қанша болуы керек?

- 1) 100 АЕК;
- 2) 50 АЕК;
- 3) 5000 АЕК;
- 4) 25 АЕК;
- 5) 50 000 АЕК.

46. ЖШС-ның ерекшеліктеріне төмендегілердің қайсысы кірмейді?

- 1) жеке тұлғалардың тікелей қатысуы;
- 2) қатысушылар басқа қатысушылардың келісімінсіз шыға алады;
- 3) жарғылық капиталдағы өз үлесін басқа қатысушыға сатуға немесе беруге құқылы;
- 4) бір адам құра алады;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

47. Азаматтардың мүшелік негізде өз еңбегімен қатысуына және мүліктік жарналарын біріктіруіне негізделген ерікті бірлестік – ол:

- 1) өндірістік кооператив;
- 2) акционерлік қоғам;
- 3) ЖШС;
- 4) толық серіктестік;
- 5) жеке серіктестік.

48. Өндірістік кооперативтің жарғылық қоры мен резервтік қорының мөлшері қайда белгіленеді?

- 1) жарғыда;
- 2) құрылтай шартында;
- 3) Азаматтық кодексте;
- 4) Салық кодексінде;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

49. Өндірістік кооперативтің негізгі қағидаларына төмендегілердің қайсысы кірмейді?

- 1) мүшелік жарна көлемін анықтау міндеттілігі;
- 2) мүшелікке кіру мен шығу еркіндігі;
- 3) мүліктік жарна енгізу міндеттілігі;
- 4) өзара көмек;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

50. Төмендегілердің қайсысы өндірістік кооперативтің ерекшелігіне жатпайды?

- 1) мүшелері барлық мүлкімен ортақ жауапкершілікте болуы;
- 2) мүшелері екеуден кем болмауы тиіс;
- 3) акция шығаруға құқығы жоқ;
- 4) міндеттемелері бойынша қосымша жауапты болады;
- 5) таза табыс еңбекке қатысуына қарай бөлінеді.

51. Өндірістік кооперативтің жарғылық қоры келесі түрде қалыптасады:

- 1) мүліктік жарналары негізінде;
- 2) салымшылардың салымдары негізінде;
- 3) қатысушылардың үлестері негізінде;
- 4) жыл сайынғы табыстан аударымдар жасау арқылы;
- 5) мемлекеттің қаржыландыруы арқылы.

52. Өз қызметін жүзеге асыру үшін қаражат тарту мақсатымен акциялар шығаратын заңды тұлға – ол :

- 1) акционерлік қоғам;
- 2) халықтық акционерлік қоғам;
- 3) тәуелді акционерлік қоғам;
- 4) мемлекеттік кәсіпорын;
- 5) холдинг.

53. Үлесті немесе меншікті куәландыратын бағалы қағаз:

- 1) акция;
- 2) облигация;
- 3) вексель;
- 4) чек;
- 5) эцю.

54. Өндірістік кооперативтің резервтік қорын қалыптастыру көзі:

- 1) жыл сайынғы табыстан аударымдар жасау;
- 2) мүшелерінің мүліктік жарналары;
- 3) мемлекеттік бюджеттен бөлінетін қаражат;
- 4) резервтік қор қалыптастырылмайды;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

55. Дивиденд алу және қоғам таратылған жағдайда қалған мүліктің бір бөлігіне ие болу құқығы:

- 1) мүліктік құқық;
- 2) жеке құқық;
- 3) қатысу құқығы;
- 4) кәсіпорынды басқару құқығы;
- 5) барлық жауап дұрыс.

56. Акционерлік қоғамды басқаруға қатысу құқығы :

- 1) жеке құқық;
- 2) мүліктік құқық;
- 3) қатысу құқығы;
- 4) дивиденд алу құқығы;
- 5) мұндай құқық жоқ.

57. Акционерлік қоғамның жарғылық капиталының ең төменгі мөлшері қандай?

- 1) 50000 АЕК;

- 2) 1 млн АЕК;
- 3) 100 АЕК;
- 4) 5000 АЕК;
- 5) 500000 АЕК.

58. Шағын бизнес субъектісі болып табылатын заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркегені үшін алым ставкасы қандай?

- 1) 2 АЕК;
- 2) 4 АЕК;
- 3) 5 АЕК;
- 4) 1 АЕК;
- 5) 20 АЕК.

59. Қазақстан Республикасының «Акционерлік қоғамдар туралы» Заңы соңғы рет қай жылы қабылданды?

- 1) 2003 ж. 13 мамыр;
- 2) 2003 ж. 26 мамыр;
- 3) 1998 ж. 10 ақпан;
- 4) 2004 ж. 7 сәуір;
- 5) 2005 ж. 17 қаңтар.

60. Кәсіпорынның құрылтай құжаттарына жатқызылады:

- 1) құрылтай шарты мен жарғы;
- 2) тек қана жарғы;
- 3) баланс;
- 4) статистикалық карточка;
- 5) мемлекеттік тіркеу куәлігі.

61. Банктік қызметпен айналысатын заңды тұлға ашу үшін кімнен рұқсат алу қажет?

- 1) ҚР Ұлттық банкінен;
- 2) ҚР Үкіметінен;
- 3) Әділет министрлігінен;
- 4) Жергілікті билік органынан;
- 5) Рұқсат талап етілмейді.

62. Кәсіпорынды мемлекеттік тіркеу немесе тіркеуден бас тарту туралы шешім қанша уақыттың ішінде қабылдануы керек?

- 1) 15 күннің ішінде;

- 2) 5 күннің ішінде;
- 3) 3 күннен кешіктірмей;
- 4) 30 күннің ішінде;
- 5) 20 күнге дейін.

63. Шағын бизнес субъектілерін мемлекеттік тіркеу, өтініш берілген күннен бастап:

- 1) 3 күннен кешіктірілмейді;
- 2) 5 күннен кешіктірілмейді;
- 3) 15 күннің ішінде жүзеге асады;
- 4) 30 күнге дейін орындалады;
- 5) мерзімі белгіленбеген.

64. Мемлекеттік тіркеуден және мемлекеттік тіркегені үшін алым төлеуден заңды тұлға құрмастан кәсіпкерлік қызметпен айналысатын келесі тұлғалар босатылады:

- 1) барлық жауап дұрыс;
- 2) мердігерлік келісімшарт негізінде бір реттік жұмыстарды орындаушылар;
- 3) комиссияндық дүкендерде сатумен айналысатындар;
- 4) шаруа қожалығының құрамындағы тұлғалар;
- 5) тұрақты негізде жалдамалы жұмыскерлердің еңбегін пайдаланбайтындар.

65. Статистика органы құжаттар тапсырылған соң статистикалық карточканы қанша күннен кешіктірмей береді?

- 1) 5 күннен;
- 2) 3 күннен;
- 3) 10 күннен;
- 4) 15 күннен;
- 5) 30 күннен.

66. Статистикалық код кәсіпорынға болашақта мынадай мақсатта қажет:

- 1) қаржылық есептерінде және әр түрлі ұйымдармен қарым-қатынасында пайдалану;
- 2) тиімділігін бағалау;
- 3) өнім өндіру көлемін анықтау;
- 4) сату көлемін ұлғайту;
- 5) шығындарын азайту.

67. Банктік шот ашу кімдер үшін міндетті емес?

- 1) дара кәсіпкерлер;
- 2) толық серіктестер;
- 3) ЖШС;
- 4) акционерлік қоғамдар;
- 5) өндірістік кооперативтер.

68. Кәсіпорынды таратуды тіркеу қанша күннің ішінде жүргізілуі керек?

- 1) 10 күннің;
- 2) 3 күннің;
- 3) 5 күннің;
- 4) 15 күннің;
- 5) 30 күннің.

69. Бюджет қаражатынан қаржыландырылатын мекемелер, қазыналық кәсіпорындар және пәтер иелерінің кооперативтерін мемлекеттік тіркегені үшін алым ставкасы:

- 1) 1 АЕК;
- 2) 20 АЕК;
- 3) 2 АЕК;
- 4) 5 АЕК;
- 5) 100 АЕК.

70. Төменде келтірілгендердің ішінен жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау мен дамытуды жүзеге асыру жолдарына жатпайтынын анықтаңыз:

- 1) шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың кешенділігі;
- 2) мемлекеттік органдар жанынан ғылыми-зерттеу институттарын құру;
- 3) мемлекеттік органдар жанындағы сарапшылық кеңестерді ұйымдастыру;
- 4) жеке кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың қаржы институттарын құру;
- 5) бизнес-инкубаторлардың және индустриялық аймақтардың қызметін ұйымдастыру.

71. Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың негізгі қағидаларын көрсетіңіз:

- 1) барлық жауап дұрыс;

- 2) ҚР-да шағын кәсіпкерлікті дамытудың басымдығы;
- 3) мемлекеттік қолдаудың кешенділігі;
- 4) инфрақұрылымның және қолдау шараларының қол жетімділігі;
- 5) қолдау мен дамыту саласындағы халықаралық ынтымақтастық.

72. Төмендегілердің ішінен индустриялық аймақтардың міндеттеріне жататынын көрсетіңіз:

- 1) барлық жауап дұрыс;
- 2) өнеркәсіп саласындағы жеке кәсіпкерлікті жедел дамытуға жәрдемдесу;
- 3) жаңа өндірістер инфрақұрылымын құруға және дамытуға арналған шығындарды оңтайландыру;
- 4) өндіріс тиімділігін арттыру;
- 5) халықты жұмыспен қамту.

73. Шаруашылық серіктестіктердің бір-бірінен негізгі айырмашылығы келесіге байланысты болады:

- 1) жауапкершілік дәрежесіне;
- 2) қатысушылар санына;
- 3) жарғылық капиталының ең төменгі мөлшеріне;
- 4) құрылтайшылар санына;
- 5) барлық жауап дұрыс.

74. Шағын бизнес субъектілеріне арналған арнаулы салық режимі қандай салықтарды қамтиды?

- 1) табыс салығы мен әлеуметтік салықты;
- 2) жер салығы мен табыс салығын;
- 3) акциз және әлеуметтік салықты;
- 4) тек жеке табыс салығын;
- 5) дұрыс жауабы жоқ.

75. Арнаулы салық режимін қолдану үшін дара кәсіпкерлер үшін қызметкерлер саны қанша болуы қажет?

- 1) 25 адамнан аспауы қажет;
- 2) 50 адамнан аспайды;
- 3) 15 адамнан аспауы тиіс;
- 4) кемінде 5 адам;
- 5) 250 адамға дейін.

76. Егер заңды тұлғаның шекті табысы келесі сомадан аспаса, онда арнаулы салық режимін қолдануға құқылы:

- 1) 25000 мың теңгеден;
- 2) 4500 мың теңгеден;
- 3) 6500 мың теңгеден;
- 4) 2000 мың теңгеден;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

77. Арнаулы салық режимін қолдана алмайды, егер:

- 1) заңды тұлғалардың филиалдары, өкілдіктері және еншілес ұйымдары болса;
- 2) дара кәсіпкердің тоқсандық табысы 2 млн теңгеден көп болса;
- 3) автомобиль көлігімен халықаралық жолаушылар және жүк тасымалын жүзеге асырса;
- 4) заңды тұлғаның табысы 9 млн теңгеден кем болса;
- 5) барлық жауап дұрыс.

78. Төмендегілердің ішінен арнаулы салық режиміне жатпайтынын көрсетіңіз:

- 1) жалпыға бірдей белгіленген тәртіп;
- 2) біржолғы талон;
- 3) патент;
- 4) оңайлатылған декларация;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

79. Төменде берілгендерден арнаулы салық режимі қолданылатын қызмет түрін көрсетіңіз:

- 1) алкоголь өнімдерін бөлшек саудада сату;
- 2) мұнай өнімдерін өткізу;
- 3) шыны ыдыстарын жинайтын және қабылдайтын;
- 4) жер қойнауын пайдаланатын;
- 5) барлық жауап дұрыс.

80. Жалпыға бірдей белгіленген тәртіпке ауысқан жағдайда қанша уақыттан кейін арнаулы салық режиміне қайта ауысуға болады?

- 1) тек екі жылдан кейін;
- 2) бір жылдан кейін;
- 3) үш жылға дейін;

- 4) кез келген уақытта;
- 5) үш айдан кейін.

81. Қандай қызмет түрлеріне арнаулы салық режимі қолданылмайды?

- 1) барлық жауап дұрыс;
- 2) акцизделетін өнімді өндіретін;
- 3) мұнай өнімдерін өткізетін;
- 4) консалтингтік, бухгалтерлік қызмет көрсететін;
- 5) жер қойнауын пайдаланатын.

82. Арнаулы салық режимін қолдану құқығын куәландыратын және жеке табыс салығы бойынша есеп айырысу фактісін растайтын құжат:

- 1) біржолғы талон;
- 2) патент;
- 3) лицензия;
- 4) оңайлатылған декларация;
- 5) табыс декларациясы.

83. Ара тұра (эпизодтық) сипаттағы кәсіпкерлік қызмет – ол:

- 1) жылына 90 күннен аспайтын қызмет;
- 2) жыл ішіндегі кәсіпкерлік қызмет;
- 3) жылына кемінде 60 күн қызмет етсе;
- 4) 30 күннен аспайтын кәсіпкерлік қызмет;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

84. Біржолғы талон бойынша есеп айырысуға рұқсат етілетін қызмет түрін таңдаңыз:

- 1) барлық жауап дұрыс;
- 2) базарларда тауарлар сату;
- 3) газет-журналдар сату;
- 4) саяжайдың, бау-бақшаның өнімдерін сату;
- 5) көшеттерді сату.

85. Біржолғы талон қанша уақытқа беріледі?

- 1) бір күнге;
- 2) бір айдан астам уақытқа;
- 3) бір жылға;

- 4) бір тоқсанға;
- 5) мерзімі белгіленбейді.

86. Біржолғы талонның құнын кім белгілейді?

- 1) жергілікті өкілді орган;
- 2) салық органы;
- 3) кәсіпкердің өзі;
- 4) ҚР Үкіметі;
- 5) Парламент.

87. Біржолғы талон қолданылмайтын қызмет түрін көрсетіңіз:

- 1) жалдау шарттары бойынша базарлар аумағындағы тұрақты үй-жайларда өткізу;
- 2) базарларда тауарлар сату;
- 3) көшеттерді, бакша дақылдарын сату;
- 4) қосалқы ауыл шаруашылық өнімдерін сату;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

88. Біржолғы талонды қолдану үшін келесі шарт сақталуы қажет:

- 1) жалдамалы қызметкерлердің еңбегін пайдаланбауы тиіс;
- 2) тоқсандық табысы 2 млн. теңгеден кем болмауы керек;
- 3) қызметкерлер саны 15 адамнан аспауы тиіс;
- 4) мемлекеттік тіркеу туралы куәлігі болуы қажет;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

89. Арнаулы салық режимінің қайсы түрінде әлеуметтік салық төлемейді?

- 1) біржолғы талонда;
- 2) патентте;
- 3) оңайлатылғын декларацияда;
- 4) барлық түрінде;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

90. Біржолғы талонның нысаны мен берілу тәртібін, қызмет түрлерінің тізбесін кім белгілейді?

- 1) уәкілетті мемлекеттік орган;
- 2) жергілікті өкілді орган;
- 3) салық органы;

- 4) Әділет министрлігі;
- 5) Экономика және бюджеттік жоспарлау министрлігі.

91. Дара кәсіпкерлер арнаулы салық режимінің қандай түрімен жұмыс жасағанда мемлекеттік тіркеуден босатылады?

- 1) біржолғы талон;
- 2) патент;
- 3) оңайлатылған декларация;
- 4) босатылмайды;
- 5) дұрыс жауабы жоқ.

92. Патент қандай мерзімге беріледі?

- 1) кемінде бір айға;
- 2) бір күнге;
- 3) кемінде бес жылға;
- 4) тоқсан күнге;
- 5) бір жылдан көп мерзімге.

93. Патент бойынша салық сомасы қалай анықталады?

- 1) мәлімделген табыстың 2%;
- 2) тоқсандық табыстың 3%;
- 3) бір айдағы табыстың 3%;
- 4) мәлімделген табыстың 5%;
- 5) тоқсандық табыстың 5%.

94. Патент қажетті құжаттар өткізілгеннен кейін қанша күннің ішінде беріледі?

- 1) бір күн ішінде;
- 2) үш күн ішінде;
- 3) бес күн ішінде;
- 4) кемінде он күн ішінде;
- 5) дұрыс жауабы жоқ.

95. Кәсіпкер патент алу үшін қандай табыс сомасын көрсетеді?

- 1) шамаланған жылдық табысын;
- 2) ұйғарылған тоқсандық табысын;
- 3) нақты жылдық табысын;
- 4) табыс сомасын көрсетпейді;
- 5) дұрыс жауабы жоқ.

96. Нақты табыс патент алған кездегі мәлімделген табыстан асып кеткен жағдайда кәсіпкер қандай әрекет жасайды?

- 1) бес күн ішінде артық соманы мәлімдейді;
- 2) келесі патент құнына қосып төлейді;
- 3) он күн ішінде хабарлайды;
- 4) жалпыға бірдей белгіленген тәртіп бойынша төлейді;
- 5) ешқандай әрекет жасамайды.

97. Жаңадан құрылған заңды тұлғалар оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимін қолдану үшін өтінішті қандай мерзімде береді?

- 1) мемлекеттік тіркелгеннен кейін он күннен кешіктірмей;
- 2) мемлекеттік тіркеуге қойылған күні;
- 3) мемлекеттік тіркелгенге дейін;
- 4) мемлекеттік тіркелгеннен кейін үш күн ішінде;
- 5) кез келген уақытта.

98. Дара кәсіпкерлерге оңайлатылған декларация бойынша есептелген салық сомасын әрбір қызметкер үшін 1,5% азайтуда жалдамалы қызметкерлердің орташа айлық жалақысы қандай болу керек?

- 1) кемінде ең төменгі жалақының 2 еселенген мөлшеріндей;
- 2) кемінде ең төменгі жалақының 2,5 еселенген мөлшеріндей;
- 3) кемінде ең төменгі зейнетақының 2 еселенген мөлшеріндей;
- 4) кемінде ең төменгі күнкөріс шамасының 2 еселенген мөлшеріндей;
- 5) дұрыс жауабы жоқ.

99. Жеке тұлғалардың сыйақылар мен ұтыстар түріндегі табыстарға салық ставкасы қандай?

- 1) 10%;
- 2) 15%;
- 3) 13%;
- 4) 20%;
- 5) 5%.

100. Жеке тұлғалардың дивидендтер түріндегі табыстарына қандай ставка бойынша салық салынады?

- 1) 5%;
- 2) 15%;

- 3) 8%;
- 4) 10%;
- 5) 3%.

101. Арнаулы салық режимінің қандай түрін қолданғанда жалдамалы қызметкерлердің жалақысынан жалпыға бірдей белгіленген тәртіп бойынша жеке табыс салығы ұсталуы керек?

- 1) оңайлатылған декларация;
- 2) біржолғы талон;
- 3) патент;
- 4) барлық түрінде;
- 5) дұрыс жауабы жоқ.

102. Кәсіпкерлік субъектілерін дамытуға көмектесетін және оларға кәсіпкерліктің дамуы мен кәсіпкерлік қызметті жүргізуге қажетті жағдай жасау үшін қызметтер көрсететін ұйымдар мен бірлестіктер жиыны – бұл:

- 1) кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымы;
- 2) шағын кәсіпкерлікті қолдау орталықтары;
- 3) индустриялық аймақ;
- 4) бизнес-инкубатор;
- 5) технологиялық парк.

103. Оқытуды, ақпараттық қамтамасыз етуді, кеңес берушілік және маркетингтік қызметтер көрсетуді, шағын кәсіпкерлік субъектілерінің жобаларына құқықтық, экономикалық және технологиялық сараптама жасауды жүзеге асыратын заңды тұлғалар – ол:

- 1) шағын кәсіпкерлікті қолдау орталықтары;
- 2) кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымы;
- 3) технологиялық бизнес-инкубатор;
- 4) технополис;
- 5) технопарк.

104. Шағын кәсіпкерлікті дамытуға мемлекет тарапынан бөлінетін қаражаттар мен меншікті қаржылық қаражаттарын тиімді пайдалану келесі қаржылық институттың негізгі мақсаты болып табылады:

- 1) «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры АҚ-ның;
- 2) лизингтік компаниялардың;

- 3) микрокредиттік ұйымдардың;
- 4) «Қазақстанның инвестициялық қоры» АҚ-ның;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

105. Шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қалыптасуы кезеңінде өндірістік үй-жайлар, құрал-жабдықтар беру, ұйымдық, құқықтық, қаржылық, консалтингтік және ақпараттық қызметтер көрсету жолымен оларды қолдау үшін құрылатын заңды тұлға – ол:

- 1) бизнес-инкубатор;
- 2) технологиялық бизнес-инкубатор;
- 3) технопарк;
- 4) технополис;
- 5) лизингтік компания.

106. Бизнес-инкубаторлардың шеңберінде шағын кәсіпорындар қандай сатылардан өтеді?

- 1) барлық жауап дұрыс;
- 2) үміткерлер ішінен жаңа клиентті таңдау;
- 3) бизнес-инкубатор тарапынан белсенді қызметтер көрсету;
- 4) кәсіпорынның , жұмыскерлер санының өсуі;
- 5) кәсіпорынның бизнес-инкубатордан шығуы.

107. Жеткізушінің төлемді алуды жеделдету мақсатында жүргізілетін операция – ол:

- 1) факторингтік операция;
- 2) лизингтік операция;
- 3) форфейтингтік операция;
- 4) франчайзингтік операция;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

108. Лизингтік операцияға кімдер қатысады?

- 1) кәсіпорын, лизингтік компания және лизинг алушы;
- 2) лизинг беруші және лизинг алушы;
- 3) жабдықтаушы және өндіруші;
- 4) кәсіпорын мен лизинг алушы;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

109. Кәсіпорындарға лизинг затын жалға беруші мамандандырылған мекеме – ол :

- 1) лизингтік компания;

- 2) өндіруші кәсіпорын;
- 3) факторингтік компания;
- 4) франчайзер;
- 5) дұрыс жауап жоқ

110. Лизинг субъектілерін келесі түрде бөлуге болады:

- 1) тікелей және жанама;
- 2) негізгі және көмекші;
- 3) қосымша және қосалқы;
- 4) негізгі және қосымша;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

111. Инновациялық қызметтің жаңа немесе жетілдірілген өнім, технологиялық үрдіс түрінде іске асырылған нәтижесі – ол:

- 1) инновация;
- 2) ноу-хау;
- 3) өнертапқыштық;
- 4) инновациялық қызмет;
- 5) барлық жауап дұрыс.

112. Өндірістің және қоғамды басқарудың әр түрлі салаларына жаңа идеяларды, ғылыми білімдерді, технологиялар мен өнім түрлерін енгізуге бағытталған қызмет – ол :

- 1) инновациялық қызмет;
- 2) инновация;
- 3) ғылыми-техникалық прогресс;
- 4) ноу-хау;
- 5) барлық жауап дұрыс.

113. Жаңа немесе жетілдірілген өнім алу мақсатында ғылыми, ғылыми-техникалық және интеллектуалдық әлеуетті пайдалану жөніндегі іс-шаралар жүйесі – ол :

- 1) кәсіпорынның инновациялық қызметі;
- 2) инновация;
- 3) инновациялық қызмет;
- 4) ұлттық инновациялық жүйе;
- 5) дұрыс жауабы жоқ.

114. Төмендегілердің қайсысын инновациялық қызметтің сыртқы мотивтеріне жатқызамыз?

- 1) барлық жауап дұрыс;

- 2) салық, ақша-кредиттік және қаржы саясатындағы өзгерістер;
- 3) бәсекелестердің белсенді әрекет етуі;
- 4) кәсіпорындардың шаруашылық жүргізудің жаңа жағдайларына бейімделу қажеттілігі;
- 5) тұтынушылық талғам мен өткізу нарықтарының динамикасы және жетілуі.

115. Төмендегілердің қайсысы инновациялық қызметтің ішкі мотивіне жатпайды?

- 1) салық, ақша-кредиттік және қаржы саясатындағы өзгерістер;
- 2) сату көлемін арттыруға ұмтылу;
- 3) жаңа нарықтарға өту;
- 4) кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін жақсарту;
- 5) кәсіпорынның қаржы тұрақтылығын қамтамасыз ету.

116. Инновациялық үрдісті басқару тұрғысынан технологиялық бизнес-инкубаторлар құру келесіге мүмкіндік береді:

- 1) барлық жауап дұрыс;
- 2) инновациялық циклдің ұзақтығын қысқартуға мүмкіндік беретін басқарушылық шешім қабылдауға;
- 3) инвестициялық шешім қабылдауда бюрократиялық тәртіпті қысқартуға;
- 4) инновациялық кәсіпорынның басқару құрылымын оңтайландыруға;
- 5) инновациялық жүйеде білім беру мен алмасу үшін жағдай жасауға.

117. Инновациялық жобаны іске асыру үшін қажетті жұмыстар мен қызметтерді ұсынатын материалдық-техникалық кешенге құқығы бар заңды тұлға:

- 1) технопарк;
- 2) технополис;
- 3) технологиялық бизнес-инкубатор;
- 4) концерн;
- 5) холдинг.

118. Технопарктер алғаш рет қай елде пайда болды?

- 1) АҚШ-та;
- 2) Жапонияда;

- 3) Қытайда;
- 4) Малайзияда;
- 5) Сингапурда.

119. Төменде берілгендердің қайсысын технопарктер қызметінің негізгі сипаттамасына жатқызуға болады?

- 1) барлық жауап дұрыс;
- 2) өзіне тиесілі жылжымайтын мүлігі және жері болады;
- 3) ғылыми-зерттеу және білім беру мекемелерімен ресми байланыста болады;
- 4) ғылыми сыйымдылықты және жоғары технологиялы кәсіпорындар қалыптастырады;
- 5) ГТП-ның дамуына сай техникалар мен технологияларды ұдайы жаңартып отырады.

120. Әлемдік тәжірибеге сәйкес технопарктер моделін көрсетіңіз:

- 1) американдық, жапондық және аралас;
- 2) қытайлық, сингапурлық және жапониялық;
- 3) жапониялық және корейлік;
- 4) американдық, қытайлық және аралас;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

121. Жекелеген қала немесе аймақ негізінде құрылған және сол аймақтың өмірлік қызметін қамтамасыз ететін дамыған инфрақұрылымы бар ғылыми-өндірістік кешен:

- 1) технополис;
- 2) технопарк;
- 3) бизнес-инкубатор;
- 4) технологиялық бизнес-инкубатор;
- 5) инновация.

122. Технополистерді құру идеясы алғаш рет қай елде жүзеге асырылды?

- 1) Жапонияда;
- 2) Қытайда;
- 3) АҚШ-та;
- 4) Сингапурда;
- 5) Ресейде.

123. Инновацияларды енгізуге бағытталған және инвестицияны көздейтін, сондай-ақ белгілі бір уақыт мерзімі ішінде іске асырылатын және аяқталған сипаты бар іс-шаралар кешені – ол:

- 1) инновациялық жоба;
- 2) инновациялық қызмет;
- 3) кәсіпорынның инновациялық қызметі;
- 4) ұлттық инновациялық қор;
- 5) инвестициялық жоба.

124. Кешенді кәсіпкерлік лицензия шартын жасасу және орындау кезінде делдалдық қызметті жүзеге асыратын жеке немесе заңды тұлға:

- 1) лицензиялық брокер;
- 2) франчайзер;
- 3) субфранчайзер;
- 4) франчайзи;
- 5) франчайзинг.

125. 2003-2015 жылдарға арналған индустриялық-инновациялық даму стратегиясы қанша кезеңнен тұрады?

- 1) үш;
- 2) бес;
- 3) екі;
- 4) төрт;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

126. Франчайзинг – бұл:

- 1) барлық жауап дұрыс;
- 2) бірқатар келісімдермен бекітілген өзара қарым-қатынастар жүйесіне негізделген кәсіпкерлік нысаны;
- 3) табысты бизнесті сатып алу-сату арқылы одан әрі тарату;
- 4) айрықша құқықтар кешенінің құқық иеленушісі және осы кешенді басқа тұлғаға өтемді негізде пайдалануға беретін кәсіпкерлік қызмет;
- 5) шағын және ірі бизнестің интеграциясы.

127. Франчизаны пайдалану құқығын беретін адам – ол:

- 1) франчайзер;
- 2) франчайзи;

- 3) франчайзинг;
- 4) франшиза;
- 5) барлық жауап дұрыс.

128. Белгілі фирманың атауын немесе танымал тауарлық белгіні пайдаланып бизнес жүргізу құқығын сатып алатын тұлға – ол:

- 1) франчайзи;
- 2) франчайзер;
- 3) франшиза;
- 4) франчайзинг;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

129. Франчайзи алдыңғы қатарлы танымал фирмадан оның тауарлық маркасын пайдалана отырып тауарларды өткізу құқығын сатып алса, онда ол:

- 1) тауарлық франчайзинг;
- 2) өндірістік франчайзинг;
- 3) іскерлік франчайзинг;
- 4) субфранчайзинг;
- 5) аумақтық франчайзинг.

130. Франчайзер франчайзиге тауарларды (жұмыстарды, қызметтерді), өзі жеткізетін немесе онымен келісу арқылы жеткізілетін шикізатты, материалды, технология мен жабдықтарды пайдалана отырып өнім өндіру мен өткізуге құқық берсе, онда ол:

- 1) өндірістік франчайзинг;
- 2) тауарлық франчайзинг;
- 3) іскерлік франчайзинг;
- 4) көп кешенді франчайзинг;
- 5) конверциялық франчайзинг.

131. Франчайзер жеке тұлғаға немесе компанияға (франчайзиге) өзінің атынан кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру лицензиясын сату немесе жүзеге асыру құқығын беру:

- 1) іскерлік франчайзинг;
- 2) аумақтық франчайзинг;
- 3) өндірістік франчайзинг;
- 4) тауарлық франчайзинг;
- 5) субфранчайзинг.

132. Франчайзингтің франчайзер үшін артықшылықтарын көрсетіңіз:

- 1) барлық жауап дұрыс;
- 2) аз салым жасай отырып өткізу нарықтарын арттыру;
- 3) сатып алушылар талғамын (симатиясын) жаулап алу;
- 4) жұмсалатын шығындарды төмендету;
- 5) қосымша табыс табу мүмкіндігі.

133. Экономиканың шикізаттық емес секторында бәсекеге қабілетті өндіріс орындарын құру жөніндегі жеке сектордың бастамаларына кәсіпорындардың жарғылық капиталына қатысу жолымен қаржылық көмек көрсету:

- 1) инвестициялық қордың мақсаты;
- 2) инновациялық қордың мақсаты;
- 3) даму банкінің негізгі міндеті;
- 4) инвестициялық қордың басымдылығы;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

134. Ұзақ және орта мерзімді төмен пайызды банк кредиттерін беру, сондай-ақ кредиттер бойынша кепілді міндеттемелер беру арқылы жеке сектор мен мемлекеттің бастамаларына қаржылай қолдау көрсету – бұл:

- 1) Даму банкінің негізгі міндеті;
- 2) Инновациялық қордың басты мақсаты;
- 3) Инвестициялық қордың басымдылығы;
- 4) Даму банкінің мақсаты;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

135. Инновациялық қордың негізгі міндетіне төмендегілердің қайсысы жатқызылады?

- 1) инновациялық инфрақұрылым элементтерін құруға қатысу;
- 2) шикізаттық бағыттан бас тарту;
- 3) төмен пайызды кредиттер беру;
- 4) кәсіпорындардың жарғылық капиталына үлестік қатысу;
- 5) дұрыс жауап жоқ.

136. Сату-сатып алу объектісі – ақша айналымы, бағалы қағаздар, валюталық қатынастар болатын кәсіпкерлік түрі:

- 1) қаржылық кәсіпкерлік;

- 2) өндірістік кәсіпкерлік;
- 3) кеңес беру кәсіпкерлігі;
- 4) консалтингтік кәсіпкерлік;
- 5) коммерциялық кәсіпкерлік.

137. Кәсіпкерлік қызметтің негізгі белгілеріне төмендегілердің қайсысы жатқызылмайды?

- 1) кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымының дамуы;
- 2) мүліктік және ұйымдастырушылық дербестік;
- 3) тәуекел мен жауапкершіліктің болуы;
- 4) экономикалық мүдделілік;
- 5) іскерлік іс -әрекеттерді жүзеге асыру.

138. Мемлекеттік-жеке әріптестік қағидаттарында кәсіпкерлік қызметін жүзеге асыратын кәсіпкерлік нысаны:

- 1) әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорация;
- 2) коммерциялық кәсіпкерлік;
- 3) мемлекеттік кәсіпкерлік;
- 4) аралас кәсіпкерлік;
- 5) бірлескен кәсіпкерлік.

139. Тәуекелді талдау әдістері келесі түрде бөлінеді:

- 1) сандық және сапалық;
- 2) әлеуметтік және басқарушылық;
- 3) сандық және салыстырмалы талдау;
- 4) экономикалық және статистикалық;
- 5) сандық және сараптамалық.

140. Тәуекелді басқару әдістеріне төмендегілердің қайсысы жатқызылады?

- 1) барлық жауап дұрыс;
- 2) лимиттеу;
- 3) хеджирлеу;
- 4) секьюритизация;
- 5) әртараптандыру.

141. Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде туындайтын тәуекелді кооперацияға қатысушы әріптестерге беру – ол:

- 1) хеджирлеу;
- 2) лимиттеу;
- 3) өзін-өзі сақтандыру;

- 4) сақтандыру;
- 5) дұрыс жауабы жоқ.

142. Бір мақсатқа жетуге мүдделі жекелеген заңды және жеке тұлғалар арасындағы бақталастық – ол:

- 1) бәсеке;
- 2) бәсекелік артықшылық;
- 3) бәсекеге қабілеттілік;
- 4) бәсекелік күш;
- 5) дұрыс жауабы жоқ.

143. Төмендегілердің ішінен бәсекенің түрлеріне жатпайтынын көрсетіңіз:

- 1) экономикалық бәсеке;
- 2) бағалық бәсеке;
- 3) еркін бәсеке;
- 4) олигополиялық бәсеке;
- 5) дұрыс жауабы жоқ.

144. Нарықта қайсыбір тауарды өндірушілер мен тұтынушылар (сатып алушылар мен сатушылар) көп болғанда әрекет ететін бәсеке нысаны – ол:

- 1) еркін бәсеке;
- 2) олигополиялық бәсеке;
- 3) монополиялық бәсеке;
- 4) бағалық бәсеке;
- 5) бағадан тыс бәсеке.

145. Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін қажетті экономикалық шарттарға төмендегілердің қайсысы жатқызылады?

- 1) барлық жауап дұрыс;
- 2) кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымының дамуы;
- 3) ақша қаражаттары және олардың қол жетерлік болуы;
- 4) төлем қабілетті сұраныстың болуы;
- 5) мемлекеттің тұрақты экономикалық саясаты.

146. Өнімді (қызметті, жұмысты) сатумен, шикізаттар мен материалдарды сатып алумен және т.б. байланысты орын алатын тәуекел түрі:

- 1) өндірістік;
- 2) коммерциялық;

- 3) қаржылық;
- 4) инвестициялық;
- 5) экономикалық.

147. Тәуекелдің әлеуетті облысын және факторларын анықтауға, оның мүмкін болатын түрлерін айқындауға мүмкіндік беретін талдау әдісі – ол:

- 1) сапалық талдау;
- 2) сараптамалық талдау;
- 3) сандық талдау;
- 4) статистикалық талдау;
- 5) экономикалық талдау.

148. Кәсіпкер түсінігін алғаш рет енгізген ағылшын экономисі – ол:

- 1) Р. Контильон;
- 2) Ж.Б. Сэй;
- 3) А. Смит;
- 4) А. Маршал;
- 5) Дж. Б. Кларк.

149. Тәуекелді операциялардан болуы мүмкін зияндарды жабу үшін кәсіпкерлер өздерінің меншікті резервтік қорларын құруы – ол:

- 1) өзін-өзі сақтандыру;
- 2) сақтандыру;
- 3) хеджирлеу;
- 4) лимиттеу;
- 5) секьюритизация.

150. Салықтар мен басқа да міндетті төлемдерді төлеу жөніндегі барлық салық міндеттемелерін есептеу кезінде салық төлеуші қолданатын салық заңдары нормаларының жиынтығы – ол :

- 1) салық режимі;
- 2) арнаулы салық режимі;
- 3) жалпы салық режимі;
- 4) салық кезеңі;
- 5) барлық жауап дұрыс.



ТЕРМИНОЛОГИЯЛЫҚ СӨЗДІК (ГЛОССАРИЙ)

Акционерлік қоғам – өз қызметін жүзеге асыру үшін қаражат тарту мақсатымен акциялар шығаратын заңды тұлға.

Акция – үлесті немесе меншікті куәландыратын бағалы қағаз; акционерлік қоғам шығаратын және акционерлік қоғамды басқаруға қатысу, дивиденд алу және қоғам таратылған жағдайда оның мүлкінің бір бөлігін алу құқығын куәландыратын бағалы қағаз.

Алымдар – уәкілетті мемлекеттік органдар тіркеу іс-әрекеттерін жасаған кезде және оны куәландыратын құжаттың түпнұсқасын берген кезде алынатын біржолғы міндетті төлемдер; салық төлеушілерге белгілі бір құқықтық мәртебе берілгенде немесе белгілі бір қызмет түрін бас-тар алдында төленетін төлем.

Арнаулы салық режимі – салық төлеушілердің жекелеген санаттары үшін белгіленетін және жекелеген салық түрлерін есептеу мен төлеудің, сондай-ақ олар бойынша салық есептілігін берудің оңайлатылған тәртібін

қолдануды көздейтін бюджетпен есеп айырысудың ерекше тәртібі.

Әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорация – өз қызметін өндірістен және тауарлар мен қызмет сатудан табыс табу мақсатында ұйымдастыратын тұрлаулы бизнес құрылым; ол мемлекеттік-жеке әріптестік қағидаттарында кәсіпкерлік қызметін жүзеге асырады, оның тапқан табысының бір бөлігі өз қызметін жүзеге асырып отырған өңірдегі халықтың мүддесіне орай әлеуметтік, экономикалық немесе мәдени жобаларды іске асыру үшін қайта инвестицияланады.

Бағалық бәсеке – баға арқылы, яғни бағаны көтеру немесе төмендету көмегімен жүргізілетін бәсекелік күрес.

Бәсеке – қандай да бір құндылықтарды иелену үшін индивидтер, топтар немесе қоғам арасындағы күрес; бір мақсатқа жетуге мүдделі жекелеген заңды және жеке тұлғалар (бәсекелестер) арасындағы бакталастық (бәсекелестік).

Бизнес – пайда әкелетін кез келген қызмет түрі. Пайда табуға бағытталған іс немесе экономикалық қызмет.

Бизнес-жоспар – жоспарланған істің (жобаның) нақты іске асатындығын көрсететін экономикалық негізделген аналитикалық құжат.

Бизнес-инкубатор – шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қалыптасуы кезеңінде өндірістік ұйымдар, құрал-жабдықтар беру, ұйымдық, құқықтық, қаржылық, консалтингтік және ақпараттық қызметтер көрсету жолымен оларды қолдау үшін құрылатын заңды тұлға.

Дара кәсіпкерлік – азаматтардың немесе жеке тұлғалардың өздерінің меншігіне негізделе отырып, тәуекелге бару және мүліктік жауапкершілігі арқылы жүзеге асырылатын табыс табуға бағытталған бастамашылық қызметі.

Дивиденд – акционердің әрбір акция үшін алатын табысы; акционердің өзіне тиесілі акциялар бойынша акционерлік қоғам төлейтін кірісі.

Еңбек шарты – қызметкер мен жұмыс берушінің арасындағы жазбаша келісім.

Еңбекті нормалау – нақты ұйымдастыру – техникалық жағдайларында қызметкерлердің жұмысты орындауға (өнім бірлігін дайындауға) арналған қажетті еңбек (уақыт) шығындарын айқындау.

Еркін бәсеке – нарықта қандай да бір тауарды өндірушілер мен тұтынушылардың (сатушылар мен сатып алушылар) көп болуы, нарыққа енуде шектеудің болмауы, нарықтық бағаларға бақылаудың жоқтығы.

Жай серіктестік – ортақ үлестік меншік негізінде жүзеге асырылатын кәсіпкерлік нысаны.

Жалақы – қызметкердің біліктілігіне, орындалатын жұмыстың күрделілігіне, санына, сапасына және жағдайына байланысты еңбек үшін төленетін сыйақы.

Жарғы – шаруашылық жүргізуші субъектінің мақсатын, бейінін және міндетін, оның қызмет саласын, басқару және бақылау органын, мүлкінің құрылу тәртібін, пайданы бөлуді және өзге де жағдайларды анықтайтын құжат.

Жарғылық капитал – жаңадан құрылған кәсіпорынның (ұйымның, мекеменің) өз қызметін бастау үшін қажетті ақша салымдарының сомасы. Ол құрылтайшылардың салымдарының (үлестерінің, акцияларының, жарналарының) жиынтығынан құралады.

Жауапкершілігі шектеулі серіктестік – бір немесе бірнеше адам құрған, жарғылық капиталы құрылтай құжаттарымен белгіленген мөлшерде үлеске бөлінген серіктестік.

Инновациялық жоба – инновацияларды енгізуге бағытталған және инвестицияны көздейтін, сондай-ақ белгілі бір уақыт мерзімі ішінде іске асырылатын және аяқталған сипаты бар іс-шаралар кешені.

Инновациялық инфрақұрылым – ҚР инновациялық қызметінің бір-бірімен өзара іс-қимыл жасайтын мамандандырылған субъектісінің жүйесі.

Инновациялық қызметтің субъектілері – инновациялық қызметті жүзеге асыратын жеке және заңды тұлғалар.

Инновациялық үрдіс – ғылыми идеялардың туындауынан бастап оның іс жүзінде пайдаланылуына дейінгі уақыт аралығы.

Инфрақұрылым – өндіріспен тауар айналымының қалыпты қызмет етуі үшін және адамдардың тұрмыс-тіршілігіне жағдай жасауға арналған салалар жиынтығы.

Картель – өздерінің өндірістік және коммерциялық дербестігін сақтап, қатысушылары өндіріс көлемі, өткізу нарығы, сату шарт-

тары, баға, төлем мерзімі және т.б. туралы келісетін кәсіпкерлер бірлестігі.

Кәсіпкерлік – азаматтар мен заңды тұлғалардың сұранысты қанағаттандыру арқылы таза табыс табуға бағытталған ынталы қызметі.

Кәсіпкерлік тәуекел – белгіленген іс-шара іске аспаған, сондай-ақ жіберілген қателіктер салдарынан кәсіпкердің зиян шегу ықтималдылығы.

Кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымы – кәсіпкерлік субъектілерін дамытуға көмектесетін және оларға кәсіпкерліктің дамуы мен кәсіпкерлік қызметті жүргізуге қажетті жағдай жасау үшін қызметтер көрсететін ұйымдар мен бірлестіктер жиыны.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі – бәсекелестерінің өнімдерімен салыстырғанда бағасы және бағадан тыс сипаттамалары бойынша тұтынушылар үшін тартымдырақ болатын өнімдер өндіру мен өткізудің нақты және әлеуетті мүмкіндігі; кәсіпорынның нарықтағы үлесі, өндіру, өткізу және дамыту қабілеттілігі, басшылықтың алға қойған мақсатты жүзеге асыру қабілеттілігі сияқты сипаттамалар жиынтығы.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы – кәсіпорынның өз қызметін қаржыландыру мүмкіншілігі.

Ол кәсіпорынның дұрыс жұмыс жасауы үшін қажетті қаржылық ресурстармен қамтамасыз етілуін, оларды ұтымды орналастыру мен тиімді пайдалануды, басқа жеке және заңды тұлғалармен қаржылық өзара қарым-қатынасын, төлем қабілеттілігі мен қаржылық тұрақтылығын сипаттайды.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы – тәуекелділіктің мүмкін болатын деңгейінде төлем қабілеттілігі мен несие қабілеттілігін сақтай отырып, табысты өсіру негізінде қаржыны бөлу (тарату) мен пайдалану арқылы кәсіпорынның дамуын көрсететін қаржы ресурстарының жағдайы.

Келісімшарт, өзара шарт (контракт) – ауызша немесе жазбаша келісім, ол бойынша келісуші жақтардың бірі екіншісі үшін белгілі бір шартпен және белгіленген мерзімде әлдебір нәрсені орындауға міндеттенеді.

Коммерциялық емес ұйым – өз қызметінің негізгі мақсаты ретінде табыс табуды көздемейтін және таза табысын қатысушыларына үлестірмейтін заңды тұлға.

Коммерциялық ұйым – өз қызметінің негізгі мақсаты ретінде табыс табуды көздейтін заңды тұлға.

Консорциум – нақты міндеттерді шешу, ірі мақсатты бағдарламалар мен жобаларды жүзеге

асыру үшін құрылған уақытша немесе тұрақты бірлестік.

Концерн – меншік пен бақылау бірлігін сипаттайтын бірлестік; ол инвестициялық, қаржылық, табиғат қорғаушылық, сыртқы экономикалық және басқа да қызметтерді, өндірістік даму мен ғылыми-техникалық функцияларды ерікті түрде орталықтандыру негізінде бірлескен қызметті жүзеге асыратын дербес кәсіпорындар бірлестігі.

Қаржы – ақшалай қаражат қорларын құру және пайдалану үдерісінде экономикалық қатынасты көрсететін экономикалық категория.

Қаржы нарығы – қаржы қызметтерін көрсету мен тұтынуға, сондай-ақ қаржы құралдарының шығарылуы мен айналысына байланысты қарым-қатынастар жиынтығы.

Қаржы ресурстары – мемлекет, кәсіпорын және ұйымның иелігінде болатын ақшалай қаражат қорларының жиынтығы. Ол жалпы ұлттық өнім және ұлттық табысты бөлу мен қайта бөлу үрдісінде құрылады.

Қаржылық өнеркәсіптік топтар – өнеркәсіптік, банктік, сақтандыру және сауда капиталдарын, сондай-ақ кәсіпорындар мен ұйымдардың интеллектуалдық әлеуетін (потенциалын) біріктіретін бірлестік.

Қаржылық талдау – шаруашылық жүргізуші субъектілердің, салалардың, аумақтардың қаржы жағдайын кешенді бағалауға бағытталған талдау.

Қаржылық тұрақтылық – табыстың шығыннан тұрақты дәрежеде артуы; ол ақша қаражаттарын еркін пайдалануды қамтамасыз етеді және оларды тиімді пайдалану арқылы өнім өндіру және өткізу үрдісінің үздіксіз болуына жағдай жасайды.

Қарыздық капитал – несиелер, облигацияларды шығару және сату, басқа ақшалай міндеттемелердің түрлері бойынша қаражат алу есебінен пайда болатын капитал.

Қарыздық қаражат – банктің кәсіпорынға несие түрінде беретін ақшалай қаражаты.

Қосымша жауапкершілігі бар серіктестік – қатысушылары серіктестік міндеттемелері бойынша жарғылық капиталға қосқан өздерінің салымдарымен, ал бұл сомалар жеткіліксіз болған жағдайда енгізген салымдарының еселенген мөлшерінде өздеріне тиесілі қосымша мүлікпен жауап беретін серіктестік.

Қосымша капитал – негізгі қорларды қайта бағалаудан және эмиссиялық табыстардан құралған капитал.

Қызметкер – жұмыс берушімен еңбек қатынастарында тұратын және жеке еңбек шарты бойынша жұмысты тікелей орындайтын жеке тұлға.

Лизинг – бір жағынан инвестициялық қызмет түрі болса, екінші жағынан жалдың (аренданың) ерекше түрі болып табылады, бірақ жалдан (арендадан) айырмашылығы лизинг алушы лизинг затын болашақта өз меншігіне өткізу құқығына ие бола алады.

Лицензия – құзыретті органдардың жеке немесе заңды тұлғаға қызметтің жекелеген түрімен айналысуға беретін рұқсаты.

Лицензиялық кешен – бірқатар санаткерлік меншік объектілеріне (тауар таңбасына, фирмалық атауға, қызмет көрсету таңбасына, патентке, ноу-хауға, өндіріс құпияларына) құқықтар.

Мәміле – азаматтар мен заңды тұлғалардың азаматтық құқықтары мен міндеттерін белгілеуге, өзгертуге немесе тоқтатуға бағытталған әрекеттері; тауардың немесе қаржы құралының бір тұлғадан екіншісіне ауысуы.

Олигополиялық бәсеке – нарықтың едәуір бөлігін бақылайтын бірнеше ірі кәсіпорындардың (бірлестіктердің) бәсекелік күресі.

Өкілдік – заңды тұлғаның тұрған жерінен тыс орналасқан

және оның мүдделерін қорғау мен өкілдігін жүзеге асыратын, оның атынан мәмілелер мен өзге де құқықтық әрекеттер жасайтын оқшау бөлімше.

Өндірістік кооператив – азаматтардың бірлескен кәсіпкерлік қызметі үшін мүшелік негізде олардың өз еңбегімен қатысуына және мүшелерінің мүліктік жарналарын біріктіруіне негізделген ерікті бірлестігі.

Өтімділік – Кәсіпорынның (ұйымның, банктің) өзінің қысқа мерзімді міндеттемелерін өтеу немесе төлеу қабілеттілігі; өз міндеттемелерін уақтылы өтеу үшін активтерін ақшалай қаражатқа жылдам айналдыру мүмкіндігі.

Пул – қатысушылары пайданы бөлудің ерекше тәртібін қарастыратын кәсіпкерлер бірлестігі; оның қатысушыларының пайдасы алдымен «ортақ қазанға» түседі, ал содан кейін олардың арасында алдын ала белгіленген арақатынас (пропорция) бойынша бөлінеді.

Резервтік капитал – кәсіпорынның пайдасынан белгілі бір мөлшерде аударымдар жасау арқылы құрылатын меншікті қаражатының бір бөлігі.

Реттелетін бәсеке – нарықтық субъектілерді дамыту мен олардың қызметін реттеу үшін жағдай жасау мақсатында экономикалық үрдістерге мемлекеттің араласуы.

Салық – белгілі бір мөлшерде, қайтарымсыз және өтеусіз сипатта болатын, бюджетке төленетін міндетті ақшалай төлемдер; белгілі бір мерзімде және белгілі бір көлемде алынатын, заң бойынша қарастырылған міндетті төлемдер.

Салық режимі – салықтар мен басқа да міндетті төлемдерді төлеу жөніндегі барлық салық міндеттемелерін есептеу кезінде салық төлеуші қолданатын салық заңнамасы нормаларының жиынтығы.

Сенім (коммандитті) серіктестігі – серіктестіктің міндеттемелері бойынша өзінің бүкіл мүлкімен қосымша жауап беретін бір немесе одан да көп қатысушыларымен (толық серіктестер) қатар, серіктестіктің мүлкіне өздері салған салымдардың жиынтығымен шектелетін және кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруға қатыспайтын қатысушыларды (коммандиттерді) да енгізетін серіктестік.

Синдикат – қатысушылары өз арасындағы артық (қажеті жоқ) бәсекені болдырмас үшін бірыңғай өткізу органы (сауда кеңсесі) арқылы өнімдерін өткізетін болады. Синдикаттың қатысушылары коммерциялық дербестігін толық көлемде сақтамағанымен өздерінің заңдық, өндірістік, шаруашылық дербестігін сақтайтын болады.

Таза лизинг – лизинг нысана-сына техникалық қызмет көрсетуді және оның ағымдағы жөндеуін лизинг алушы жүзеге асырады.

Таза монополия – Қандай да бір (уникалды) өнімді өндіретін (жұмыс орындайтын қызмет көрсететін) тек бір ғана жеке фирманың болуын және ол өнімді алмастыратын басқа өнімдердің болмауы.

Тарифтік жүйе – еңбекке ақы төлеу жүйесінің бір түрі, мұнда қызметкерлердің жалақысы тарифтік ставкалар және тарифтік кестелер негізінде сараланып айқындалады.

Тарифтік кесте (тор) – орындалатын жұмыстардың күрделілігі мен қызметкерлердің біліктілік сипаттамалары бойынша саралауды көздейтін тарифтік разрядтар мен тарифтік коэффициенттердің жиынтығы.

Тарифтік мөлшерлеме (ставка) – қызметкердің уақыт бірлігі ішінде белгілі бір күрделіліктегі (біліктіліктегі) еңбек нормасын орындағаны үшін еңбегіне ақы төлеудің белгіленген мөлшері.

Тарифтік разряд – жұмыстың күрделілік деңгейі және осы жұмысты орындау үшін қажетті біліктілік деңгейінің көрсеткіші.

Тәуекел – жоспарланған табыс көлемін ала алмау, зияндар

мен жоғалтулардың туындау ықтималдылығы. Әр түрлі қолайсыз жағдайларға байланысты күтілген табысты, ақшалай қаражаттарды немесе мүлікті жоғалтудың туындау қаупі.

Технологиялар трансферті – құқық иесінен инновациялық қызмет субъектілеріне Қазақстан Республикасында және шет елдерде патенттелген инновацияларды пайдалану құқықтарын беру үрдісі.

Технологиялық бизнес-инкубатор – инновацияны құру, қорғау құжаттарын алуға өтініштерді ресімдеу және инновациялық жобаны дайындау үшін жеке және заңды тұлғаларға құқықтық, ұйымдық, ақпараттық және өзге де қызметтер ұсынуды жүзеге асыратын заңды тұлға.

Технологиялық парк – инновациялық өнім өндіруге бағытталған ғылым және білім мекемелерімен іскерлік келісімшарты бар, инновациялық өнім өндіруге мүмкіндік беретін арнайы аумағы бар ұйым.

Технополис – қаланың немесе аймақтың шеңберінде қызмет ететін технопарктер, инкубаторлар және өзге инновациялық құрылымдар кешені.

Толық лизинг – лизинг нысана-сына техникалық қызмет көрсетуді және оның ағымдағы жөндеуін лизинг беруші жүзеге асырады.

Толық серіктестік – мүлкі жеткіліксіз болған жағдайда қатысушылары серіктестіктің міндеттемелері бойынша өздеріне тиесілі барлық мүлкімен ортақ жауапкершілікте болатын серіктестік.

Төлем қабілетсіздігі – қаржылық міндеттемелерін мерзімінде өтей алмайтын фирманың немесе мемлекеттің қаржылық жағдайы.

Төлем қабілеттілігі – мемлекеттің, заңды және жеке тұлғалардың сауда, несиелік және басқа операцияларға байланысты өздерінің ақшалай міндеттемелерін толығымен орындай алу мүмкіндіктері; кәсіпорынның өзінің міндеттемелері бойынша есеп айырысуды өз уақытында және толығымен жүргізу қабілеттілігі.

Төлемақы – белгілі бір қызмет түрін пайдаланған кезде төленетін міндетті төлем; мемлекет меншігіндегі объектілерді пайдаланған кезде төленетін төлем.

Трест – қатысушылары өздерінің өндірістік, коммерциялық, шаруашылық және заңдық дербестігін жоғалта отырып бірыңғай өндірістік кешенге бірігетін және орталықтандырылған басқару жүйесіне бағынатын кәсіпкерлер бірлестігі.

Ұжымдық шарт – ұйымдағы әлеуметтік-еңбек қатынастарын реттейтін, қызметкерлер ұжымы мен жұмыс берушінің арасындағы жазбаша келісім нысанындағы құқықтық акт.

Факторинг – тауарларды сату мен қызмет көрсету үрдісінде контрагенттер арасында туындайтын төленбеген қарыздарды (борышқорлық талаптарды) факторингтік компаниялардың төлеуімен байланысты туындайтын комиссиялық операция.

Филиал – заңды тұлғаның тұрған жерінен тыс орналасқан және оның міндеттерінің бәрін немесе бір бөлігін жүзеге асырушы оқшау бөлімше.

Франчайзинг – лицензиялық кешеннің құқық иеленушісі және осы кешенді басқа тұлғаға өтемді негізде пайдалануға беретін кәсіпкерлік қызмет.

Холдинг – кәсіпорындар акцияларының бақылау пакетін иеленетін, олардың қызметін бақылау мен басқаруды қамтамасыз ететін бірыңғай құрылымға біріктірілген бас («ұстаушы») компания; акциялардың бақылау пакетін иелену, қатысу жүйесі арқылы кәсіпорындарды басқару мақсатымен құрылған ірі акционерлік компания немесе заңды тұлға.

Шарт – екі немесе одан да көп адамның азаматтық құқықтар мен міндеттерді белгілеу, өзгерту немесе тоқтату туралы келісімі.

Шаруашылық серіктестік – жарғылық капиталы құрылтайшылардың (қатысушылардың) үлесіне (салымдарына) бөлінген коммерциялық ұйым.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы: Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 21 мамырдағы № 254 – III Заңымен өзгертулер мен толықтырулар енгізілген ресми мәтін. – Алматы: Жеті жарғы, 2007. – 136 бет.
2. Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі (Жалпы және Ерекше бөлімдер) : 2-бас., 2007 жылғы 1 ақпанға дейінгі өзгертулер мен толықтырулар енгізілген нұсқасында. – Алматы: Жеті жарғы, 2007. – 488 бет.
3. Қазақстан Республикасының Салық кодексі (2009 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша). – Алматы, 2009 ж.
4. Қазақстан Республикасының Еңбек кодексі. – Алматы: Жеті жарғы, 2007. – 344 бет.
5. Жауапкершілігі шектеулі және қосымша жауапкершілігі бар серіктестіктер туралы. Қазақстан Республикасының Заңы. – Егемен Қазақстан, – 1998 жыл, 30 сәуір.
6. Өндірістік кооператив туралы. Қазақстан Республикасының Заңы. 1995 жылғы 5-қазан №2486. Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерлік. Нормативтік актілер жинағы. – Алматы: ЮРИСТ, 2004. – 234 бет.
7. Шаруашылық серіктестіктер туралы. Қазақстан Республикасы Президентінің заң күші бар Жарлығы. 1995 жылғы 2-мамыр №2255. Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерлік. Нормативтік актілер жинағы. – Алматы: ЮРИСТ, 2004. – 234 бет.
8. Қазақстан Республикасының «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңы. Егемен Қазақстан, – 2006 жыл, 7 ақпан.
9. Қазақстан Республикасының «Акционерлік қоғамдар туралы» Заңы. – Алматы: ЮРИСТ, 2003. – 54 бет.
10. Хозяйственное товарищество: создание, реорганизация, ликвидация. Сборник нормативных актов. – Алматы: ЮРИСТ, 2004. – С. 186.
11. Хозяйственное товарищество. – Алматы: ЛЕМ, 2004. – С. 85.
12. Токсанова А.Н. Основы предпринимательской деятельности. – Астана, 2007. – 480 с.
13. Создание, реорганизация и ликвидация юридических лиц в РК. (практическое пособие). – Алматы: ЛЕМ, 2004. – С. 78.
14. Смагулова Н.Т. Планирование и организация предпринимательства. – Алматы: Экономика, 2002.

15. *Анесянц С.А. Основы функционирования рынка ценных бумаг. – М.: Финансы и статистика, 2004. – С. 144.*
16. *Иванов М. Дивидендная политика акционерных обществ в Казахстане // Рынок ценных бумаг Казахстана, 2002, №4 – С. 22.*
17. *Индивидуальный бизнес в Республике Казахстан. – Алматы: ЛЕМ, 2006.*
18. *Путеводитель индивидуального предпринимателя: Практическое пособие. – Алматы: ТОО «Центральный дом бухгалтера», 2007. – С. 192.*
19. *Предпринимательство: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Г. Б. Поляка, проф. В. А. Швандара – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – С. 735.*
20. *Есиркепов Т., Кемел М. Становление организационно-правовых форм сельскохозяйственных предприятий Казахстана в условиях перехода к рыночным отношениям. – Алматы, 1998. – С. 180.*
21. *Курс экономической теории. Издание 4-е, дополненное и переработанное /Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. – М.: Издание – Киров: «АСА», 2001. – С. 752.*
22. *Малое предпринимательство: теория, мировой опыт и Казахстан /Под ред. Е.Б. Жатқанбаева. – Алматы : Қазақ университеті, 2001. – С. 188.*
23. *Экономика США /Под ред. В.Б. Супяна. – С.-Пб.: Питер, 2003. – С. 651.*
24. *Климкин С.И. Правовые формы предпринимательства в РК. – Алматы: Баспа, 1997. – С. 96.*
25. *Клейнер Г., Кочалов Р. Управление малыми многопрофильными корпорациями. // Проблемы теории и практики управления, 1999, №6. – С. 105.*
26. *Постепенное создание многоукладной экономики – фактор успеха реформы в Китае. // Проблемы теории и практики управления, 2000, №6. – С.16.*
27. *Ли Ли., Кондрашова Л. Демократизация прав собственности: китайский вариант. // Проблемы теории и практики управления, 2003, №2. – С. 24.*
28. *Акционерно-кооперативная модель предприятий в Китае. – «Синь Синь», 1998. – С. 31.*
29. *Арустамов Э.А., Пахомкин А.Н., Митрофанова Т.П. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие. – М.: ИТК «Дашков и К», 2007. – С. 376.*

30. Гугелев А.В. *Инновационный менеджмент: Учебник.* – М. «Дашков и К», 2007 – С. 336.
31. Выварец А.Д. *Экономика предприятия: Учебник для студентов вузов.* – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2007 – С. 543.
32. Окаев К.О., Смагулова Н.Т. *Предпринимательство в РК.* – Алматы: Экономика, 2000 г.
33. Горфинкель В.Я. *Экономика предприятия.* – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2008 г.
34. Сафронов Н.А. *Экономика предприятия.* – М.: «Экономистъ», 2007 г.
35. Қаржы-экономикалық сөздік / Жалпы ғыл. ред. басқарған э.ғ.д., профессор Ә.Ә. Әбішев – Алматы: Экономика, – 720 бет.
36. *Іскер адамның орысша-қазақша экономикалық түсіндірме сөздігі.* Алматы, 2005 ж.
37. М.Г. Лапуста. *Предпринимательство: Учебник.* – М.: ИНФРА – М., 2005.
38. Гусева Т.А. *Как начать свой бизнес.* – С.-Пб. Питер, 2004.
39. Бусыгин А.В. *Предпринимательство: Учебник.* – М. Дело, 2000.
40. *Малый бизнес: Финансовая среда предпринимательства: Учебно-методические пособие.* – М.. Финансы и статистика, 2006.

МАЗМҰНЫ

Кіріспе	3
1-тарау Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру негіздері	5
1.1. Кәсіпкерліктің пайда болу тарихы, мәні және маңызы	—
1.2. Кәсіпкерліктің жіктелуі, түрлері және ұйымдастыру нысандары	10
1.3. Кәсіпкерлік тәуекел және оны басқару	19
1.4. Бизнес-жоспар және оны әзірлеу ерекшеліктері	24
1.5. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру	35
1.6. Кәсіпкерлік қызметте персоналды басқару	38
1.7. Кәсіпкерлердің шаруашылық серіктестермен (әріптестермен) келісімшарттық қарым-қатынасы	48
1.8. Кәсіпкерлік қызметті талдау және тиімділігін бағалау	52
1.9. Кәсіпкерлік қызметтегі бәсеке және бәсекеге қабілеттілік	63
2-тарау Шағын және орта кәсіпкерлік және оны ұйымдастыру ерекшеліктері	73
2.1. Шағын және орта кәсіпкерліктің мәні және экономикадағы рөлі	—
2.2. Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері	83
2.3. Жеке кәсіпорынды құру және тарату тәртібі	95
2.4. Шағын бизнес субъектілеріне салық салу ерекшеліктері	100

2.5.	Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау	112
2.6.	Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымы	118
2.7	Шағын және орта кәсіпкерліктегі инновациялық қызмет	128
2.8.	Франчайзинг – шағын бизнестегі кәсіпкерлік лицензия	139
3-тарау	Кәсіпкерлікті дамыту мен мемлекеттік қолдаудың шетелдік озық тәжірибелері	143
3.1.	Кәсіпкерлікті ұйымдастыру нысандарының шетелдік тәжірибелері	–
3.2.	Шағын көппрофильді корпорациялар мен акционерлік кооперативтік кәсіпорындар	154
3.3.	Шағын кәсіпорындарды қолдаудың шетелдік озық тәжірибелері	163
Тест тапсырмалары		174
Терминологиялық сөздік (глоссарий)		205
Әдебиеттер		213

ЕЛШІБАЕВ Рақымжан Қамытбекұлы

КӘСШКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ

Оқу құралы

Бас редакторы *Анар Сәрсембаева.*

Редакторы: *Қануза Өміргалиева,*

Ақбілек Наурызбай.

Компьютерде беттеген *Ақиқат Ақылова.*

Мұқаба дизайнері *Қанат Мышбаев.*

Басуға 24.06.2009 ж. қол қойылды. Пішімі 60x84^{1/16}

Жедел басылым. Баспа табағы 13,6.

Есептік баспа табағы 10,3. Шартты баспа табағы 12,6.

Қосымша таралымы 500 дана. Тапсырыс №3/62-10. (13.07.2010).

Еркін баға.

«Экономика» баспасы» ЖШС

компьютерлік орталығында беттеліп, көркемделген.

050063, Алматы қаласы, Сайын көшесі, 81-үй.



Е.шібаев Рақымжан

Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университетінің «Экономика» кафедрасының доценті міндетін атқарушы, экономика ғылымдарының кандидаты.

2000 жылы Қазақ мемлекеттік басқару академиясын «Экономика және менеджмент» мамандығы бойынша үздік дипломмен бітірген. Сол жылы осы білім ордасының магистратурасына қабылданып 2002 жылы «Экономика» мамандығы бойынша тәмамдады, сондай-ақ ғылым магистрі академиялық дәрежесін алды.

2002 жылы Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университетінің 08.00.05 – Экономика және халық шаруашылығын басқару мамандығы бойынша аспирантураның күндізгі оқу бөліміне қабылданды. 2006 жылы экономика ғылымдарының кандидаты ғылыми дәрежесін алу үшін кандидаттық диссертация қорғады.

2004 жылдың қыркүйек айынан бастап қазіргі кезге дейін «Экономика» кафедрасында оқытушы, аға оқытушы, доцент міндетін атқарушы болып жұмыс жасап келеді. Жоғары оқу орнындағы жалпы ғылыми-педагогикалық тәжірибесі 8 жыл.

«Экономика» факультетінің «Студенттердің ғылыми қоғамы» үйірмесінің жетекшісі. Университет және республика деңгейінде өткізілетін студенттердің ғылыми олимпиадалары мен тәжірибелік конференцияларын ұйымдастырушылардың бірі. Оның жетекшілігімен студенттер әр түрлі деңгейдегі ғылыми конференцияларда жүлделі орындарды иеленіп жүр.

Бизнесіні ұйымдастыру мен басқару, кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру, шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту, фирманың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету бағытында ғылыми ізденістерін жалғастырып келеді. Ол әр түрлі халықаралық және республикалық ғылыми-тәжірибелік, сондай-ақ әдістемелік конференцияларға қатысып, баяндамалар жасады. Қазіргі кезге дейін 20-дан астам ғылыми мақалалары жарық көрді.