

Б 65.29
С85

М. Б. Султанбеков

КӘСІПКЕРЛІК ІС-ӘРЕКЕТ НЕГІЗДЕРІ ЖӘНЕ ЭКОНОМИКА САЛАЛАРЫ



КЕРЕК
Павлодар

0 05.29
С 85

Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігі
С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті

М. Б. Султанбеков

КӘСІПКЕРЛІК ІС-ӘРЕКЕТ НЕГІЗДЕРІ ЖӘНЕ ЭКОНОМИКА САЛАЛАРЫ

Оқу құралы

Павлодар
2017

865.290я73

ӘОЖ 334.7(574)(075.8)

КБЖ 65.9(5Қаз)я73

К26

**С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университетінің
Ғылыми кеңесімен баспаға ұсынылды**

Пікірсапаршылар:

М. М. Бегентаев – экономика ғылымдарының докторы,
профессор;

Н. К. Машрапов – экономика ғылымдарының кандидаты,
доцент;

С. К. Жетпысбаев – экономика ғылымдарының кандидаты,
доцент.

М. Б. Султанбеков

К26 Кәсіпкерлік іс-әрекет негіздері және экономика салалары :
экономика мамандықтарының студенттеріне арналған оқу
құралы / М. Б. Султанбеков. – Павлодар : Кереку, 2017. – 108 б.

ISBN 978-601-238-718-6

Кәсіпкерлік іс-әрекет негіздері және экономика салалары оқу
құралында оқу курсың толығымен тиянақты меңгеруге арналған
негізгі оқу материалдар толығымен қамтылған.

Экономикалық мамандықтарды даярлайтын жоғары оқу
орындарының студенттеріне және экономика саласы қызықтыратын
көпшілік оқырмандарға арналған.

Оқу құралы оқылатын пәннің оқу жұмыс жоспарына және
бағдарламасына сәйкес әзірленген.

Павлодар мемлекеттік университеті
атындағы ПМУ-Д
академик С.Бейсенбаев
атындағы ғылыми

КІТАПХАНАСЫ

822.481

ӘОЖ 334.7(574)(075.8)

КБЖ 65.9(5Қаз)я73

ISBN 978-601-238-718-6

© Султанбеков М. Б., 2017

© С. Торайғыров атындағы ПМУ, 2017

Материалдың дұрыс болуына, грамматикалық және орфографиялық қателерге
авторлар мен құрастырушылар жауапты

Кіріспе

Бұл курсты оқу барысында Қазақстан экономикасын одан әрі жаңарту мен әртараптандыруды ескере отырып, студенттерді қалыптасқан құқықтық, экономикалық, қаржылық және әкімшілік ортада кәсіпорынның қызмет етуінің жаңа механизмінің білімімен студенттерді қаруландыру мүмкіндігін береді.

Пәннің міндеті – студенттерді кәсіпкерлік ой орындаулары технология сұрақтарының зерттелуі арқылы дербес кәсіпкерлік қызметке дайындау;

- кәсіпкерге қызмет жоспарларының теориялық негіздерін беру;

- баға саясатында білімін кеңейту, өндіріс шығындарына минимизация жасаулар.

Пәнді оқыту мақсатының ең басты тәртібі радиотехника, электроника және телекоммуникациялар сфераға кәсіпкерлік белсенділікті логика маманы туралы тұтас студенттеріне ұсыну. Ерекше назар кәсіпкерлік ойлардың орындалуына практикалық сұрақтарына бөлінеді, кәсіпкер қызмет жоспарлары, баға беру саясатшылары, өндіріс шығындарының төмендеуі, сонымен қатар түрлер мен әдістерге сауда қызметінің өндірісі, фирмалардың қызметінде қолданады.

Пәнді оқыту міндеттері:

- студенттерді кәсіпкерлік ой орындаулары технология сұрақтарының зерттелуі арқылы дербес кәсіпкерлік қызметке дайындау;

- кәсіпкерге қызмет жоспарларының теориялық негіздерін беру;

- баға саясатында білімін кеңейту, өндіріс шығындарына минимизация жасаулар.

Осы пәнді меңгеру үшін төмендегі пәндерді меңгеру кезінде алынған білім, икемділік және машықтар қажет: Құқық негіздері, автоматтандыру және басқару, ақпарат таратудың теориялық негіздері.

Студенттердің «Кәсіпкерлік іс-әрекет негіздері және экономика салалары» пәнінен алған білімдері келешекте оқу тәжірибесінде, дипломдық жұмысты жазғанда және сонымен қатар әрі қарай мамандығына сәйкес өндірістік сұрақтарды шешуде үлкен рөл атқарады.

Қалыптасатын құзыреттіліктер

Білімі және түсінігі:

- Қазақстанда кәсіпкерлік тарихты дамыту;

- экономикалық мемлекеттік саясатты Қазақстанда кәсіпкерлік қызметті алғанда және басқа елдерде;
- туризмдегі кәсіпкерлік қызметтің объектілері мен субъектілері;
- кәсіпкерлік қызметтің түрлері мен үлгілері жөнінде түсінік болу;

Білімін және түсінігін қолдану:

- кәсіпкерліктің ішкі және сыртқы ортасы;
- кәсіпкерлік қызметтің жүзеге асыру шарттарын білу;
- тауарлардың өндіріс сферасындағы туристік фирма қызметтерінің ынтымақтастығын қалыптастыру.

Пайымдауларын қалыптастыру:

- кәсіпкерлік шешімнің дәлелі мен салыстыру мүмкіншіліктері икемді болу;
- кәсіпкерлікті топтастырып және кәсіпкерліктің түрлерін ұйымдастыру туралы.

Коммуникациялар:

- ақпаратпен жұмыс істеу;
- шешім қабылдау;
- қысқаша есеп беру;
- презентация өткізу;

Оқу дағдылары:

- іскерлік ортаны: өтім концепциясын, маркетингтік концепцияны талдау;
- туризм орталары іскер құрылымды және компоненттердің ұстауы құрастыру;
- кәсіпкерлік ойды жобалап өңдеп орындау;
- кәсіпкерлік – жоспар құрастыру практикалық машықтарын иемдену қажет.

1 Кәсіпкерлікке түсініктеме

1.1 Кәсіпкерлік түсінігі

Кәсіпорын ұйымдастыру немесе өз табысын ойлау жеке тұлғалардың және тауарды сату немесе басқа тауарға айырбастау қызметін көрсетеді. Өнім бойынша жеке тауардың кәсіпорын ұйымдастырудың жүзеге асырылатын қызметі – кәсіпкерлік болып табылады.

Кәсіпкерлік бұл қоғам пайдасын асырып жеке табыс негізінде қандай да бір каражатты сатып, одан кіріс табу мақсатына байланысты қызмет болып келеді. Кәсіпкерліктің энциклопедиясы сөздігінде «кәсіпкерлік» түсінігі былай тұжырымдалады: Кәсіпкерлік – заңды жеке тұлғалардан заңды жауапкершіліктен және өзінің жеке жауапкершілігі. Өзінің жүзеге асыруы пайданы табуға бағытталған немесе жеке табысына азаматтардың өз қызметінің бастамасы болып келеді. Кәсіпкерлік құнды қағаздармен операциялар, сауда саттық консультациялар және басқа қызметі шаруашылық қызметінің басқа түрлерін жүзеге асырады. Кәсіпкерлік қазіргі уақытта бәсекелестік күресті жақсартатын шығармашылық ізденістегі жаңа өнім күнделікті жаңаруы және сапасы жоғары ғана кәсіпорын өмір сүре алады. Өндірістік саладағы кәсіпкерліктің басты мазмұны бұл өнімге сұранысты қалыптастыру (жұмысты орындау, қызмет көрсету) және өңдеу жолы арқылы іске асыру, өнімді сату (орындалған жұмысты, көрсетілген қызмет) тауардың сапасы болып табылады.

1.2 Кәсіпкерліктің басты шегі

Біздің көз қарасымыз бойынша кәсіпкерліктің басты шегіне мыналарды жатқызуға болады:

- **дербестік және шаруашылық жүргізуші субъектілердің тәуелсіздігі.** Әр бір кәсіпкер өзі ерікті. Заңды нормалар қатарында қандай да бір сұрақ бойынша шешімге келген;

- **экономикалық мүдделілік.** Кәсіпкерліктің басты мақсаты максималды мүмкіндікте табыс табу;

- **шаруашылық тәуекелділік және жауапкершілік.** Қандай да бір жағдайда белгісіз есепте тәуекелділік болады. Осы аталған кәсіпкерліктің қызметі өзара байланысты және бірдей іске асады. Кәсіпкерліктің басты ерекшелігі бұл басқа коммерциялық құрылымшалары мен табыс пен шығыстың арасындағы пайданың табуы болып табылады. Кәсіпкер мен тек қана инновациялық ойлау қабілеті бар жаңашылық іздеген іскер адамдар бола алады.

1.3 Экономикалық, әлеуметтік және кәсіпкерлік қызметтегі құқықтық жағдайлары

Кәсіпкерлікті қалыптастыру үшін нақты талаптар қажет экономикалық, әлеуметтік, құқық және т.б. Экономикалық талаптар – бұл ең алдымен тауарларды ұсыну және оларға сұраныс, өзіне тұтынушыларды баулитын тауарлар түрі. Осы тауарларға тұтынушылардың келтіретін қаражатының көлемі, жұмыскерлердің жалақысына әсер ететін жұмыс күші. Жұмыс орындарының жеткіліксіздігі мен артық қалуы; мүмкіншіліктеріне тауар алуы. Несиелік ұжымдар ұсынуға дайын және кәсіпкер өз іскерлік операцияларын қаржыландыру үшін назар аударады және де қарызға қаражат алу, инвестицияланған капитал кіріс деңгейі қаражат ресурстары экономикалық жағдайларға әсерін тигізеді.

Кәсіпкерлікті қалыптастыруда әлеуметтік талаптар экономикаға тығыз байланысты. Нақты бір дәміне, сәніне жауап беретін бұл тұтынушылардың тауарды сатып алуы. Әр түрлі кезеңдерде бұл тұтынушылық өзгереді. Әлеуметтік мәдени ортаға тәуелді діни нормалар мен адамгершілік рөлдерін атқарады. Бұл нормалар өмірге деген тікелей қатынас тигізеді. Кәсіпкер кадрлар біліктілігін жоғарлату және қайта дайындау кәсіпкерлікті ұйымдастыруда басты рөл атқарады. Кәсіпкерліктің сектор кадрларын және кәсіби таңдау жүргізу консультативтік орталық жерлерін құру кәсіпкерлерді оқыту үшін оқушылар кадрларын қайта дайындау және дайындықты ұйымдастыру олардың дамыған елдерде тәжірибе өту, кадрларды оқыту және қайта оқыту кәсіпкерлік қызметінің әдісін оқытуын ұйымдастыру жатады. Кәсіпкерлік қызметінің әр бір түрі заңды ортаның қарамағына сәйкес іске асады. Сондықтан керекті заңды талаптарды құру басты мәнді табады. Бұл ең алдымен кәсіпкерліктің дамуына қолайлы талаптарды құру басты мәнді табады. Бұл ең алдымен кәсіпкерліктің дамуына қолайлы талаптарды жасайды және кәсіпкерлік қызметін реттейтін заңдылықтардың бар болуы. Кәсіпорын тіргеуін қысқартылған немесе жылдамдатылған ашу тәртібі; кәсіпкерлерді мемлекеттік төрешілдіктен қорғауы; шет елдердің Қазақстан кәсіпкерлік қызметінің бірлестік дамуына өндірістік кәсіпкерлік қызметінің бағытында салық заңының жүзеге асырылуы. Бұнда статистикалық есеп формаларымен есеп әдістерінің жетілуі, шағын кәсіпкерлікті қолдау үшін аймақтық орталық кіреді. Ең бастысы меншікте құқық беру және шарт міндеттерін орындау кәсіпкерлік қызметінің құқылы кепілдеме сұрақтар бойынша заңды бастамаларды дайында ролін атқарады.

1.4 Кәсіпкерліктің субъектілері

Бүгінгі таңда кәсіпкерліктің субъектілеріне келесі топтар жатады:

1) **Кәсіпкерлердің өздері.** Кәсіпкерлік субъектісінің көз қарасы бойынша олар өзінің өндірісін шектеумен және жалпы өндірістік арзан қызметімен сипатталады. Кәсіпкерлер тауар өнімдерін өндіру мен қызмет көрсетулерді нарыққа ұсынады, пайда табуға тырысады және бәсекелестік күресті жүргізеді. Экономикалық негіз ретінде өндірістің жеке меншігінің қаражаты болып табылады;

2) **Тұтынушы.** Олар кәсіпкерлік қызметінің шарты ретінде болады, себебі тауарлар мен қызмет көрсетулерді тұтынудан жаңа кәсіпкерлік қызметінің мүмкіндіктері мен ынталары қалыптасады. Тұтынушылардың кәсіпкерлік қызығушылығы – бұл жеке өзінің кірісі. Негізінен тұтынушылар өзінің пайдасы үшін төмен бағамен көп тауарлар қызмет көрсетулерді пайдаланғылары келеді. Тұтынушылық бизнес келесі сипаттармен ерекшеленеді:

- бүкіл халықпен іске асады;
- өндірістің соңғы нәтижесіне деген бүкіл елдің қызығушылығын көрсетеді;
- тұтынушылық бизнес нарықта тепе – теңдікті сақтайды және кәсіпкерлік бизнеске ынталандыру күшін береді;

3) келісім шарт бойынша жұмыс істейтін жұмыскер.

Олардың іскерлік қызығушылығы сол фирма арқылы іске асады да, соңғы нәтижесімен қанағаттандырылады. Нәліктен келісім шарт бойынша жұмыс істейтін жұмыскер кәсіпкерлік субъектісіне жатады?

Біріншіден, мұнда келісімнің объектілері бар, яғни кәсіпкерлік үшін керекті жұмыс күші, қабілеттілік пен икемділік.

Екіншіден, келісімді толтырған кезде, екі жақ кәсіпкерлік тәуекелге барады, себебі бірінші жақ (жұмысшы) өзінің ресурстарын ұсынады.

Үшіншіден, жалдау бойынша келісім жасаған адам тек қана пассивті қатысушы емес, сонымен бірге сол кәсіпкерлік қызметтің тиімді нәтижесіне қызығушылығы бар адам. Экономикалық негіз ретінде жұмысшы күшіне арналған жеке өзінің қаражаты;

4) **Мемлекет.** Мемлекет кәсіпкерлік аспектісінде әр түрлі функцияларды атқарады. Ең біріншіден егер кәсіпкерлік ақталмаған және кәсіпкерлікке қарсы қызығушылық саясат болған кезде мемлекет кәсіпкерлікті тоқтатады. Екіншіден ол жеңілдіктер, субсидиялар мемлекеттік тапсырыс және т.б. арқылы кәсіпкерлікті ынталандыруы мүмкін. Үшіншіден, ол жай нейтралды болуы да мүмкін. Мемлекеттің кәсіпкерлік субъектісі ретінде 2 аспектісінде қызмет етеді:

1) әлеуметтік-экономикалық. Бұл аспектіде кәсіпкерліктің құқықтық негіздері құрылады, кәсіпкерлік кадрларын дайындау мен қайта дайындау іске асырылады. Мұнда жарқын мысал ретінде «кәсіпкерлік инкубаторлар» – ба стапқы бизнестің ұйымдастыруды жатқызуда болады. Бұл кәсіпкерлер бөлінген бөлмелерде өзара байланысқан, оларға несиелік жеңілдіктер беріледі, мемлекеттік тапсырыс іске асады, сонымен қатар мемлекеттік бақылау орнатылады. Барлық шаралар кәсіпкерлік фирмалардың құрылып дамуына бағытталған. Осы фирмалар «инкубатордан» экономикалық және қаржылық көтерілістен кейін кетеді – 4-5 жылдан кейін. Мемлекет өндіріс инфраструктурасын құру функциясын өзіне алады: банктік, сақтандыру және биржалық жүйелерді құру және т.б.

2) тікелей мемлекеттік кәсіпкерлік. Ол қандай түрде іске асады?

- мемлекеттік монополиясының жарты бөлігін құратын мемлекеттік өнеркәсіптерін құру;
- мемлекеттің кәсіпкерліктегі үлестік қатысуы, ол жалпыұлттық мәнге ие барлық қызметтерді іске асырады;
- кәсіпкерлік қызметін реттеу;
- үлкен мемлекеттік бағдарламаларды мемлекеттік тапсырыс бойынша іске асыру;
- пайыз ставкасын реттеу.

2 Кәсіпкерлік концепциясының дамуы

2.1 «Кәсіпкер» терминіне байланысты әр түрлі ой-пікірлердің дамуы

| Ғалымның аты, тегі, теориясын жариялау жылы | Ұсынған теориясының негізгі сипаттамасы |
|---|--|
| Р. Кантильон 1725 ж. | - Кәсіпкер - өз өзіне жұмыс орнын құрайтын адам; - Кәсіпкер қандай да бір тәуекелдіктен және нақты емес жағдайларда жұмыс істей алады; - Кәсіпкер нарық талаптарына сәйкес іс-әрекет жасауы керек. |
| Н. Бауде 1767 ж. | - Кәсіпкер - ең алдымен жаңашылық ашатын менеджер; - Кәсіпкер мен меншік иесі арасында айырмашылық бар; - Кәсіпкерге қолдау көрсету, яғни әдейі оқыту керек. |
| Жан Батист Сэй 1810 ж. | - Кәсіпкерлік еңбек - өндірістің негізгі факторы. (Еңбек, жер, капитал сияқты); - Кәсіпкерлер нақты моральді және кәсіби сапамен иелену керек. Кәсіпкерлер нақты емес жағдайларда жұмыс істейді және кәсіпорын жолында тұрған қиындықтарды көтеруге мәжбүр. |
| К. Менджер 1871 ж. | Кәсіпкер шешімді шешу кезінде 4 сатыларын ұстану керек: 1) Ақпаратты жинау; 2) экономикалық есеп; 3) өндірістік жоспарды орындауды басқару; 4) өнімді таңдау. |
| А. Маршал 1890 ж. | Кәсіпкер және менеджер өз қызметтерінде әр түрлі жағдай бар. Сонда оларға әртүрлі талаптар қойылады. |
| Д. Шумпетер 1910 ж. | - Кәсіпкерліктің мәні өндірістік күштің жаңа ұйымында тұжырымдалады; - Кәсіпкерлік қызметінің бағыты: а) жаңа өнімдер немесе қызметтер; б) өндірістің жаңа әдістері; в) жаңа нарықты өткізу; г) қамтамасыз етудің жаңа формалары; - Кәсіпкер – экономикалық әлеуметтік новатор; - Кәсіпкер өз күшімен пайданың жаңа түрін құрайды. Бұл кәсіпкерлік табыс. |
| Ф. Найт 1921 ж. | - Кәсіпкер бір уақытта капиталдың меншік иесі болу; - Кәсіпкердің негізгі функциялары ұйым және бақылау. Кәсіпкер өз көз қарасын тоқтата білу керек және қиындықтарды көтере білу керек. |
| Д. Маклеланд 1961 ж. | - Кәсіпкер мынадай сапаларға ие болу керек: іскерлік, тәуекелділікке келу, алда болатын нәтижелерді жоспарлау қабілеттілігі. |
| П. Друкер 1964 ж. | - Пайданы табу үшін алғаш рет мүмкіндік саналатын негіздері. Кәсіпкер міндеттерінің ресурстары төмен саналу тиімділігі жоғары салаға ауыстырады. |

2.2 Кәсіпкерлік концепциялары

Қазіргі кезде кәсіпкерлік теориясында кәсіпкерліктің 6 концепциясы анықталды. Оның әр біреуі дербес мектеп болып, кәсіпкерлік үрдісі мен жалпы кәсіпкерлікке өзінің интерпритациясын береді. Оларға жататындар:

- 1) өзінің тұлғалық сапасын бағалау көз қарасы бойынша кәсіпкерлік мектеп;
- 2) кәсіпкерліктің психологиялық мектебі;
- 3) кәсіпкерліктің классикалық мектебі;
- 4) кәсіпкерліктің менеджмент көз қарасы бойынша мектебі;
- 5) кәсіпкерліктің көшбасшы көз қарасы бойынша мектебі;
- 6) ішкі кәсіпкерлік мектебі.

Әр мектептің негізгі концепцияларын қарастырайық.

2.3 Кәсіпкерліктің даму тарихы

Кәсіпкерліктің дамуының бүкіл әлемдік тарихы көптеген халықтың терең өткен шағына кетіп барады. Осы зерттеуде біз АҚШ-тың кәсіпкерлік дамуының тарихына тоқталамыз. Осы мемлекетті таңдап алған себебіміз, бұл елде кәсіпкерлікке байланысты мол тәжірибе мен мемлекеттің бизнестің дамуы үшін үлкен назары болып табылады. АҚШ-ты бизнестің туған жері деп санайды. Ай сайын мұнда он мыңдаған өнеркәсіптер құрылады. Әр бір америка тұрғыны өзінің жеке бизнесін армандайды. Осының барлығы неден басталды, америкалық кәсіпкерліктің қайнар көзі қандай?

1810 жылы жаңа мемлекетті құрғаннан кейін АҚШ аграрлы мемлекет болды. Негізгі өнеркәсіптік тауарлар Ұлыбританиядан әкелінді. Өзіндік өндіру болмаған. Бизнес негізінен кешендік, делдалдық, толайым және бөлшектеп сату болды. Сол кезде тек бір тоқымашылық фабрика жұмыс істеген. Капитал иелері өз капиталдарын өз елінде емес, Германия, Франция, Ресей немесе Жапонияға жоғары дивиденттерді алу мақсатында көшірді. Ешкім де АҚШ-тың қуатты индустриалды ел болатынына сенген жоқ. Географиялық алыстыққа байланысты нарықты қамтамасыз ету қиынға түсті. Сұраныс тауардың ұсынысынан әрқашан жоғары болды.

Өзіндік кәсіпкерліктің дамуына Еуропа тауарларының импортына эмбаргоның алуы тепкі болды. 1807 жыл мен 1812 жылдағы соғыс импорттың санын қысқартты. Бұл жағдай Еуропаның бәсекелестігін төмендетті, осы кезде көптеген американдықтар өзінің жеке кәсіпкерлік базасын дамытуға болатынына көздері ашылды. Нарықтың белсенді дамуына халықтың қарқынды көбеюі де әсер етті. Халық саны 1810 жылдан 1880 жылға дейін 7 рет өсті. Тауарға деген

сұраныс ұсыныстан 1873 жылғы депрессияға дейін жоғары болып тұрды. Тек қана осы кризистік аралықтан өткеннен кейін нарықтың қанықтығы мен оның тұрақтануы қалпына келе бастады.

XIX ғасырдың басы мен аяғы – АҚШ кәсіпкерлігінің тарихына жағымды, Америкалық кәсіпкерліктің құрылуының жарқын кезеңі.

Осы кезде капиталдар нарығы қалай дамығанын қарастырайық. Кәсіпкерлікті тежеген фактор ретінде жеке меншіктік капиталдың болмауы болып саналады. Бұл жағдай 1850 жылға дейін сақталған. Көбі айналымдағы қаражаттың аздығынан зардап шеккен. Оның негізгі себебі банктік несиенің пайыздық ставкасының жоғары болуында. Осы себептерге байланысты кәсіпкерлер өзінің бизнесін өте аз қаржылық салымдардан бастаған.

Сауда-саттық саласы мен тоқымашылдық өндірістен басқа қаржылық нарық әлсіз дамыған. Одан басқа шетел инвесторлары тауар өндіруге өз қаржыларын салуға тырысқан жоқ. Ал банктік жүйе аз қарқындықпен дамыған. Бірақ та 1812 жылдан бастап көлік магистралдары салына бастағаннан мемлекет капитал түзуші механизм банк пен сақтандыру компаниялары түрінде дами бастады. Сақтандыру компаниялары жұмыс істей бастағанда шетел инвестициялары жоғарлай бастады.

Қаржылық нарықтың дамуы 1850 жылға дейін жалғасты. Калифорниядағы алтын қорларының ашылуына байланысты, басқа елдермен сауда-саттық қатынастарға байланысты және шетел инвестициялары арқасында қаржының қайнар көзі 2 рет өсті. Өткен ғасырдың 70-ші жылдарынан бастаған аралықты индустриалды капитализмнен қаржылық капитализмге өту кезеңі деп те атауға болады. Жаңа мемлекет негізінен өзінің ресурстарын қолданған. Тоқымашылық өндіріс оңтүстік плантациялар шикізатымен қамтамасыз етілді. Ауыр өнеркәсіп ішінен тек металлургия өнеркәсібі көмір мен рудалардың болмауынан қиыншылық көрген. Соған байланысты болат пен шойын өндірісі 1850 жылға дейін тоқтатылған.

1810 жылдан бастап американдық өнеркәсіптері технологиялық кемшіліктерге ұрынбаған. Себебі олардың көбі Еуропадан әкелінді. Одан басқа өзіндік технологиялар белсенді дами бастады. Сондықтан американдық кәсіпкерлікті талдай отырып, экономикалық құрылыс ең жағымды түрде түзілуі, яғни табиғи ресурстардың көлемді мөлшері, жұмыс күші көп болуы, технологияларға ашық жол, капиталдар нарығының дамуы кәсіпкерліктің дамуына жарқын жол ашты деген қорытынды жасауға болады. Жағымды жағдай мемлекеттің солтүстігінде құрылды, себебі мұнда негізгі өндірістер, гидроэнергетикалық желі, капиталдар мен жұмыс күші дамыған

болған. Америка индустриясының 1810 жылдан 1880 жылға дейінгі қарқынды өсуі негізінен технологиялық, материалдық, ұйымдастырушылық және өнімділік жаңашылдықты енгізуде жатыр. Көптеген жаңашылдықтар Еуропадан эмиграция нәтижесінде әкелінген. Бұл концепцияда Жапон кәсіпкерлігінің феномені құрылған. Инновациялық жаңашылдықтар ұйымдастырушылық пен толықтырылған. Ең алғаш тауар бағасын есепке алу енгізілді. Паул Уилкен өзінің «Кәсіпкерлік. Салыстырмалы және тарихи анализ» атты кітабында сол кездің келесідей суреттейді: « Сол кезде алыпсатырлық, көзсіз тәуекелдік өнеркәсіптер құрылды. Олардың мақсаты өндіру емес, лездей қаржылық өсуді көздеген». Америка кәсіпкерлігінің тарихын талдаған кезде, оның Қазақстандағы кәсіпкерліктің жағдайымен бірдей екені көрінді. Расында да, егер біздің өнеркәсіптерді алсақ, олардың көбі өндіру үшін үлесі аз. Көптеген өнеркәсіптер сауда мен алыпсатарлықпен айналасуда. Өндірудің аяқталуына байланысты жұмыссыздықтың бірінші толқыны басталды.

Бүгінгі таңда Қазақстан қуатты өнімділік, ғылыми – техникалық, жоғары білікті еңбек потенциалы және дамыған инфраструктура жағынан көрінеді. Республикада керекті барлық шикізат пен материалдар, пайдалы кең қазбалар көп. Үкімет саясаты нарықтық реформаларды іске асыру үшін бағытталған. Мемлекет кәсіпкерліктің дамуына қажетті заңдарды қабылдайды.

Осының барлығы бизнестің объективті және субъективті дамуына жол сілтейді. Америка кәсіпкерлігінің жоғары белестерге жету жолын талдап, біз Қазақстан кәсіпкерлігінің дамуымен бірдей екендігін көрдік:

- импорттық тауарларға эмбарго енгізу;
- салық тарифтерін төмендету;
- банк жүйесіндегі өзгеріс;
- технологиялық, ұйымдастырушылық, материалдық және еңбек инновацияларын енгізу;
- корпорациялар құру және акцияларды шығару процедурасын жеңілдету;
- шектеулі жауапкершілік механизмін енгізу.

XX ғасырда кәсіпкерлік өзінің дамуын жалғастырды, бірақ XX ғасырдың екінші жартысында кең құлаш жайды. Көптеген авторлар бұл құбылысты «үнсіз» революция деп атады және оны XX ғасырдың ғылыми-техникалық революция қатарына қояды. Сонымен қатар, ғылымдардың болжамдарына қарағанда кәсіпкерлік бум XXI ғасырдың ең әйгілі ерекшелігі болады.

3 Кәсіпкердің жеке тұлғасы

3.1 Кәсіпкердің жеке басының қасиеттері

Танымал үш томдық «Қазіргі капитализм» шығармасының авторы неміс экономисті В.Зомбарт (1863–1941) кәсіпкерлікті зерттеуге көп көңіл бөлген. Оның ең басты еңбегі кәсіпкердің мінездемесін кәсіпкер тұжырымдамалардың «материалдық жағдай туралы камқорлықтың мәдени функцияларын атқарады»-деген ескертумен толықтырған. Осыдан кейін экономистер кәсіпкер кәсіби қызметінің гуманитарлық бағыты туралы айта бастады.

Кәсіпкер, жетістіктерге жету үшін әр түрлі функцияларды атқаруы керек, атап айтқанда-жаулаушы, ұйымдастырушы, саудагер. Осы функцияларды тиісті деңгейде атқару үшін Зомбарттың айтуынша, кәсіпкер жеке басының мынадай қасиеттері болу қажет:

- рухани еркіндік;
- рухани қуат;
- ерік тұрақтылығы;
- ұйымдастырушылық қабілеті;
- келіссөз жүргізу және клиентті сендіре білу;
- табандылық және тәуекелге дайындық.

Кәсіпкерлік функцияларды атқаратын адамның жеке басының қасиеттері, адамның іскери қабілетінің негізін қалыптастырады, онсыз адамның экономикалық процесс субъектісі ретінде қызмет ету мүмкін емес.

3.2 Кәсіпкердің іскери қабілетінің тұжырымдамасы

Қазіргі заман талабына сай іскери қабілеттер тұжырымдамасына мыналар жатады:

- экономикалық жүйенің қазіргі архитектурасы (грек тілінен «құрылыс өнері»), экономикалық-шаруашылық бос (әлі бос) қуыс табу қабілеті мен дайындығы, рынокты және оның таурлар, өнімдер, қызметтермен толтыруын ассортименттік бірліктің сандық мінездемесі арқылы талдау;

- табылған бос қуысты толтыратын және болашақта ұстап қалатын тауар, өнім мен қызметтерді өндіруге бағытталған өзіндік өндіріс құрылым қалыптастыру қабілеті мен дайындығы;

- рынокта болып жатқан және болатын өзгерістерді дұрыс бағалап, «ауада ұшып жүрген» рынок қажеттіліктерін аңқытау қабілеті мен даярлығы; бұл қажеттіліктер:

- а) нақты, бірақ әлі де ешкім оларды қанағаттандырмаған;
- ә) біреулер жартылай қанағаттандыруда;

б) толығымен қанағаттандырылуда, бірақ одан да толық, тиімді (басқа өнім шығару арқылы) қанағаттандыру мүмкіндігі бар.

- алғашқы кәсіпкерлік есептер жасай білу қабілеті, конъюктуралық және және маркетингтік зерттеулер нәтижесін ескере отыра, осының негізінде кәсіпкер осы істі жалғастыру тиімділігін анықтайды;

- өз табысын өсіру және тұтынушы пайдасы принципіне негізделген кәсіпкерлік шешім қабылдау қабілеті мен дайындығы;

- кәсіпкерлік жобаны іске асыруға жетекшілік ету қабілеті мен даярлығы, мақсаты мен міндеттерді анықтау, осы мақсаттарға жету үшін қол астындағыларды, әріптестері мен серіктестердің қызығушылығын арттыру жөнінде шаралар ұйымдастыру;

- жаңа техникалық, технологиялық немесе ғылыми-техникалық идеяны алғашқы болып түсіну, қиялдау деңгейінде оны пайдаланған жағдайда соңғы нәтижені, өнімді алуды ойластыру;

- қажетті адамдармен қарым қатынас процесіне түсуге даярлық.

3.3 Іскери және кәсіби этика. Іскерлік қарым-қатынас

Сұрақ-жауап деректері куәландырады, бүкіл дүниежүзінде этикалық мәселелерге көп көңіл бөлінеді. Рыноктық қатынастар дамыған елдерде іскери этика, әлеуметтік жауапкершілік мәселелері кәсіпкерді өндірістің тиімділігі мәселесімен қатар мазалайды.

Бүкіл әлемде экономикалық және әлеуметтік өзгерістер арқасында моральдық және этикалық нормалар үлкен маңызға ие болуда: адамгершілік абырой құқығы, еңбектің лайықты жағдайына, таза қоршаған ортаға, рухани байланыстарға, жеке тұлға бостандығына, адамдар арасындағы әлеуметтік байланысқа, әділдік, қоғам ішіндегі келіспеушілікті барынша төмендету, барлық азаматтардың қоғам өміріне белсенді қатысу құқығы, әр азаматтың шешім қабылдауға қатысу құқығы, білім алу, т.б. құқықтары.

Осы құндылықтарды жүзеге асыру үшін өндіріс күштері мен мәдениет дамуының жоғары деңгейі қажет. Материалдық өндіріс саласы лайықты дамыған жағдайда бірқатар мұраттарға жетуден гөрі қосымша материалдық құндылықтарды шығару қолайлы. Қоғамның адамгершілік негіздерін қалпына келтірмей экономиканы қайта жандандыру платформасын құру мүмкін емес.

Тоталитарлық жүйеден демократиялық институттар мен нарықтық экономиканы қалыптастыруға көшу кезеңінде экономика мен этиканың, экономикалық және моральдық құндылықтардың арақатынасын талдау қажет.

Мораль – қоғамдық сананың формасы, қоғамдық институт, адам тәртібін реттеушісі қызметін атқарады.

Этика – адамдардың адамгершілік тәртібі, бір-біріне және қоғамға деген көзқарастары. Этиканын корпоративтік, кәсіпкерлік және т.б. түрлері бар.

Фирманың мемлекетпен, тұтынушымен, өнім жеткізушілермен, жұмысшылармен қатынас тәртібінің этикалық нормаларын корпоративтік этика қарастырады. Батыстың көптеген фирмалардың өзіндік этикалық кодекстері бар. Олар жоғары этикалық стандарттар тұрақты табысты қамтамасыз етеді деп біледі.

Іскери этиканы қалыптастыруда және бизнестің этикадан тыс өзгерістерін анықтап, оларға жол бермеуде қоғамның ролі өте маңызды. Этика мәселелері баспасөз, теледидар, тұтынушылар қоғамы, әр түрлі ассоциацияларда талқыланады.

Іскери этика адамгершілік сананың, тәртіп пен іскери қызмет спецификасына негізделген адамдар арасындағы қарым-қатынастар ерекшелігін көрсетеді. Іскери этика еңбек қызметінің белгілі түрлері шеңберінде адамдардың тәртіп нормалары мен этикалық принциптерді белгілейді. Сондықтан этиканың әр түрін анықтайды, соның ішінде педагогикалық, медициналық, әскери, басқару этикасы.

Табысқа жетудің шешімді шарттары: еңбек сүйгіштік, іскери шеберлік, талант. Аталған қасиеттерді белсендету үшін адамгершілік көзқарас пен адамгершілік сананың жоғары деңгейі қажет. Кәсіби этикада адамдарға деген объективті және тілектестік қарым-қатынас қажеттілігі, іскери пікірлері мен қызметтік ниеттері. Іскери адалдықтың көрсеткіші – іс пен сөздің бірлігі. Қазіргі кәсіпкер іскери этикет негіздерін, сөйлеу мәдениетін, сөйлеу және тыңдау қабілетін, тиісті сыртқы келбетін, мейлеу мәнерін, өзінің жағамсыз эмоцияларын басқару қабілетін игеру керек.

Кәсіпкердің жеке тұлғасын мінездейтін жалпы адамгершілік қасиеттерге адалдық, талаптылық, өзін-өзі сынай білу, табандылық пен құрметтілік жатады.

Сөйлей білу өз ойларын нақты жеткізу, тыңдаушыға түсінікті тілде жеткізу, сұхбаттастың реакциясына бейімделу, ахуалды түсініп талдай білуден тұрады. Кәсіпкердің сөзі түсінікті, сауатты, логикалық болу қажет. Дауыс ырғағы байсалды, сенімді, жылы шырайлы болу қажет, сонымен қатар іскери адамдар тікелей контакт техникасын пайдалана білу керек.

Тыңдай білу қабілеті нәтижелі іскери қарым-қатынастың маңызды шарты мен кепілдігі болады. Тыңдай білмеу қарым қатынас мәдениетінің төмен деңгейінің белгісі, сонымен қатар жеке тұлға

арасындағы қарым-қатынастарды билік пен бағынышты статусы шеңберінде қарастыру талабы мен өзінің жеке басы туралы дәріптілік көзқарасты көрсетеді.

Кәсіпкерлік қызмет қызметшілердің сырт келбетіне қатаң талартар қояды. Іскери адамның кейіпі – табысқа жетудің алғашқы қадамы, ықтимал партнер үшін оның киімі сенімділік пен байсалдылық коды болып табылады. Ұқыпты, жарасымды киінген – бұл партнерлер мен клиенттер байсалды қабыл алатын іскери адамның кейіпі.

Іскери қатынас – кәсіпкерліктің сұхбаттасу, келіссөз жүргізу, мәжіліс пен жазбаша хат алмасудан тұратын міндетті және маңызды компоненті. Іскери сұхбат арқылы белгілі бір жағдайдың кем дегенде бір бөлігін өзгертетін немесе сұхбатқа қатысушылардың арасында жаңа қатынастар туғызатын бір немесе біренеше адамның әрекет етуге құштарлығы жүзеге асырылады.

Іскери сұхбаттар келесі функцияларды іске асыруға бағытталған:

- жаңа бағыттарды іздестіру және болашақ шараларды бастау;
- ақпарат алмасу;
- басталған іс шараларды бақылау;
- бір іскери сала қызметкерлерінің өзара қатынастары;
- жұмыс идеялары мен ойларды іздестіру және жедел әзірлеу;
- кәсіпорын, фирма, сала, мемлекет деңгейінде іскери

контакттарды жалғастыру.

Іскери сұхбатты жүргізуді келесі этаптарға бөлуге болады:

Даярлық, сұхбатты бастау, қатысушыларды хабардар ету, қаралатын жағдайларды дәлелдеу, шешім қабылдау, сұхбатты аяқтау, сұхбат нәтижелерін талдау. Даярлық кезеңі сұхбаттың нәтижелі болуын қарастырады. Оған өзінің сұхбаттасы туралы мәліметтерді жинақтау, тақырып пен жағдайды алдын ала талдау, материалдарды жинақтау және жүйелендіру, сұхбатты жүргізудің жұмыс жоспарын құру.

Сұхбаттың келесі этапы – қатысушыларды хабардар ету. Ақпаратты беру даярлықты, формасы мен мазмұнын ойластыруды талап етеді. Вольтер айтқан: «Жалықтырып жіберудің құпиясы – бәрін әңгімілеуде».

Қарастыруға ұсынатын жағдайларды дәлелдеу этапын келесі нұсқауларды жетекшілікке ала отырып жүргізу керек: нақты, дәл, түсінікті анықталарды пайдалану керек, аргументтерді сұхбаттастың жеке тұлғасына бейімдеу қажет, ісек қатынасы жоқ сөздер мен формулировкаларды пайдаланудан бас тартқан жөн.

Қорытынды шешім қабылдау ыңтымақтастық, өзара жауапкершілік стилі, немесе, бір партнермен авторитарлы шешім қабылдау және екінші партнердің өз қалауынша немесе мәжбүрлі түрде бағыну стилінде жүргізіледі.

Сұхбат нәтижелері резюмиленген болу керек, сонымен қатар жұмыс дәптеріне шешімнің мазмұны туралы ескертулер жазу немесе шешімнің ресми хаттамасын толтыру қажет. Қорытынды этапта негізгі мұратқа жетудің келесі міндеттері орындалады: қолайлы орта туғызу, қарым-қатынасты одан әрі жалғастыру, резюме жасау.

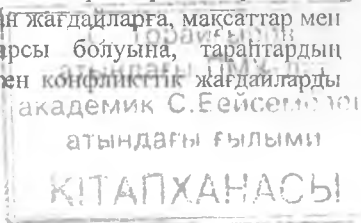
Кездесу барысы мен қорытындысын талдау жіберілген қателерді түсінуге, болашаққа пайдалы тәжірибе жинақтауға, одан әрі қарым-қатынас тактикасын белгілеуге мүмкіндік береді.

Іскери келіссөздер қатысушы тараптардың бір жерден шықпайтын немесе қарама қарсы келетін мүдделерін қарастырады және қатысушылардың ақылды шешімге келу даярлығын талап етеді. Ақылды шешім екі жақтың заңды мүдделеріне барынша сәйкес келеді, мүдделерді адал реттейді, ұзақмерзімді болады, қоғам мүдделерін ескереді, тараптар арасындағы қатынастарды бұзбайды. Ақылды шешімге келу өте қиын, ол үшін тараптардың қатынасын реттеу керек, өзара қолайлы және өзара тиімді шешім өзара пайда табуды іздестірген кезде пайда болады.

Іскери мәжілістерге 7-9 ең көбі 12 адам қатысуға болады. Қатысушылар кәсіби даярланып, өз ұсыныстарын талдап, тиісті баяндамалар жасау үшін талқыланатын тақырып алдын ала белгілену керек. Іскери мәжілісте позицияларды сынау да болу мүмкіндігін ескерген жөн.

Іскери хат – іскери өмірдегі қатынастың маңызды құралдырының бірі. Бұл экономикалық стратегияны іске асырудың икемді және қуатты адамға кәсіпкерлік және коммерциялық қызметті іске асыруға мүмкіндік береді. Қазіргі іскери хат – ресми құжат, сонымен қатар, әр түрлі дәлелдеме, ұсыныстар, өтініштер, сұранымдар, ескертулер, тапсырмалар, арыздар, құттықтаулар мен көңіл айтулар ретінде жіберілетін ресми жолдау. Іскери хат қай жағынан алмасаңыз мінсіз болу керек. Заң тұрғысынан дұрыс толтырылған, фирмалық бланкте түсінікті тілде жазылған мазмұны түсінікті іскери хат – Сіздің ісіңіздің табысты болуының бір кепілдемесі.

Іскери қатынас жалпы қатынас секілді тараптардың бір мәселе бойынша әр түрлі көзқарастарға құрылған жағдайларға, мақсаттар мен оларға жету жолдарының қарама қарсы болуына, тараптардың мүдделерінің келіспеушілігіне негізделген конфликттік жағдайларды қарастырады.



Кәсіпкер келіспеушіліктерді дұрыс шешу үшін келесі моменттерді ұстану қажет: өзінің ішкі көзқарасы, білімі, басқаны түсіну қабілеті, абырой.

Қазіргі таңда кәсіпкер әлем халықтарының іскери этикасы мен іскери қатынас салттары мен дәстүрлерін білу қажет.

Іскери қатынастар – кәсіпкерлік мәдениеттің маңызды бөлігі. Кәсіпкерлік қызмет барысында бір адам немесе бір топ адамдар нақты мәселелер бойынша шешім қабылдауға мәжбүр болады. Осы кезде адамның тәртібіне шешілетін мақсаттар түрі мен кәсіпкерлік қызметтің жалпы мәдениетіне сәйкес келетін іскери қатынас мәдениетінің деңгейі әсер етеді. Іскери қатынас оның тиімділігін арттыратын маңызды құрал болып табылатын белгілі ережелер бойынша жүргізіледі. Осы ережелерге этикет, өзара қатынас пен қатысу деңгейінің келісілуі жатады.

Этикет ережелері қатынас және таныстыру тәртібін (кішіні жасы ұлкенге), атау әдістерін (лауазым бойынша, атағы бойынша, тегі бойынша), атау түрлерін таңдау (Сіз, сен) және т.б. анықтайды. Осы ережелердің әр бір бөлшегі, ал олар өте көп – өзін дастархан басында ұстау, киіну мәнерінен қарсы алу және қоштасу формасына дейін – жылдар бойы тексеріліп қалыптасқан. Этикет ережелерін сақтау міндетті, оларды бұзған қатынасқа қатысушының статусынан айырылады. Мысалы, Ресейдің бір ірі кәсіпкері итальян фирмасының өкілдерімен келіссөзге ақ бәтеңке киіп келген, осымен оларды ұятқа қалдырған. Осы әрекет кәсіпкердің жақсы мәнерлерді білмейтінін, осы келіссөздер оның алғашқы келіссөзі деген түсінітің қалыптасуына ықпал етеді. Сондықтан тез арада байыған кәсіпкер тез арада кедейлікке ұшауы мүмкін, онымен іс жүргізу қауіпті деген ой тудырады.

Өзара әрекеттерін келісу ережесі іскери сұхбаттасуға кіріскенде келесі талаптарды орындау қажет: қазіргі уақытта қажетті мөлшерде ғана сөйлеу; тақырыптан алшақтап кетпеу; нақты сөйлеу; сөйлеген сөзі шындық болу керек.

Жұмысқа ынтымақтастық кірісу ережелері қатысушылардың жеке жетістіктеріне байланысты. Ол туралы Дейл Карнегидің «Достарды табу және адамдарға әсер ету жолдары» атты кітабында жазылған.

Қарым-қатынас техникасы – қарым-қатынаста қолайлы эффектке жету үшін адамдар пайдаланатын құралдар жиынтығы. Бұл құралдар сөз құралдары болу мүмкін (вербальды) және сөздік емес (вербальды емес), соның ішінде дауыс ырғағы, көзқарасы және кеңістік-уақыт бағдары. Коммуникация саласындағы мамандар вербальдық емес әдістерді игеру тиімдірек дейді. Зерттеулердің

көрсетуінше вербальдық емес әдістерді санамыз қадағалауы қиын. Қарым-қатынас техникасын тәртіп техникасы мен тыңдау техникасы деп екіге бөлген жөн. Ептестіргіш көрсеткіші – тыңдай білу және сұрақ қоя білу қабілеті. Тыңдау барысында екі маңызды функциялар атқарылады: ақпаратты қабылдау және сөйлеушіге оның сөзі мен қимылы қалай қабылданатыны туралы ақпарат беру. Зерттеулердің нәтижесі бойынша адамдарың 10 % ғана сөйлеушіні мұқият және мақсатты тыңдай алады.

Сұрақтар қоя білу қабілеті – бұл өнер. Келіспеушіліктер мен конфликттердің көншілігі уақытында қойылмаған сұрақтар нәтижесінде пайда болуы мүмкін.

Қарым-қатынас барысында серіктестің эмоциялары, мәнері мен маңызды роль атқарады.

Жетістіктерді түсіне білу сұхбаттастың көзқарасын түсінуге мүмкіндік береді. Солай бас саусақ пен сұқ саусақтан жасалған «нөл» америка елінде «бәрі жақсы», Жапонияда «ақша» деген түсінікті білдіреді. Таяу шығыста ақша, сыйлық, тамақты сол қолымен беруге болмайды.

Қарым-қатынас белсенділігі оның кеңістік-мерзімдік ұйымдастырылуына байланысты. Солай, сұхбаттың өтетін орнын (қызметтік орын, қоғамдық, жеке меншік), уақытын (жұмыс немесе бос уақыт) ескерген жөн. Қарым-қатынас құрудың маңызды элементі–сұхбаттасушылар арасындағы қашықтық. Солай, АҚШ тұрғындары сұхбаттасқанда аралары 60 см-ден жақын тұрмайды, ал латын-америкалықтар сұхбаттасқанда бір біріне өте жақын отырады. АҚШ тұрғындары есіктері ашық үлкен ғимараттарды жұмыс істейді. Солай, Форд қорының ғимараты бетон мен шыныдан құрылған. Ал немістерде ашық есік тәртіпсіздіктің көрсеткіші.

3.4 Бизнесменнің негізгі қасиеттері

Отандық және шетелдік мамандар жүргізген зерттеулер көрсеткендей кәсіпкердің негізгі қасиеттеріне келесілер жатады:

Батыс биржаларында мындаған акциялар ауызша мәмілелер негізінде сатылып жатыр; миллиард доллар тауарлары келісім-шарттарды біршама уақыт өткен соң ресімделуімен сатылады; сондықтан адалдық пен қоғам дамуының нәтижесі болып табылады.

Кәсіпкердің тиімділігі істі ұйымдастыру және ұқыпты жүргізу қабілетне, өндіріс пен шығаратын тауарларды үнемі жаңартып отыруға деген құштарлыққа негізделген. Кәсіпкерлік қызметтің мақсаттылығы мен адамдардың қажеттіліктерін өтеу өте маңызды роль атқарады. Тұтынушылардың сатып алу қабілетінің өсуіне

қызығушылығы бар кәсіпкерлер дамыған қоғамда әлуметтік саясаттың жақсаруына белсенді қатысады, мәдениет пен ғылымның дамуына ықпал етеді.

Бизнес мәжбүрлеп қызмет жасату түрне қарама қарсы келеді, еңбек сүйгіштікті, көздейді.

Кәсіпорындардың мәдениеттілік деңгейі оның әсіресе құрылған кезде *дидерлерінің* қызметімен анықталады. Барлық танымал компаниялар тұлғалармен құрылған: Томас Уотсон, А. Слоун. Олар кәсіпорынның мәдениеттің, дәстүрлерін қалыптастырушы болған.

Жасалған пікіртерімдердің көрсетуінше қазіргі лидерлердің қасиеттері: тиімді команда құрастыру, әріптестер мен бағыныштылардың пікірлерін тыңдай білу, өзінің соңынан адамдарды тарта білу қабілеттері.

Батыстағы көптеген бай адамдар өмір салтын ұстанады, көп жұмыс істейді. Оған үлгі «Крайслер» корпорациясының президенті Ли Якокк, өте бай адам болса да өте қарапайым өмір сүрген. Генри Форд кәсіпкерліктің маңызды факторы қоғамға қызмет ету, кедейлерге көмек көрсету болып табылады деген.

Біздің мемлекетте кәсіпкерлерге деген көзқарас әр түрлі, ол субъективті және объективті факторларға байланысты. Ондаған жылдар бойы Совет Үкіметінің адамдарында кәсіпкер тұлғасы қоғам байлығын құқысыз иеленіп отырған, еңбекшілерді қанау арқылы өмір сүретін «паразит» деген ұғыммен қатар қалыптасқан – оның мүддесі тек табыс табу. Бүгінгі күні де осы көзқарасты жақтаушылар бар. Бірақ кәсіпкерлерге деген жаңа көзқарас қалыптасып келе жатыр.

Біздің кәсіпкерлеріміздің көпшілігінің іскери этикасы қалыптасу деңгейінде. Бұйрық-әкімшілік жүйеде шаруашылық конформист-жетекшінің ерекше түрі қалыптасты: қорқақ, тәуекелге бармайтын. Осы жүйе шеңберінде өскен шарушылар демократиядан, сұхбаттасудан бас тартады, адамдар арасындағы қарым-қатынас мәселелері мен психология, менеджментте түсініктері жоқ.

Біздің кәсіпкерлеріміздің мәдени-этикалық қателерін әлеуметтік тегіне байланысты бөлуге болады.

Бірінші топқа (барлық кәсіпкерлердің 5-20 %) бұрынғы комсомол, партия және кенес одағының жұмысшыларына тұратын номенклатуралық өкілдер. Бұл саладағы қызметке халық шаруашылық саланың іскери адамдары келетін. Бизнеспен негізінен ұйыдастырушылық қабілеті, жұмыстан тыс қарым-қатынастар құру қабілеттері бар жастаулары айналысты.

Екінші топқа люмпенизированные адамдар жатады, өз кәсібінде жоғары дәрежеге жете алмаған, мамандықтары жоқ. Осы топта 13-15

жастан жасырын бизнесте «ақша жасай» бастаған, соңынан ресми түрде тіркелген фирмаларды ашқан жастар шамасы өте көп. Осы топ бизнесмендердің қатсе де өз байлықтарын жинап алу қызығушылықтары бар, сондықтан сатып алу-сату операцияларымен шұғылданады: қызмет, биржалық және банктік іс (олардың мақсаттарына өнім шығару жатпайды). Осы топ бизнесмендерінің бір бөлігі (15-30 %) бұрын қылмыстық жауапкершілікке тартылғандар.

Отандық кәсіпкерлер қиын, көбінесе белгісіз жағдайларда жұмыс істеуге мәжбүр. Кәсіпкерлікке бөгет жасайтын механизмдер әлі де анықталмаған. Осы қиыншылықтарға бейімделген адам ғана табысқа жетеді. Сондықтан «бір мезгілдік бизнес» психологиясы кенінен дамыған. Бұл тұтынушыларды алдау және әділетсіз бәсекелестік арқылы табысқа жету. Сонымен қатар «тұрақты аукциндар жүйесі» бар, бұл жағдайда іскери іскери серіктестерді таңдау «жылдам және көп» алу қызығушылығына негізделген.

Отан бизнесінің ерекшеліктері сонымен қатар оның жабық, мафиоздық сипаты жатады. Дамыған коммерциялық құрылымдар өздерінің күші мен мемлекеттік, соның ішінде құқық қорғаушылық органдармен байланыстарын пайдаланады. Осы құрылымдар жетекшілерін таңдағанда «тіс жармас» және қабілеті ескеріледі. Сондықтан осындай ұйымдарда екі жүзді мораль, зорлық, бағыныштылық орын алады.

Құқық қорғау органдарының пікірлерінше қылмыстық өсу себебі – экономикалық құлдырау және оны құқықтық реттеу дамымағандық, нақты мораль, адамгершілік түсініктің болмауы, қолданыстағы заңнамалардың дамымағандығы: өз-өзіне қарама қайшы актілер қабылданады, бұл оларды әркім өз түсінігінше талқылауға жол береді.

Қоғамның құлдырауы мен байлар мен кедейлер болып тез арада бөлінуі, мәдениетке, білімге немқұрайлы қарау, «бір күндік» өмір сүруге мәжбүр еткізеді. Кәсіпкерлік мәдениетін дамыту үшін бұл саладағы отандық және шетелдік фирмалардың тәжірибесін талқылау қажет.

4 Қазақстандағы кәсіпкерліктің қалыптасуы мен дамуы

4.1 Қазақстандағы кәсіпкерліктің дамуы

Қазақстанда кәсіпкерлік туралы 90-шы жылдары, қайта құру кезеңі басталғанда айта бастады. Бұл кезде «комсомол кәсіпкерлігі» басталды, яғни белсенді жастар, негізінен комсомол жетекшілері жастардың ғылыми-техникалық шығармашылық орталықтарының базасында кооперативтер құра бастады. Несиелеудің жеңілдетілген шарттары пайда болды. Сонымен қатар, өсіп келе жатқан инфляция жағдайында кәсіпкерліктің осы алғашқы толқыны өзіне алғашқы капитал жинап үлгерді, өйткені несиеге қаражат «қымбат» ақшамен беріліп, «құнсызданған» ақшамен қайтарылды.

Бұрынғы Совет Одағындағы кәсіпкерлікті заңдастырған алғашқы заң 1987 жылы қабылданған «КСРО азаматтарының жеке еңбек қызметі туралы» Заң болатын. 1988 жылы «Кооперация туралы» Заң қабылданды. Жаппай кооператив, серіктесіктер құру басталды. Бірақ нарық инфрақұрылымы болмаған жағдайда олардың көбі ыдырап кетті. Кейіннен 1988–1991 жылдары қабылданған жалға беру, бірлескен кәсіпорындар, банк қызметі туралы заңдар экономикалық ахуалды біраз ырықтандырды. Жалпы, негізгі мүлік мемлекет иелігінде қалды, жалға беру тәрізді кейбір жеңілдіктер кәсіпкерлік белсенділігін ынталандыра түсті.

1991 жылы Тәуелсіздік алғаннан кейін Қазақстан кәсіпкерлік белсенділігін қолдайтын бірқатар Заңдар қабылдады. Қазақстанда кәсіпкерліктің дамуына жол берген келесі заңдар болды: «Қазақстандағы шаруашылық қызмет еркіндігі мен кәсіпкерліктің дамуы туралы» Заң (1991), «Жеке кәсіпкерлікті қолдау және қорғау туралы» Заң (1992). 1994 жылдың басына жеке меншік кәсіпорындарының саны 15,7 мыңға жетті, барлығы 164 мың адамды қамтумен. Кәсіпкерліктің негізгі үш саласынан бірінші орынға өндіріс емес, және тауар өндіруші мен тұтынушы арасындағы делдалдық та емес, коммерция шықты.

1997 жылғы наурыз айында Қазақстан Республикасы Президентінің «Шағын кәсіпкерліктің дамуын белсендету және мемлекеттік қолдауды күшейту шаралары туралы» Өкімі қабылданды. Осы Өкімге сәйкес Қазақстандағы шағын бизнесті дамыту жөніндегі алғашқы арнайы мемлекеттік орган – Экономика және сауда министрлігінің құрамында Шағын кәсіпкерлікті қолдау жөніндегі Агнеттік құру және оның жұмысын ұйымдастыру көзделген. Сонымен қатар халықаралық қаржы институттарының, үкіметтік және үкіметтік емес құрылымдардың қатысуымен кәсіпкерлікті қолдау қорын құру

көзделген. Осы қор шеңберінде 5 миллион теңге көлемінде болашағы бар жобаларды қаржыландыру қарастырылған. Бірақ үкіметтің шараларына қарамастан кәсіпкерлік қызметтің белсендендірілуінде маңызды өзгерістер болмады.

Бүгінгі күні қазақстандық заңнамаға сәйкес кәсіпкерліктің келесі сипаттары бар:

- 1) кәсіпкерлік заңды және экономикалық статусқа ие болды;
- 2) кәсіпкерліктің категориялық аппараты құрылды;
- 3) дамыған нарық қатынастарының аспектіінде кәсіпкерліктің ұйымдық-құқықтық формалары анықталды;
- 4) кәсіпкерлік қызметтің саласы анықталып, кеңейтілді;
- 5) кәсіпкерліктің субъективті және әлеуметтік базасы анықталды;
- 6) кәсіпкерлік қызметтің жалпы механизмі және нақты түрлері құрылды;
- 7) азаматтық кодекс отандық кәсіпкерлік формаларын дамыған елдердің формаларына сәйкестендірді.

Біздегі кәсіпкерлік қалай сипатталады?

- кәсіби біліктіліктің болмауы;
- аз мөлшерде жинақталған шығыс капитал;
- делдалдықтың дамуы – алғашқы капиталды жинақтаудың жеңіл және ыңғайлы әдісі;
- кәсіпкерліктің құқықтық негізінің жетілмегендігі, кейбір жағдайда қарама қайшылығы;
- кәсіпкерліктің мемлекеттік құрылымдармен, құқық қорғау органдарымен өзара байланысы. Бүгін пікіртерім барысында кәсіпкерлердің 80 % өз мәселелерін шешу үшін пара беруге мәжбүр екендіктерін айтты.

Қазақстандағы кәсіпкерліктің ерекшеліктері бірқатар нақты мәселелерге байланысты:

- 1) шетелдік тәжірибені пайдалану және оны Қазақстанға енгізу мәселесі. Бүгінгі күні шетелде тұтынушыға, өндірістің көлемі мен мөлшерін ұлғайтуға, сату мөлшерін көбейтуге, бағаны төмендету және рыноктың барлық салаларын әлеуметтендіруге бағытталған өркениетті әлеуметтік рынок қалыптасқан. Ал Қазақстанда реформа нәтижесінде сауда-делдалдық қызмет пен қаржы операцияларына негізделген «жабайы» рынок қалаптасқан. Қалай болғанда да пайда табу әрекеті өндірістің жалпы көлемінің төмендеуі және жұмыссыздық пен инфляцияның өсуімен қатар халықтың табыстарының дифференциациясына әкелді. Сондықтан қазіргі жағдайда кәсіпкерлікке, бизнеске кірісер алдында Сіздің кәсіпорныңыз осы, капитал мен өркениетті нарықтық субъектілер

массасының жетіспеушілігімен қатар жүйелік тәуекелдік қарым қатынас саласына түсетінін ескерген жөн;

2) осы жағдайда өркениетті рынокта бәсекелестікке жарамды бизнесті таңдау және оны ұйымдастыру мәселесі.

Соңғы екі жылы мемлекет деңгейінде және кәсіпкерлік салада оң өзгерістер байқалатынын атап өткен жөн, оның үлгісі – 2030 мемлекеттік бағдарламасы. Оның маңызды ерекшелігі өндіріс саласына бағытталуы, бұл салық жүйесінің өндірістің пайдасына өзгеруінен және өндіріспен айналысатын кәсіпкерлерге мемлекеттік жеңілдіктер берілуінен байқалады.

2003 жылдың соңында басталған нарық дамуының жаңа кезеңі ең алдымен іскерлікті талап етеді, үкіметтің әзірлеген Қазақстанның инновациялық даму Стратегиясына сәйкес бұл кезеңде кәсіпкерліктің инновациялық технологиялар, әлемдік стандарттарға сәйкес келетін ғылыми тауарлар негізінде дамуы алғашқы қатарға шығып отыр.

Қазақстан Республикасы Президентінің Қазақстан халқына «Қазақстанның әлемдегі бәсекеге қабілетті 50 елдер қатарына кіру Стратегиясы. Қазақстан өз дамуының жаңа талпыныс алдында» Жолдауында белгіленгендей «Біз Қазақстанды жаһанды экономикалық тенденцияларға сәйкес дамып келе жатқан мемлекет ретінде көргіміз келеді»

4.2 Павлодар аймағындағы кәсіпкерлік

Қазіргі таңда біздің қоғамымыздың алдында нарыққа көшуге байланысты Қазақстандағы кәсіпкерліктің қайта жаңғыру мақсаты тұр. Бұл мәселенің екі аспектісі бар:

1) біздің ғасырдың 30-шы жылдарында болған кәсіпкерліктің қазақстандық спецификалық нысандарының дамуы;

2) кәсіпкерлік дамуының әлемдік тәжірибесін есепке алу.

Археологиялық зерттеулерге қарағанда Ертіс аймағында біздің эрамызға дейін көптеген тайпалар тұрған. Жабайы адамның іздері Баянауыл ауданында, Ертіс жағасында табылған. Тастан жасалған қару, найза, садақ ұштары табылған. Мыңдаған жылдар өтісімен Ертіс жағасында тұрған тайпалардың мәдениеті өзгеріп отырған. Бұл жерді қыпшақ, найман, үсүн, қағлы тайпалары мекендеген.

Қазіргі Павлодар Ертіс өңіріне алғашқы экспедициялар Сібірде мемлекеттік биліктің нығайуы мен Тобол губерниясының құрылуымен басталды. Павлодардың алдында осы жерде орналасқан Коряков форпосты Ертіс жағасында 1720 жылы құрылды. 1838 жылы форпост Коряков станицасына, 1861 жылы Павлодар қаласына өзгертілді. Сол 19-шы ғасыр басында ауыл шаруашылық, ауыл

шаруашылығы шикі заттарын өндіру бойынша салалардың, тау кең жұмыстарының дамуы байқалды. 19-шы ғасырдың екінші жартысынан Екібастұзда көмір өндіру, Коряковский және Үлкен Қалқаман өзендерінде тұз өндіру басталды.

20-шы ғасырдың бірінші жартыжылдығында Құлынды-Павлодар темір жолының салынуымен (1923) және Ертістегі кеме қатынасының дамуымен шаруашылық жылдам қарқынды дами бастайды. 1938 жылы облыс орталығына айналған Павлодар кеме қатынасындағы Ертіс өзені мен темір жол қиылысында орналасып, Екібастұз, Орал, Сібірімен сенімді қатынас жасауға мүмкіндік алды. Бұл облыс пен қаланың экономикасының дамуына ықпалын тигізді. Кіші шеберханалар орнында ірі өндірістік кәсіпорындар пайда болды.

1956 жылдан бастап Павлодар тың жерлерін игеру бойынша орталықтарының біріне айналды. Тыңның көтерілуі нәтижесінде облыстың егістік жерлері он есе көбейе түсті. Көмір өндіру және тың игеру Павлодар облысының өндіріс күштерінің дамуына зор ықпал етті. Тиімді экономикалық-географиялық орналасуы, бай ресурстар, көлік жолдары, Ертіс-Қарағанды каналы, 1957 жылы құрамына Павлодар, Екібастұз, Ақсу (Ермак) кірген Павлодар-Екібастұз аймақтық-өндірістік кешен құрылды. Арзан Екібастұз көмірінің негізінде энергетикалық база құрылды және өндірістің жаңа салалары дамыды: қара және түсті металлургия, машина жасау, мұнай және химия өндірісі.

Бүгінгі күні Павлодар облысы басқа облыстардан жоғары өндіріс потенциалымен, көпсалалы ауыл шаруашылығымен ерекшеленеді, өзін ауыл шаруашылық өнімдерімен толығымен қамтамасыз етеді. Мұнда теңізден басқа көлік түрлерінің барлығы және өндірістік емес саланың барлық түрлері дамыған. ТМД экономикалық кешеніндегі минералды және көмірсутекті шикі зат өндірумен айналысатын ірі аймақтық-өндірістік кешендердің бірі қалыптасқан. Облыстың табиғи-ресурстық потенциалы, өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымы, жоғары ғылыми-техникалық потенциалы, Орталық Азия мен Сібір арасындағы байланыс рөлі әр түрлі мемлекет пен континенттердің назарын өзіне тартып отыр. Сонымен қатар, экономикалық деңгейдің бұл көрсеткіштеріне аймақтың басқа да ерекшеліктерін жатқызуға болады: дамыған банк саласы, шағын және орта бизнестің динамикалық дамуы, жоғары білікті мамандар, қазіргі заман талабына сай көлік-коммуникациялық инфрақұрылым, шетел инвесторлардың қатысуы, дамудың мемлекеттік бағдарламалары.

Павлодар облысы аймағында көпсалалы индустриалды кешен қалыптасты. Аймақтың өндірістік потенциалын тауарларын шетелге

шығаруға бағытталған ірі өндіріс компаниялары құрайды. Олар – көмір, электр және жылу энергиясы, глинозем, ферроқорытпалар шығарады. Республика өндірісінің 70 % үлесі, республикалық көмір өндірісінің 70 % шамасындағы, республикалық ферроқорытпа өндірісінің $\frac{3}{4}$ үлесі біздің облысқа келеді. Облысымызда химия, машина жасау, металл өндіру салаларының дамуына жеткілікті потенциал бар. Сонымен қатар, аймақта ауыл шаруашылық өнімдерін өндіру бойынша шикі заттық база мен өндіру күштері де бар.

Қазақстанның энергетикалық жүрегі – Екібастұздың ірі электр станциялары, Ақсу ГРЭС, және Павлодар өндіріс кешеніне қызмет көрсететін бірқатар ірі жылу станциялары. Осы электр станцияларының құндылығы – олардың көмір өндіру жерлері мен электр және жылу тұтынушыларына жақын орналасуы. Тұрғындарының ақша табыстарын орта республикалықпен салыстырғанда, Павлодар облысы орта республикалық ақша табыстарынан асатын облыстарға жатады 2016 жылы тұрғындардың ақша табыстары орташа алғанда бір адамға 143 650 теңгеден келді, бұл 2015 жылмен салыстырғанда 4,8 % жоғары. Бұл тұрғындардың сатып алу мүмкіндіктерінің жоғары деңгейі мен аймақ ауқаттылығының көрсеткіші. Облыста қалыптасқан өндірістік потенциал көлік коммуникациялары мен көлік-экономикалық байланыстардың кеңінен дамуына ықпал етті. Облыс көлік-коммуникациялық торап болып табылады: мұнда мемлекеттің оңтүстігіне созылатын (Шымкент қ.) қазақстандық ең ірі мұнай құбыры, Қазақстан мен Ресейдің түпкірлеріне жететін электр қуатын беретін желілер, Ертіс-Қарғанды-Жезқазған каналы, еліміздің оңтүстігі мен орталығына және Ресейге жететін теміржол желілері бастамасын алады. Облыстың көліктік кешенінде жалпы ұзындығы 3 667,9 шақырым құрайтын автомобиль жолдары маңызды байланыс бөлігі болып табылады.

Банк жүйесінде 17 филиал мен 2 аймақтық банк бар. Тұрғындар депозиттері 3 млрд 138 мың теңге құрайды, шағын бизнес субъектілеріне берілген несие – 14 млрд теңге. Сақтандыру рыногында лицензиямен рұқсат берілген барлық қызмет түрлеті қызмет етеді – өмірді қайғылы оқиғалардан сақтау, медициналық сақтандыру, көлік құралдарын, жүкті, кәсіби және азаматтық жауапкершілікті сақтандыру, қайта сақтандыру. Қор нарығы мен лизинг қызметінің қалыпты дамуына мүмкіндіктер бар.

Бүгінгі күні аймақ кәсіпорындарының экспорттық жеткізілімдері 27 астам мемлекеттерге жіберіледі. Орта айлық жалақы 20 мың теңге құрайды. Зейнетақы мен бюджеттік сала қызметкерлері алдындағы

берешектер жоқ. Тұрғындарды жұмыспен қамту органдарымен жұмысқа орналастыру, қоғамдық жұмыстарға қатысу, тұрғындарды кәсіптілік оқыту бойынша іс шаралар жүргізіледі. «Кедейшілікке, жұмыссыздыққа қарсы күрес және тұрғындарды жұмыспен қамтамасыз етуге ықпал ету жөніндегі» облыстық бағдарлама жүзеге асырылады. «Облыста кедейшілікті төмендету жөнінде» бағдарлама әзірленіп, кедейлік мәселесін кешенді шешу қарастырылған.

Бүгінгі күні орта және шағын бизнес экономиканың дамуында маңызды рөл атқарады, өйткені тұрғындарды жұмыспен қамтамасыз ету, рынокты отандық тауарлармен және қызметтермен толтыруға мүмкіндік береді, тұрғындардың орта классының қоғам тұрақтылығының негізі ретінде қалыптасу көзі болып табылады. Шағын кәсіпкерлік саласын сипаттайтын экономикалық көрсеткіштер экономиканың осы саласында қалыптасып келе жетқан оң тенденцияларының көрсеткіші болады. Облыста шағын кәсіпкерліктің 17371 субъектісі бар, оларда 52,4 мың адам немесе аймақтың экономикалық белсенді тұрғындарының 13 пайызы жұмыс істейді.

Алдағы жылдарға кәсіпкерліктің негізгі мақсаты – шағын және орта бизнестің экономикалық белсенділігін арттыру, аймақтық жалпы өнім құрылымында олардың үлесін өсіру. Облыста кәсіпкерлікті дамыту мақсатында «облыстық Мәслихаттың 2003 жылғы 25 сәуірдегі № 117/26 қаулысымен «Облыстағы шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау және дамыту бағдарламасы» әзірленіп, бекітілген. Бағдарлама негізгі төрт мақсаттардың шешілуін көздейді:

- шағын кәсіпкерлік инфрақұрылымының тиімділік деңгейін көтеру және дамыту, кәсіпкерлер қоғамдық бірлестіктерінің ролін арттыру;
- шағын кәсіпкерлікті қаржылай-несиелеу жүйесін дамыту, несие беру кезінде тәуекелден сақтандыруды дамыту;
- шағын және орта кәсіпкерлік саласы үшін жоғары білікті мамандарды даярлау;
- шағын және орта бизнес субъектілерінің шоғырлануына ықпал ету, аймақаралық серіктестікті дамыту.

Осы бағдарлама шеңберінде облыстық бюджет есебінен білімдерін жетілдіру семинарларын ұйымдастыру көзделген. Облыс аудандарына шығумен семинарлар жиі ұйымдастырылады. Ауыл кәсіпкерлеріне агрономия, малшаруашылығы технологиялары бойынша, шаруашылық жүргізудің озық әдістемелері бойынша білімдерін жетілдіру жөнінде қызмет көрсетіледі. Семинарларда білім алатындар құрамына – ауыл шаруашылық құрылымдардың, шаруа қожалығының басшылары, апробаторлар (бағалаушылар), қолдан ұрықтандыру пункті және сүт даярлау пункттерінің лаборанттары

кіреді. Сонымен қатар, менеджерлерді даярлау және басқару кадрларының білімдерін жетілдіру. Жаңадан іске кіріскен кәсіпкерлер, жастар мен әйелдер үшін «Өз ісінді баста» акциясы жалғасуда.

Жаңа технологияларды дамыту және инновациялық жобаларды қолдау мақсатында «Кәсіпкерлікті және инновацияларды дамыту орталығы» негізінде Инновациялық орталық құрылды. Орталықтың негізгі мақсаты – Орталық негізінде жаңа инновациялық ғылыми өндірістерді әзірлеу және енгізу. Облыстың экономика және бюджеттік жоспарлау департаментінде, мемлекеттік басқару органдары үшін, кіші және орта бизнес субъектілері мен қоғамдық бірлестіктер үшін қажетті ақпараты бар деректер қорынан тұратын «Шағын және орта бизнесті қолдаудың инновациялық жүйесі» атты шоғырландырылған деректер базасын құру жөнінде жұмыстар жүргізілуде. Шағын бизнес мәселелерін анықтау, оның дамуы үшін қолайлы жағдайлар жасау үшін калалар мен аудан әкімдерімен кәсіпкерлермен кездесу кестесі құрылған. Бұл кездесулерге мемлекеттік және қадағалау органдарының өкілдері қатысады.

Бағдарламада шағын және орта бизнес субъектілеріне қаржылай-несиелеу көмек көрсетуге ерекше көңіл бөлінеді. Облыстық бюджетте жыл сайын шағын бизнес субъектілерінің тиімді бизнес-жоспарларын қаржыландыруға қаражат қарастырылады. Шетелге шығаратын өнімдерді айырбастау және кәсіпкерлерді нарық конъюктурасы туралы хабардар ету мақсатында «Павлодар облысының ірі компанияларымен шетелге шығарылатын тауарлар» атты арнайы Каталог әзірленді, оған тауарлар номенклатурасының 10 мыңнан астам атаулары енгізілген. Павлодар облысы кәсіпкерлері қоғамдық бірлесіктерінің Қазақстан Республикасының және Ресей Федерациясының шекаралық облыстарымен байланыстары дамып келе жатыр. Барлығы облыста 17 кәсіпкерлік бірлестік бар.

2015–2019 жылдардағы экономиканың даму факторлары мен шарттары. Экономикалық жағдайдың жақсарғанына қарамастан, экономиканың өсуін бәсеңдететін бірқатар шектеулер сақталуда. Дамудың сыртқы шарттары. Өңірдің экспортқа бағдарланғанын ескере отыра, оның дамуына сыртқы факторлар едәуір маңызды ықпал етеді. Факторлардың бірі – әлемдік нарықта металл бағасының өзгеруіне тәуелділіктің жоғары болуы. Облыс жер балшықты, алюминийді, феррокорытпаны ірі экспорттаушы болып табылады. 2014 жылдың басынан әлемдік нарықта металл бағасының төмендеуі «Қазақстан алюминийі» АҚ, «Қазақстан электролиз зауыты» АҚ өндіріс көлемдерінің қысқаруына әсер етті.

Келесі фактор – ресейлік тұтынушыларға көмір саласының тәуелділігі. Өткен жылдың кезеңіне қарағанда көмір өндірудің төмендеуі ресейлік тұтынушылардың көмірге сұранысының төмендеуіне байланысты (Рефтин ГРЭС-і, Троицк ГРЭС-і, Верхнетагил ГРЭС-і, Челябин ЖЭО, Аргаяш ЖЭО, Оңтүстіқорал ГРЭС-і).

Дамудың ішкі шарттары. Сыртқы даму жағдайының әсерін ескере отыра 2015–2019 жылдардағы облыс экономикасы мына ішкі:

- қолайлы инвестициялық ахуалды, шикізат салаларындағы жоғары экономикалық белсенділікті сақтау;

- экономиканы әртараптандыруды және бәсекеге қабілеттіліктің өсімін қамтамасыз ететін басымдықты секторларды дамыту факторларының әсерінен дамиды болады.

Индустрияландыру шеңберінде Қазақстан Республикасын үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту жөніндегі 2015–2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын (екінші бесжылдық) іске асыру жалғасады, ол ҮИИДМБ жобаларына жаңа жолдарды көздейді, онда басымдық негізгі кластерлерді дамыту болып табылады:

Тау кен-металлургия кластері. Жұмыс істеп тұрған кәсіпорындарды жаңғырту және техникалық қайта жарақтандыру, сондай-ақ жаңа өндірістер құру бойынша инвестициялық жобаларды іске асыру, түсті металлургия кластерін дамыту, оның ішінде «Павлодар» АЭА шеңберінде өндірістің өсуіне жағдай жасайды. «Павлодар» АЭА қызметінің түрлерін кеңейту қосылған құны жоғары үшінші және төртінші қайта бөлістер өнімі шығарылатын толық кластер құруға мүмкіндік береді.

Мұнай-химиялық секторда «Павлодар мұнай-химия зауыты» ЖШС қайта жаңғырту және жаңғырту бойынша инвестициялық жоба іске асырылуда, мұнай өңдеу тереңдігін 90,0 %-ға дейін жеткізуге мүмкіндік береді, жылына мұнай өңдеу қуатын 6000 мың тоннаға дейін арттырады, мұнай өнімдерінің сапасын Еуро-5 стандартына дейін жақсартады. Іске асыру мерзімі 2016 жыл. Инвестиция көлемі – 160,8 млрд. теңге.

2020 жылға дейін мұнай-химия саласын дамытудың келешегі «Павлодар» АЭА базасында мұнай-химия кластерін дамыту болып табылады. Химиялық кластерді дамыту «Павлодар» АЭА одан әрі дамытумен байланысты. Химиялық кластер шеңберінде бүгінгі күні каустикалық сода, хлор, натрий гипохлориті, тұз қышқылы шығарылуда.

Жоспарланған полиэфирлік және алкид шайырлары өндірісінің негізінде 2015–2020 жылдары құрылыс индустриясы үшін композицияланған материалдардың бірқатарын шығару бойынша технологиялар тізбегі құрылады. 2020 жылға дейін машина жасау саласын дамыту вагондар және теміржол жолдары өндірісі үшін барлық өнім түрлерінің игерілуін көздейтін жұмыс істеп тұрған кәсіпорындар («Қазақстандық вагон жасау компаниясы» ЖШС, «Проммашкомплект» ЖШС, «Format Mach Company» ЖШС, «Технологиялық желілер» ЖШС) базасында теміржол кластерін одан әрі қалыптастыруға жағдай жасайды.

Облыстың агроөнеркәсіп кешені болжамды кезеңде мына ішкі факторларды есепке алумен дамитын болады:

- егістік сапасы – облыс бойынша егістік сапасы біршама төмен: бонитет – 18 балл, егістік жердің тек 10 %-ы 30 баллдан көп, тыңайтқыштар енгізу, ылғалресурс сақтау технологияларын қолдану түрінде құнарлықты арттыру бойынша шаралар қажет;

- саланың техникалық жарақтануы – ескірген машина-трактор паркі, жылына 8-10 % жаңарту тәртібі қажет етіледі;

- суару жүйесінің ахуалы – суландыру жүйелері мен каналдары тозуының жоғары дәрежесі, толық қалпына келтіру үшін инвестициялар тарту қажет;

- теңдестірілген жемшөп қоры базасының болуы – әлсіз жемшөп базасы, егістер құрылымында азықтық дақылдар үлесін арттыру қажет етіледі, әрбір ауданда жыл сайын 1000 га-дан аз емес жерде көп жылдық шөп егуді жүзеге асыру, суаруға жемшөп өндіруді дамыту, құрама жем зауыттарын салу және жаңғырту;

- ауыл шаруашылығы жануарларының өнімділігі – ауыл шаруашылығы жануарларының өнімділігі төмен болып қалады, асыл тұқымды мал шаруашылығын одан әрі дамыту қажет, жоғары өнімді мал сатып алу;

- қайта өңдеу кәсіпорындарының шикізатпен қамтамасыз етілуі – шикізаттың жекелеген түрлері, әсіресе сүт өндірісінің маусымдығы, сүт-тауарлық және өзге де мал шаруашылығы кешендерін салу қажет;

- маркетингтік қамтамасыз ету – кәсіпорындардың әлсіз маркетингтік қызметі, ақпараттық-маркетингтік қызмет салаларын дамыту қажет;

- жергілікті тауар өндірушілерге ораманың тауарлық түріне, сондай-ақ ұсақ көлемді өлшемделген орамға назар аударуы тиіс, себебі олар негізінен көтерме жерде нарыққа жұмыс істейді және Қазақстанның ішінде және оның шегінен тысқары жерде көтерме саудамен жеткізуді жүзеге асырады;

- қол жетімді кредиттік желілердің болуы – қолайлы ұзақ мерзімді кредиттер жоқ, себебі ауыл шаруашылығында инвестициялардың өтеділігі ұзақ, айналым қаражатының жетіспеушілігі, микрокредитті кеңейту қажет, мүлік кепіліне талаптарды, ауыл шаруашылығы субъектілері үшін техника мен жабдық қаржы лизингісінің талаптарын қарау.

Үдемелі индустриялық-инновациялық дамудың белгіленген қарқынын ескере отырып, жоғары деңгейдегі жеке меншік және бюджеттік инвестицияларды сақтай отыра, облыстың тұрақты экономикалық жағдайы әлеуметтік саланың (білім беру, денсаулық сақтау, мәдениет, спорт және т.б.) дамуына жағымды әсерін тигізеді. 2015–2019 жылдарға арналған әлеуметтік-экономикалық дамудың нысаналы индикаторлары және болжамы. Жалпы өңірлік өнім көлемі болжамды деректер бойынша 2019 жылы 2177,1 млрд. теңгені құрайды, бұл атаулы есептеуде 2014 жылғы көрсеткіштерден 1,2 есеге асады. 2015–2019 жылдары орташа жылдық өсу қарқыны 103,7 % деңгейінде болжануда. Орташа мерзімді кезеңде жалпы өңірлік өнім өсімі 2015–2019 жылдары жан басына шаққанда жыл сайын 3,3 %-ды құрайды.

4.1-кесте – Әлеуметтік-экономикалық дамудың маңызды нысаналы индикаторлары

(алдыңғы жылға қарағанда %-бен)

| Индикатор | Болжам | | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 2015 ж. | 2016 ж. | 2017 ж. | 2018 ж. | 2019 ж. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Жалпы өңірлік өнім | 103,5 | 103,4 | 103,6 | 103,8 | 104,0 |
| Өнеркәсіп өндірісінің өнімі | 104,5 | 102,1 | 101,4 | 101,3 | 101,2 |
| Ауыл шаруашылығының жалпы өнімі | 103,7 | 103,0 | 103,0 | 103,0 | 103,8 |
| Құрылыс | 102,0 | 104,0 | 101,4 | 101,7 | 101,3 |
| Көлік және қоймалау қызметтері | 102,9 | 103,0 | 103,0 | 103,1 | 103,1 |
| Байланыс қызметтері | 106,0 | 106,1 | 106,1 | 106,5 | 106,5 |
| Жұмыссыздық деңгейі, экономикалық белсенді халыққа шаққанда, %-бен | 4,8 | 4,7 | 4,6 | 4,5 | 4,5 |

Өнеркәсіп. 2015–2019 жылдары индустрияландыру саясаты «дәстүрлі» салалардың дамуы арқылы басымдықты шикізаттық емес

секторлардың асыра дамуына бағытталатын болады, олар индустриялық-инновациялық үдерістердің катализаторы болады.

Негізгі шарттар экономиканың мына басымды секторларының дамуына шоғырланатын болады:

- «дәстүрлі»: энергетика, металлургиялық кешен, шикізат өндірісінің одан да жоғары қайта өңдеуінен өтетін мұнай-химиялық және химиялық;

- ішкі сұранысқа негізделген: машина жасау, құрылыс индустриясы, фармацевтика.

2015–2019 жылдары өнеркәсін өндірісінің орташа жылдық өсімі тау-кен өндіру өнеркәсібінде – 3,6 %, өңдеу өнеркәсібінде – 2,1 % болжануда. Көмір өндіру көлемдерінің 2014 жылы – 70,9 млн. тоннаға, 2015 жылы – 71,5 млн. тоннаға, 2016 жылы – 73,8 млн. тоннаға, 2017 жылы – 75,6 млн. тоннаға, 2018 жылы – 77,0 млн. тоннаға, 2019 жылы – 77,7 млн. тоннаға артуы жоспарлануда.

Кәсіпорындардың болжамдарына сәйкес 2014 жылы 1302,2 мың тонна феррокорытпа, 203,4 мың тонна бастапқы алюминий шығарылатын болады, жер балшық 1405,0 мың тоннаны құрайды. Өндіріс көлемінің өсуіне Индустрияландыру картасының шеңберінде жаңа жобалардың іске қосылуы ықпал етеді:

2015 жылы Екібастұз ГРЭС-2 кеңейту және қайта жаңғырту;

- Қызылтау кен орнында көмір өндіру және кокс өндіру («ЗАМАНINVEST» ЖШС), іске қосылуы – 2015 жыл;

- полимерлік бұйымдар өндірісі («LTD мұнай химия компаниясы» ЖШС), іске қосылуы – 2015 жыл;

- 2500 бас ірі қара малы аналығына асыл тұқымды мал шаруашылығын (репродуктор) салу және жылына 1500 бас ірі қара малға арналған бордақылау алаңын салу («МТС Жайма» ЖШС), іске қосылуы – 2015 жыл;

- «Павлодарэнерго» АҚ ЖЭО-3 № 2 станциясының ПТ-65/75-130/13 турбинасын орнату, іске қосылуы 2015 жыл;

- 500 га суландыру жүйесін салу және мал шаруашылығы өнімінің жоғары техникалық өндірісіне көшу («Ертіс» тәжірибелі шаруашылығы), іске қосылуы – 2015 жыл;

- 2016 жылы Екібастұз ГРЭС-1 кеңейту және қайта жаңғырту;

- алдын ала күш түсетін темірбетонды білеулер өндірісі бойынша цех салу («R.W.S. Concrete» ЖШС (P.B.C. Конкрет), іске қосылуы – 2016 жыл;

- Қазақстан Республикасындағы теміржол біліктерінің өндірісі және доңғалық жұптарын қалыптастыру бойынша зауыт («R.W.S. Wheelset» ЖШС), іске қосылуы – 2016 жыл;

- 2016 жылы «Қызылжар-Кұс» ЖШС құс фабрикасын қайта жаңғырту;

- № 2 циклді-ағынды ашпа кешені («Еуразия энергетика корпорациясы» АҚ), іске қосылуы – 2017 жыл;

- 2017 жылы Павлодар МХЗ жаңғырту;

- 1000 га суармалы жер құрылысы («Киров» ЖШС), іске қосылуы – 2018 жыл.

2015–2019 жылдары «Павлодар» АЭА аумағында мына жобалар кезегін іске қосу жоспарлануда: полиэфирлік шайырлар өндірісі («Композит» ЖШС), алкид шайырлары өндірісі («Павлодар мұнай-газ жабдықтары зауыты» ЖШС), полиалюминий хлориді өндірісі («Химиялық өнеркәсіп өнімі» ЖШС), күкірт қышқылы өндірісі («Күкірт қышқылы зауыты» ЖШС), ингибирилген тұз қышқылы өндірісі («Ертіс» химия компаниясы» ЖШС), өнеркәсіптік сарқынды суларды тазарту және тазартылған су өндірісі («Кереку мұнай-химиясы» ЖШС).

Көрсетілген жобаларға толықтыру ретінде «Каустик» АҚ «Қазатомөнеркәсіп» ҰАҚ» АҚ бірлесе отырып, 2015–2018 жылдары бірқатар жобаларды іске асыруды жоспарлап отыр. Жоспарланатын өнімнің атауы мен көлемі өтінілді. Сондай-ақ жұмыс істеп тұрған өнеркәсіп өнімдерін өндіретін кәсіпорындарды жаңғырту, ескірген жабдықтарды жаңасына, жетілгеніне алмастыру өнеркәсіп салаларын дамытуға жағдай жасайды.

Іске асырылатын инвестициялық жобаларды сенімді электрмен қамтамасыз ету жаңа энергетика объектілерін салумен, жұмыс істеп тұрғандарын кеңейту және қайта жаңғыртумен байланысты болады. 2019 жылға қарай электр энергиясын өндіру, беру және бөлу жыл сайын орташа алғанда 2,7 %-ға өседі, соның ішінде:

- «Екібастұз ГРЭС-2 станциясы» АҚ-да – № 3 энергия блогын салу есебінен;

- «Екібастұз ГРЭС-1» ЖШС-те – жаңа электр сүзгілерін орнатумен № 1 энергия блогын қалпына келтіру;

- «Павлодарэнерго» АҚ-да – ЖЭО-3 № 2 турбинасын монтаждау.

2019 жылы электр энергиясының өндірісі сағатына 45,9 млрд. кВт немесе 2014 жылғы бағалауға қарағанда 113,1 %-ды құрайды. Электрмен жабдықтау, газ, бу беру және ауа баптаудың орташа жылдық өсімі 101,7 % деңгейінде болжануда.

Ауыл шаруашылығы. Ауыл шаруашылығы жалпы өнімінің орташа жылдық өсімі 3,3 % деңгейінде күтілуде. Өсімдік шаруашылығының өнім өндірісінің көлемін жыл сайын орташа есеппен 3,0 %-ға, соның ішінде бидайды жалпы жинауды 235,5 мың

тоннаға дейін ұлғайту ескерілуде.

Ауыл шаруашылығы саласында мал шаруашылығы перспективті болып табылады, бұл саланың ауа райы жағдайына тәуелділігі аз болуына байланысты оның көлемі едәуір дәрежеге артады. 2015–2019 жылдары мал шаруашылығындағы өсу қарқыны 103,1 %-ды құрайды. Мал және құс етінің тірі салмағындағы өндірісінің көлемі 90 мың тоннаға, сүт – 405,0 мың тоннаға, жұмыртқа 260 млн. данаға дейін ұлғаяды. Ірі қара мал етінің әлеуетті экспортын арттыру және ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерін етті мал шаруашылығын дамытуға ынталандыру жөніндегі жұмыстарды жалғастыру нәтижесінде мал шаруашылығы саласындағы өсімге қол жеткізілетін болады. Ауыл шаруашылығы өнімін өңдеу саласында өндірісті техникалық және технологиялық қайта жарактандыру, отандық өнім сапасын арттыру үшін сапаның халықаралық стандартына көшу, азық-түлік тауарларының сұрыпталымын кеңейту және сол арқылы Кедендік Одақ бойынша негізгі сауда әріптестерімен бәсекелестік үшін тең қызметтер құру өзекті болып қалуда.

Жергілікті өндіріс өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру және оның ішкі нарықтағы үлесін ұлғайту үшін жаңаларды іске қосу және жұмыс істеп тұрған ауыл шаруашылығы өнімін қайта өңдеу объектілерін (мал бордақылау алаңдарын, сүт-тауар фермаларын, мал сою пункттерін және алаңдарын салу, жылжымай шаруашылығын және көкөніс сақтау қоймаларын дамыту) жаңғырту есебінен облыстың дайындау пункттерінің желісін дамытуға жәрдемдесу қамтамасыз етілетін болады.

Көлік және байланыс. 2015–2019 жылдары көлік және байланыс қызметтері көрсеткіштерінің өсімі жоспарлануда. Көлік қызметтерінің көлемі болжам бойынша орташа есеппен алғанда жылына 3,0 %-ға өсетін болады. Байланыс қызметтері орташа есеппен алғанда 6,2 %-ға өсетін болады. Өсу телекоммуникация желілерін жаңғырту есебінен жоспарлануда.

Сауда. Бөлшек тауар айналымының жыл сайынғы өсімі (салыстырмалы бағалармен) 2015–2019 жылдары 8,8 % деңгейінде болжануда. Бөлшек сауда кәсіпорындарын ірілендіру, прогрессивті сауда инфрақұрылымын дамыту бойынша шаралар енгізу, отандық тауар өндірушілерге және барынша аз шығындармен тауар қозғалысының тиімді үдерісіне қолайлы жағдай жасау жоспарлануда.

Инфляция жоспарлы кезеңде Қазақстан Республикасының 6-8 % макроэкономикалық көрсеткіштерінде жоспарланған деңгейде болады.

Азық-түлік нарығында баға тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін

азық-түлік тауарлары тұрақтандыру қорының әсері, дәнді және майлы дақылдардың, көкөністердің егістік жерлерін көбейту, істеп тұрған жылыжайлар мен көкөніс сақтау қоймаларын салу және жаңғырту жоспарлануда. Ауыл шаруашылығы құрылымдарының, қайта өңдеу кәсіпорындарының, сауда объектілерінің басшыларымен әлеуметтік маңызы бар азық-түлік тауарларына бағаны ұстап тұру бойынша меморандум жасасу жоспарлануда. 15-20 %-ға нарықтан төмен бағалар бойынша азық-түлікті өткізумен үнемі ауыл шаруашылығы жәрмеңкелері өткізілетін болады.

Тұрақты негізде нарықтағы мұнай өнімдеріне, азық-түлік тауарларына бөлшек сауда бағасының ахуалына мониторинг жүргізіледі. Монополияға қарсы заңнаманы бұзу факторлары анықталған жағдайда монополияға қарсы әрекет ету шаралары қабылданатын болады. Негізгі капиталға салынатын инвестициялар. 2015–2019 жылдары инвестициялық салымдардың негізгі көлемін (50,0 %-дан жоғары) кәсіпорындар мен ұйымдардың меншікті қаражаттары құрайды.

23 жобаны іске асыру үшін 1065,7 млрд. теңге сомаға инвестиция тарту көзделді, ондағы 853,5 млрд. теңге кәсіпорындардың меншік қаражаты және 212,2 млрд. теңге қарыз қаражаты.

Әлеуметтік сала, сумен жабдықтау, тұрғын үй объектілерін салуға, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылықты жаңғыртуға, «Бизнестің жол картасы – 2020» бағдарламасын, «Жұмыспен қамту 2020 жол картасы», «Өңірлерді дамыту» бағдарламасын, Моноқалаларды дамытудың 2012–2020 жылдарға арналған бағдарламасы шеңберінде жобаларды іске асыруға бюджеттік қаражат есебінен 130,0 млрд. теңгеден жоғары инвестиция салу жоспарлануда. Жалпы, жоспарлы кезеңде орташа жылдық өсім қарқыны 101,7 %-ды құрайды.

Құрылыс. Өнеркәсіптегі өндірістік корпустарды салу бойынша жоспарланған жұмыс көлеміне байланысты («Екібастұз ГРЭС-2 станциясы» АҚ-ның үшінші энергия блогын, Бозшакөл ТКБК карьерін және фабрикасын салу және басқа жобалар) 2015 жылы құрылыстың нақты көлем индексі 2014 жылға қарағанда 107,4 %-ы деңгейінде болжануда.

2015–2019 жылдары өнеркәсіпте қолданыстағы қуаттылықты салу, қайта жаңарту, жаңғырту, сондай-ақ бюджеттік даму бағдарламаларын іске асыру құрылыс жұмыстарының оң қарқынын қамтамасыз етеді.

Әлеуметтік сала. Басымдықтар ретінде экономикалық өсудің орнықты қарқынын қалпына келтіру саясатын жүргізу және келешекте

оған қолдау көрсету халықтың өмір сүру сапасын бұдан әрі арттыруды болжайды. Жаңа өндірістерді қолданысқа енгізу есебінен жыл сайын жаңа жұмыс орындарын құру жоспарлануда, бұл 2019 жылға қарай жұмыспен қамтылғандар санының 2014 жылғы бағалаудан біршама 3,3 мың адамға (101,8 %) артуына мүмкіндік береді. Бұл ретте жалдамалы қызметкерлер саны 103,3 %-ды құрайды.

ҰИИДМБ және Жұмыспен қамту 2020 жол картасын іске асырумен байланысты жұмыссыздар саны мен жұмыссыздық деңгейі қысқаратын болады. 2019 жылы ашық еңбек нарығында жұмыссыздар саны 2014 жылғы бағалаумен салыстырғанда 7,0 %-ға азаяды, экономикалық белсенді халыққа шаққанда жұмыссыздық деңгейі 4,5 %-дан аспайды деп жоспарлануда.

2016 жыл ішінде өңірде мемлекеттік-жекешелік әріптестікті дамыту. 2016 жыл ішінде облыс жергілікті атқарушы органдарының ұсыныстары негізінде жобаларды іріктеу тұрақты негізде жүргізілді. 42 ұсыныс бойынша тізбе жасалды, оның ішінен іске асыруға жалпы сомасы 5,1 млрд. теңге 13 жоба мақұлданды.

Анықтама:

1) Павлодарское ауылының дәрігерлік амбулаториясын төлеп алу құқығынсыз сенімді басқаруға беру (14,5 млн. теңгеге жабдық сатып алу);

2) Кенжекөл ауылының дәрігерлік амбулаториясын төлеп алу құқығынсыз сенімді басқаруға беру (24,8 млн. теңге сомаға ультрадыбыстық аппарат және медициналық емес жабдық сатып алу, ағымдағы жөндеу);

3) компьютерлік томограф орнатумен ШЖҚ «Павлодар қалалық № 1 ауруханасы» КМК ғимаратының бөлмелерін қайта жаңарту (202,5 млн. теңге сомаға компьютерлік томограф, медициналық емес жабдық, қосалқы бөлшектер сатып алу және қайта жаңарту);

4) «Екібастұз қаласының № 1 емханасы» ШЖҚ-дағы КМК төлеп алу құқығынсыз сенімді басқаруға беру (166,2 млн. теңге сомаға рентген және УДЗ аппаратын сатып алу, күрделі жөндеу);

5) компьютерлік томограф орнатумен ШЖҚ «Екібастұз қалалық ауруханасы» КМК ғимаратының бөлмелерін қайта жаңарту (199,0 млн. теңге сомаға компьютерлік томограф, жабдық, қосалқы бөлшектер сатып алу және қайта жаңарту);

6) Ақсу қаласының көше жарығын жаңғырту және пайдалану (135,3 млн. теңгеге 3 мыңға жуық шамдал сатып алу);

7) Екібастұз қаласындағы скверді жаңғырту шартымен сенімді басқаруға беру (жеке серіктестің шамамен алғанда 67,9 млн. теңге сомаға аттракциондар орнату);

8) ШЖҚ «Павлодар қалалық № 3 ауруханасы» КМК (бұрынғы ЖМКА) сенімді басқаруға беру (964,9 млн. теңге);

9) ШЖҚ «Павлодар облыстық диагностикалық орталығы» КМК сенімгерлік басқаруға беру (2059,4 млн. теңге);

10) «Екібастұз медициналық колледжі» КМҚК төлеп алу құқығымен сенімгерлік басқаруға беру (362,0 млн. теңге);

11) Екібастұз қалалық полигонын сенімгерлік басқаруға беру (171,9 млн. теңге);

12) Екібастұз қаласы сыртқы жарықтандыруының электр желілерін жаңғырту (732,9 млн. теңге);

13) Павлодар қаласында төбесі жабылатын футбол кешенін салу және пайдалану (30,0 млн. теңге).

Тұтас алғанда, пысықталатын жобалар бойынша жобалардың негізгі пулы денсаулық сақтау (8), ТҮКШ (2), мәдениет және спорт (2), қоршаған ортаны қорғау (1) саласындағы жобаларға тиесілі. 2016 жылғы желтоқсанда МЖӘ 6 жобасы бойынша конкурс жарияланды (Екібастұз қаласындағы сквер, Ақсу қаласының көше жарығы, Павлодар және Екібастұз ауруханаларында 2 компьютерлік томограф орнатумен ғимараттарды қайта жаңарту, Кенжекөл және Павлодарское ауылдарындағы дәрігерлік амбулаторияларды сенімді басқаруға беру).

«Екібастұз қаласының 50 жылдығы скверін аттракциондар мен өзге мәдени-бұқаралық ойын-сауық орындарын орналастыру үшін жаңғырту шартымен сенімді басқаруға беру» жобасы бойынша 2017–2037 жылдар кезеңіне құны 67 872,0 мың теңге болатын сенімді басқару шартын жасасу көзделген. Әлеуетті жеке серіктес меншік немесе қарыз қаражат есебінен жобаны қаржыландыруды жүзеге асырады. Жоба шеңберінде аттракциондар, қоғамдық тамақтану пункттері орнатылады, түрлі шағын ойын-сауықтар ұйымдастырылады, сонымен Екібастұз қаласы тұрғындарының әр түрлі ойын-сауық уақыт өткізуі үшін қажетті жағдайлар жасалады.

«Ақсу қаласының көше жарығын жаңғырту және пайдалану» жобасы бойынша 2017–2023 жылдар кезеңіне құны 135 278,0 мың теңге болатын МЖӘ шартын – «Сервистік келісімшарт» жасасу көзделген. Нәтижесінде тұтынылатын электр энергиясы үшін төлем үнемі жыл сайын 20,8 млн. теңгеден аса құрайды.

Денсаулық сақтау жобалары бойынша 2017–2022 жылдар кезеңіне шарттар жасасу көзделген:

- компьютерлік томографтар орнатумен Павлодар қалалық №1 ауруханасы, Екібастұз қалалық ауруханасы ғимараттарының бөлмелерін қайта жаңарту және пайдалану. МЖӘ шартын –

«Сервистік келісімшарт» жасасу көзделген;

- жобаларды іске асыру нәтижесінде ауруханалар үшін компьютерлік томографтар сатып алынады.

Сондай-ақ, келесідей сандық көрсеткіштерге қолжеткізу жоспарлануда:

- жыл сайын ТМҚКК шеңберінде және ақылы негізде халыққа компьютерлік-томографиялық қызметтің 7500-ден астам қызметін көрсету (Павлодар 4500-ден астам қызмет, Екібастұз – 3000 қызмет);

- ауруларды ерте диагностикалау клиникалық және патологанатомиялық диагноздардың айырмашылық жағдайларын төмендетуге мүмкіндік береді;

- Павлодарское ауылының, Кенжекөл ауылының дәрігерлік амбулаторияларын сатып алу құқығынсыз сенімгерлік басқаруға беру МЖӘ шартын – «Сенімді басқару» жасасу көзделген. УДЗ аппаратын, гематологиялық және биохимиялық анализаторлар, физиожабдық, физио және жарық терапиясы аппараттарын, ЭКГ аппаратын, қосылмайтын тонометр сатып алу есебінен көрсетілетін медициналық қызметтердің спектрі кеңейеді. Сондай-ақ, тұрғындардың аса сапалы және қолжетімді медициналық көмек алуы үшін емдеу-диагностикалық барысының заманауи технологиясы енгізіледі (Павлодарское ауылы – 4465 адам, Кенжекөл ауылы – 5204 адам).

2017 жылы 7 жобаның құжаттамасын дайындау бойынша жұмыс жалғасады, оның ішінен 4 жоба бойынша әзірлеу жүргізілуде (Екібастұз қалалық полигонын, Екібастұз қаласының № 1 емханасын сенімді басқаруға беру, Екібастұз қаласы сыртқы жарықтандыруының электр желілерін жаңғырту, № 3 қалалық аурухананы, облыстық диагностикалық орталықты, Екібастұз медициналық колледжін сенімді басқаруға беру, төбесі жабылатын футбол кешенін салу және пайдалану).

5. Қазіргі кәсіпкерліктің негізгі түрлері

5.1 Қазіргі кәсіпкерлік

Кәсіпкерлік қызметтің келесі салаларын ажыратады:

1) өндірістік қызмет (өндірістік кәсіпкерлік), бұл жағдайда өндіріс құралдарының иесі өндірісті өзі ұйымдастырады, басқаша айтқанда, тауарды өзі өндіреді және өзі сатады;

2) коммерциялық өндіріс (коммерциялық кәсіпкерлік). Бұл жағдайда кәсіпкер саудагер ретінде қызмет етеді, өнім шығарушыдан тауарды өз қаражатына сатып алады да, сауда пайдасын түсірумен ол тауарды қайтадан сатады;

3) қаржылық кәсіпкерлік – кәсіпкер ақша қаражаттарын немесе бағалы қағаздарды сатып, пайыз немесе дивиденттерге ие болады;

4) делдалдық кәсіпкерлік – кәсіпкер өнімді шығармайды және сатып та алмайды, делдал қызметін атқарады, өндіруші мен сатып алушыны кездестіріп, олардың берген тапсырмаларын, олардың қаражат есебінен орындайды (брокер, риэлтер);

5) сақтандыру кәсіпкерлігі – кәсіпкер белгілі төлем үшін мүлікті сақтандыруға кепілдік береді, келтірілген зиянның орнын толтырады.

5.2 Кәсіпкерлік серіктестіктің нысандары

Кәсіпкерлік қызмет барысында кәсіпкерлік делдалдылықтың белгілі түрлерін ажыратады: Өндірістік саладағы серіктестік

а) бірлескен кәсіпорындар (БК) – құру қоры бірнеше кәсіпкердің, олардың біреуі шетел (жеке немесе заңды) тұлғасы болып табылатын, үлес жарналарынан құрылған кәсіпорындар. БК қызметі шетел инвестициялар туралы Заңмен реттеледі. БК құруды жоспарлаған кезде кәсіпкер БК бағытын анықтап, серіктесті табу, мақсатары жөнінде келісім шартқа қол қою. Бұл келісім шартқа мәмілеге қатысушылар қол қояды, қызметтерінің негізгі бағыттарын көрсетеді.

Түсетін пайдадағы шетел серіктестің үлесін алу нысандарын белгілеу қажет. Оның бірнеше тұлғасы болуы мүмкін:

- пайда үлесін теңгемен алу, бұл жағдайда үлес алудың басқа түрлеріне жол берілмейді және шетелдік серіктестің отандық шикі зат пен материалдар алуға қызығушылығы бар;

- үлес мөлшерін тауар түрінде алу және шетелге шығарып сату, одан пайданы шетел валютасымен алу;

- тауарды халықаралық нарықта сату арқылы пайданы шетел валютасымен алу.

Жарғылық капиталдағы үлестерді белгілеу тәртібі анықталады. Шетел серіктесі өз үлесін жаңа технологиялармен және валюталық

салынымдармен қосу мүмкін. Қазақстандық серіктес – ғимараттың, құрылыстың қалдықтық құнымен, интеллектуалды жеке меншіктің ақшалай бағалану құнымен, жер телімдерімен (жер телімі БК жеке меншігіне берілмейді, тек жалға берілуі мүмкін екендігін ескерген жөн). Заңда көрсетілген жағдайда БК құрылтайшысы болуға құқықты алу қажет. БК құрар алдында тіркеуге міндетті барлық құжаттарды толтыру қажет. Азаматтық Кодекске сәйкес БК тәрізді ұйымдық-құқықтық нысаны жоқ, сондықтан оны Кодексте көрсетілген нысандардың біріне келтіру қажет. Егер шетел серіктестігі бір жыл аралығында өзінің үлесін қоспаса, БК қалыптаспаған болып есептеледі. Шетел серіктес өз үлесінің бір бөлігін ғана қосқан жағдайда, қосу мерзімінің аяқталуына байланысты қалған бөлігі басқа серіктеске сатылуы мүмкін. БК-ге таластар Стокгольм немесе Венадағы халықаралық арбитражбен шешіледі. 2005 жылдың басына Қазақстанда біріккен кәсіпорындар 128 елдің серіктестерімен құрылған болатын. Қазақстан экономикасына құйылған инвестициялардың жалпы көлемі 4 миллиард доллар құрды. Осы мерзімге Қазақстан Республикасында 1330 біріккен кәсіпорындар тіркелген болатын, олардың 988 – қызмет ететін. БК жарғылық капиталдарындағы шетел капиталдарының үлесі 58,7 %, ал БК-мен көрсетілген қызмет пен жұмыстар көлемі 12,9 триллион теңге құрды. БК-дың ең көп тараған саласы – сауда және қоғамдық тамақтандыру салалары;

б) өндірістік кооперация. Қазақстанда кооперация өте қиын және қарама қайшылық жағдайда дамыды. Кооперация дамуының жаңа кезеңі Азаматтық кодекстің қабылдануымен басталды;

в) лизинг. Лизинг кәсіпкерлік серіктестіктің өте маңызды және кеңінен тараған түрі. Лизинг – бұл лизинг фирмасымен сатып алынатын, оның меншігінде қалатын, бірақ кәсіпкерге жалға берілетін жылжымалы және жылжымайтын мүлікті орналастыру жөніндегі операциялар.

Лизингтің бірнеше түрі бар:

1) жартылай төлеу лизингі, яғни мәміле құрал-жабдықтың пайдалануға жарамды мерзіміне қарағанда қысқа мерзімге жасалады. Амортизациялық мерзім ішінде құрал-жабдық толығымен тозбайды, сондықтан екінші рет жалға берілуі мүмкін. Бұл лизингтің түріне оперативтік лизинг жатады, яғни, лизинг фирмасы белгілі құрал-жабдықты жедел түрде жөндеп отыру міндетін өзіне алады (негізінде бұл фирма құрал-жабдықтың осы түрімен көптен айналысады және арнайы мамандары бар);

2) толығымен төлеу лизингі, яғни мәміле құрал-жабдықты толығымен пайдалану мерзіміне жасалады. Белгілі мерзімде жалға беруші жалға берген құрал-жабдықтың толық құнын алады. Лизингтің бұл түріне бөлек лизинг жатады: лизинг фирмасы операциялардың бір бөлшегін ғана қаржыландырады, қалғанын банк қаржыландырады;

3) қайтару лизингі – құрал-жабдықты шығарушы оны лизинг фирмасына сатады, содан кейін оны қайтадан жалға алады.

Лизинг кәсіпкерге келесі жағдайларда пайдалы:

- осы құрал-жабдық уақытша қажет;
- кәсіпкерлік қызметтің негізгі бағытына жатпайтын құрал-жабдықты қажеттілік пайда болады;
- капиталды басқа мақсаттарда пайдалану қажеттілігі пайда болады;
- фирмаға күрделі, көпсалалы, жаңа құрал-жабдық қажет, бұл жағдайда онда қызмет етуді лизинг фирмасына тапсырған жөн;
- белгісіз фирмалардың құрал-жабдықтарын пайдалану қажеттілігі бар;
- құрал-жабдықты жалға алу арзан, тез және тиімді болған жағдайда;

г) траст компаниялары. Траст компаниялары – әр түрлі қызмет көрсететін компаниялар. Олар мұраға қатысты орындаушылар немесе әкімшілер ретінде қызмет ете алады;

д) франчайзинг. Өндіріс саласындағы кәсіпкерлік серіктестіктің келесі түрі – франчайзинг. Франчайзинг – бұл рынокта беделі бар белгілі фирманың кішігірім, белгісіз, немесе жаңадан құрылған фирмаға өз маркасын кәсіпкерлік мақсатта пайдалануға мүмкіндік беру. Өз маркасын берумен қатар технологиялар мен жаңалықтарға белгілі құқықтарды беру де тәжірибеге енгізілуде. Серіктестіктің бұл түрі үлкен және шағын бизнестің ерекшеліктері мен тиімділігін біріктіргендіктен қалыптасты. Франчайзинг айналымының көлемі АҚШ-да жылына 50 миллиардтан асады. Қазіргі бизнесте франчайзингтің қандай түрлері дамыған?

- 1) өз өнімін танымал фирманың маркасымен сату;
 - 2) танымал фирманың өнімін өз сауда жүйесі арқылы сату;
 - 3) өз өнімін танымал фирманың технологиясы мен маркетингін пайдалану арқылы шығару және сату;
 - 4) авторлық құқықты кәсіпкерлік мақсатқа пайдалану.
- Өз маркасын берген фирмаға франчайзинг қандай артықшылық әкеледі?

1) ұсақ фирманың тауарын сатудан пайздық төлемдер арқылы өз табысын өсіру мүмкіндігі;

- 2) сауда шығындарын үнемдеу арқылы;
- 3) ұсақ фирманың тауарларын сату тиімділігі арқылы.

Ірі фирма үшін франчайзингтің қолайсыздығы:

- маркасының беделін түсіру мүмкіндігі;
- алдын ала несие беру қажеттілігі;
- бақылаушылар штатын ұстау қажеттілігіне байланысты

шығындар.

Ұсақ фирмаларға франчайзингтің тиімділігі:

- 1) тауарларды сату кепілдігі;
- 2) ірі фирманың көмегі, сату процесін басқару;
- 3) әрбір пайда болған түсініксіздік бойынша ірі фирмадан нұсқау алу мүмкіндігі;
- 4) гот маркетингі – ірі фирма үлкен жарнама акциясын өз есебінен өткізеді;
- 5) ірі фирманың қаржылай көмегі.

Шағын бизнес те франчайзингті пайдалануда біраз қиыншылықтар көреді:

- франчайзинг қызметінің нәтижесіне қарамастан түскен пайдадан пайыз төлеу қажеттілігі;

- ірі фирмадаға тоығымен мұқтаждығы, өз қызметін реттеу;
- барлық сот таластарында алдын ала болжамданған ұтылу.

Осымен, франчайзингті пайдаланудың екі жаққа тиімділігі де қолайсыздығы да бар. Дегенмен, көптеген ірі компаниялар үшін франчайзинг пайдалау өте тиімді. Тұтынушыларға қажетті тауарларды өндіретін ірі фирмалардың еш қайсысы жеке саударгерлердің арқасында қалыптасатын сату жүйесін құра алмайды. Ресей ғалымы, «ФАРН» Құқықтық сервиси» заң фирмасының бас директоры, экономика ғылымдарының кандидаты И. В. Рыкова франчайзингтің алты сипаттамасын береді:

1) франчайзинг – бұл Сіздің өз бизнесіңіз бар, бірақ Сіз барлық тәуекел мен қиыншылықтарға қарсы жалғыз боласыз деген сөз. Франчайзи өз ақшасын франчайзинг қызметіне салуға келісім бергенде де ол бизнестің тәуелсіз иесі болып қала береді. Бұл тәуелсіздік оны бұл жұмыстан ешкім шығара алмайтындығына кепілдік береді. Франчайзи франчайзордан білікті көмек алады. Бұл көмек оған басқа кәсіпкерлердің жіберетін кателерді жібермеуге мүмкіндік береді. Франчайзор франчайзиге дұрыс шешім қабылдауға көмек көрсетеді;

2) франчайзинг – бұл бизнесті тез арада және тиімді бастау. Франчайзинг жүйесі арқылы франчайзи өз кәсіпорнын дұрыс орналастыру, оның дұрыс қызмет етуіне көз жеткізуге мүмкіндік

беретін ақпаратқа қол жеткізеді. Франчайзи бастапқы кезде пайда болатын қиыншылықтардан қорықпайды, өйткені оның франчайзоры бар;

3) франчайзинг франчайзиге өз бизнесін бастар алдында көмек көрсетеді. Франчайзидің бизнес мектебіндегі оқуға немесе бұл салада жылдар бойы жұмыс істеуге уақытын кетірмей жаңа бизнестің маманы болу мүмкіндігі бар. Бұл білім мен ақпарат франчайзор барлық франчайзи мен негізгі қызметшілерге баратын арнайы оқыту бағдарламалар мен басқару жүйесінің дамуы жөніндегі бағдарламалардан келеді. Бизнестерін ашар алдында франчайзор мен франчайзи өзара жұмыс істеу қажет. Бизнестері жақсы даму үшін олар франчайзи дағдыларын қалыптастыру бойынша бірігіп, көп жұмыс жасау қажет;

4) франчайзинг үнемі қолдау дегенді білдіреді. Франчайзинг бизнесін ашқаннан кейін франчайзи бизнес пен маркетинг жүргізудің күнделікті мәселелері бойынша франчайзордан кәсіби көмек алып отырады. Қиыншылықтар кездескен жағдайда олар берілген барлық әдістемелер мен материалдарды тексеру қажет. Бірақ спецификалық мәселелер де пайда болу мүмкін. Бұл жағдайда франчайзи франчайзордан көмек ұрай мүмкін. Франчайзи мен франчайзор арасында осындай байланыс болғандықтан франчайзи мәселелері франчайзордың көмегімен шешілуі мүмкін. Тәуелсіз кәсіпкер өз ісін бастаған жағдайда ол кездесетін қиыншылықтарды өзі шешіп, кателіктер жіберу мүмкін;

5) франчайзинг франчайзордың беделі мен тауар маркасын пайдалануға мүмкіндік береді. Франчайзинг келісім шартқа қол қойған кезде франчайзи франчайзордан сауда белгісін пайдалану құқығын алады. Осы франшиза жүйесінде жұмыс істейтін франчайзи ғана франчайзордың тауар белгісін пайдалану құқығына ие болады. Сондықтан, егер Сіз Mc Donald s франшизасына ие болсаңыз, Сіз осы фирманың атын пайдалану құқығына ие болдыңыз. Сіз мейрамхана ашқан кезде барлығы қызметіңіздің жоғары дәрежелі болуына барлығы сеңеді. Ал тәуелсіз кәсіпкер өз ісін бастаған кезде сатумен қатар өз беделін көтеру, фирмасының белгісін қалыптасыруды ойлау қажет. Ал франчайзи франшизаны сатып алғанда өзіне абырой да астып алады;

6) франчайзинг бизнес жүргізудің нақты аймақтық шекараларын белгілейді. Франчайзор франчайзидің бизнесін жүргізу аймағын белгілейді. Бұл аймақтың шекарасы франчайзинг келісім шартында көрсетілген. Франчайзи өз бизнесін осы аймақта дамыта алады. Бұл осы франшизаға ие болған басқа фирмалармен бәсекелестіктен

корғайды. Жеке кәсіпкер қай аймақта бәсекелестік көп екендігін білмейді, сондықтан оның аймағы бәсекелестікке ашық қалады.

е) концессия – шетел кәсіпкер мен осы органның меншігіндегі шаруашылық объектілерді жалға алу туралы мемлекеттік немесе муниципалды органның арасындағы серіктестік. Концессия объектілеріне негізінен кең орындары, орман, өзен, көл, зауыттар, т.б. жатады. Негізінен концессия – бұл ресурстарды шетел серіктестіктің көмегімен тиімді пайдалану мақсатындағы ұзақ мерзімді жалға алу. Бұл серіктестіктен шетел кәсіпкердің алатын пайдасы анық; коммерциялық табыс. Мемлекеттік және муниципалды органдар екі мақсатты көздейді:

1) игеру, тиісті отандық технологиялар болмаған жағдайда тиісті өндіріс формаларын ұйымдастыру;

2) шетел технологияларын пайдалану есебінен шығындарды қысқарту және табыс алу.

Концессиядағы тараптар арасындағы қатынастар концессия келісім шартымен реттеледі;

ж) офсеттік мәміле – тауармен және қызметтермен алмасу, сонымен қатар белгілі қызмет үшін өз капиталын пайдалы іске салу мүмкіндігі;

з) коммерциялық серіктестіктің бір түрі – коммерциялық трангуляция. Бірінші кәсіпкер тауарды екінші кәсіпкерге жеткізіп береді, екінші кәсіпкер өз тауарын үшінші кәсіпкерге жеткізіп береді, оның есесіне үшінші кәсіпкер өз тауарын бірінші кәсіпкерге жеткізіп береді. Осылай үш мәрте мәміле жасалады;

и) технологиялар трансферті. Кәсіпкерлік серіктестіктің тиімді түрлерінің бірі – трансфертті технология. Оның мақсаты – ғылым мен өндірістің тығыз байланысы. Трансферт технологиясы ғылыми зерттеулердің «коммерциялауымен», олардың нәтижелерінің тәжірибеге тез арада және тиімді енгізуді қамтамасыз етумен, оларды Қазақстан Республикасында өндірістік фирмалармен шығарылатын бүгінгі күннің сұранысына жататын және болашақта қажетті өнімдерге негізумен байланысты.

Трансферттік технология құрамына ғылыми-білім беру кешенінің кәсіпорындары, ғылыми зерттеуші және конструкциялық-технологиялық мекемелер жатады. Трансферттік технологияның дамуы университеттерге, зерттеу институттарына өз қызметтерінің нәтижесін сатып, ғылыми қызметшілерді көтермелеу үшін, одан әрі даму үшін қажетті қаражат табуға мүмкіндік береді, олардың материалдық-техникалық базаларының нығаюына ғылыми зерттеулердің деңгейінің өсуіне ықпал етеді, ғылыми жұмыстардың

нәтижелерін іс жүзіне зерттеуге, кемшіліктерді жедел түрде жоюға, іспен айналысатын мамандармен тығыз байланыста жұмыс жасауға, олардың талаптарын нақтылауға, рынок конъюнктурасын анықтауға мүмкіндік береді. Трансфертті технологияларды пайдалану өндірісітк фирмаларға жаңа технологиялар негізінде бәсекеге қабілетті өні шығаруға, ғылыми зертеулерге қатысуға, ғалымдармен бірлесіп жұмыс істеуге, олардан кеңес алуға мүмкіндік береді.

Трансферттік технологияның негізгі бағыттары:

- университеттер мен ғылыми-зерттеу институттарының компаниялардың тапсырысы бойынша техника мен технологиялардың жаңа үлгілерін шығаруға бағытталған зерттеулер жүргізу;

- университеттер мен ғылыми-зерттеу институттарының ғылыми қызмет пен компанияларға жаңа технологияларды іс жүзіне асыру мақсатында беру арқылы инновациялық фирмалармен жұмыс жасау;

- жаңа өнім, жаңа технологиялар өндірі процестер бойынша маркетинг кеңестері;

- университеттер немесе басқа жоғары оқу орындары арқылы нақты ғылыми өндірістер үшін жоғары білімді мамандарды даярлау, жоғары технологиялық фирмалар қызметкерлері, менеджерлер, маркетинг бойынша мамандар үшін семинарларды ұйымдастыру.

Сонымен технологиялар трансферті (ТТ) инновациялық процесті іске асырудың маңызды құралы, технологияларды коммерцияландыру инструменті болып табылады. Ол ақпараттық арналарды пайдалану арқылы технологиялардың бір немесе бірнеше иелеріне екінші субъектіге жетуі. Яғни нарық талабына сай, бәсекеге қабілетті өнім шығаруды ұйымдастыру мақсатында жаңа ақпаратты беру (сату, айырбастау) процесі.

Технологиялар трансферті біраз кезеңдерден тұрады:

- 1) технологияларды сканирелу (көшіріп алу) және мониторингін (жинақтау, талдау) жүргізу;

- 2) ұйымдастырудағы ақпарат арналарын белсендету;

- 3) тауарды өткізу рыногын және жаңа өнімді игерудің техникалық мүмкіндіктерін талдау;

- 4) жобаны қаржылық талдау;

- 5) инновациялық технологиялардың құндылығын бағалау;

- 6) трансферттік технологияны айырбастау әдісін таңдау;

- 7) трансферттік технологияны өндіріске енгізу.

ТТ жүйесін қалыптастырудың соңғы кезеңі – вертуалды бизнес инкубаторын ұйымдастыру (инновациялық жобалар деректерінің қорынан ақпарат бередін электрондық дүкен);

к) аутсорсинг – қосалқы қызметті сыртқы ұйымдарға тапсыру. Аутсорсинг еңбекті бөлу тұжырымдамасының негізінде алынған принциптердің дамуы. Ұйымның қызметінде белгілі қызметтің қажеттілігі ол қызметті ұйымның ішінде орындалуын талап етпейді. Қызметтердің бір бөлігі сыртқы орындаушыларға берілуі мүмкін. Мысалы, жарнама немесе кадр агенттері. Белгілі қосалқы қызметтерді кәсіп білікті мамандарға тапсыру өз кәсіпроныңыздың ішінен арнайы құрылым ашудан гөрі тиімді;

л) субконтрактинг (қосалқы келісімшарт) – шағын кәсіпорындарға тауарларын ірі кәсіпорындарға жеткізу үшін келесі шарттарда көмек көрсету:

- тапсырыс беруші қосалқы мердігерге шикі зат пен техникалық құжаттаманы береді;

- қосалқы мердігер өз шикі затын пайдаланумен тапсырыс берушінің қызметіне сай өндіріс операцияларын жүргізеді;

- қосалқы мердігер өнімді жобалауға қатысады;

- қосалқы мердігер өнімді әзірлейді және шығарады.

Жаңа сапалы негізге кез келген технопарк жүргізе алатын «импорт айырыпбастау» схемасына қосымша кластерлерде құрылымдар қалыптастыруға қатысу және қосалқы мердігерлік және шетелде орналасқан компаниялармен франчайзинг келісім шарт құру негіздерінде шағын кәсіпорындар топтарын қалыптастыру мүмкіндігі бар. Шағын кәсіпорындар бұл істі жасай алмайды. Тауарды пайдаланудың кез келген кезеңінде субконтрактингтің артықшылығы бар. Алғашқы тауарды мердігердің есебінен шығаруға болады. Өндірістің нағыз дамыған кезінде субконтрактинг артық өнім шығаруға мүмкіндік бермейді. Өндіріс баяулаған кезде тапсырыс беруші жаңа өнім әзірлеуге мүмкіндігі бар. Субконтрактингті Қазақстан Республикасының кез келген аймағында іске асыру отандық тауар шығарушылардың бәсекеге қабілеттіліген көтеруге мүмкіндік береді;

м) қаржылай серіктестік түрлері. Қаржылай серіктестіктің келесі түрлері бар:

1) қаржы-несиелеу саласындағы серіктестік;

2) қорлар рыногындағы серіктестік;

3) факторинг;

4) коммерциялық трансферт.

Факторингтің негізі – егер фирма тауар өндірсе, оның тауар алушылардың алдында міндеттері бар – дебиторлық берешек. Берешек бойынша ақшаны қайтарылуын күтпес үшін бұл міндеттер факторинг фирмасына сатылуы мүмкін. Факторинг – тауар жеткізуші

менфакторинг-фирмасының арасында пайда болатын сатып алушылардың берешек міндеттерін сату-сатып алу.

Факторинг мәмілесінде үш жақ қатысады:

- 1) факторинг-фирма – шот-фактуралар мен берешек міндеттерді сатып алатын арнайы кәсіпорын;
- 2) клиент – тауар жеткізуші, борышкерді несиелендіруші;
- 3) борышкер.

Клиенттен тапсырыс алғаннан кейін факторинг-фирма ұсыныс әзірлейді. Ең алдымен ол клиентпен жақын танысады, соңғы екі-үш жылдағы балансын, техникалық және бухгалтерлік есептерін, өнімін, бәсекеге қабілеттілігін, сұраныс. Содан кейін борышкермен танысады. Оның активтер пен пассивтер, мүмкіндіктері. Содан кейін факторинг келісім шарт жасалады.

Факторинг қызметтері екі түрде көрсетіледі:

1) қаржыландырусыз. Факторинг-фирмаға есептерін тапсырған клиент осы есептердің ақшасын төлеу мерзімі келгенде алады. Бұл кезде факторинг-фирма клиенттен борышкердің есептерін жүргізгені үшін және фирманың өзіне алатын тәуекелі үшін комиссиялық төлем алады. Комиссиялық төлем мөлшері есептер үлесінің 1,5-3 % құрайды.

2) қаржыландырумен – факторинг-фирма клиентке берілген есеп-фактуралырының 70-80 % төлейді, яғни несие береді. Қалған 20-30 % клиентке борышкер есеп-фактуралырды толығымен төлеп болған соң беріледі. Бұл 20-30 % факторинг-фирма үшін клиенттің тауарды жеткізбеген немесе сапасыз тауардың қайтарылу жағдайы болған кезде кепілдік болады. Сонымен факторинг-фирма алады:

- комиссиялық төлемдер;

- аванс төленген капитал үшін пайызын (берілген несие үшін) – дамыға елдерде коммерциялық несие мөлшерінің 1-2 %.

Пайыз несие берілген күннен оны толығымен өтеген күнге дейін есептеледі. Сонымен қатар, факторинг-фирма табыстарын ай сайын есептеп отырады: өтелген және өтелмеген есеп-фактураларды есептеп отырады. Өтелмеген есеп-фактураларға есеп жазылады да, клиенте жіберіледі. Факторинг кәсіпкерге қандай артықшылық әкеледі?

1) дебитор берешегін өтімділік ресурстарына айналдыру мүмкіндігі;

2) кәсіпкер өтелмейтін төлемдер тәуекелінен босатылады;

3) борышкердің есептерін жүргізу мен қадағалауға жұмсалатын қаражатты үнемдеу. Клиент факторинг-фирмасынан жаңа ақпарат алады.

6. Кәсіпкерлік қызметтің басталуы

Кәсіпкерлік субъектілерін құру және тіркеу. Кәсіпкерлік субъектілеріне жатады:

- 1) заңды тұлға құрамайтын жеке адамдар, яғни жеке кәсіпкерлер;
- 2) заңды тұлғалар (төменде көрсетілгендер ғана):
 - толық серіктестік;
 - командиттік серіктестік;
 - жауапкершілігі шектеулі серіктестік;
 - қосымша жауапкершілікті серіктестік;
 - акционерлік қоғам;
 - өндірістік кооператив.

Кәсіпкерлік субъектілері Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасына сай кәсіпкерлік қызметтің ке келген түрлерімен айналысады. Кәсіпкерлік субъектілерді құру және тіркеу Қазақстан Республикасының заңнамасында қарастырылған қағидалар негізінде жүргізіледі. Ең маңыздысы кәсіпкер тіркеуден өтіп, тұрғылықты жері бойынша салық органында тіркеуге тұру қажет (тіркеу органында). Жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік тіркеу және заңды тұлғаны мемлекеттік тіркеудің өзіндік ерекшеліктері бар. Жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік тіркеуден өткізу тәртібі.

6.1 Жеке кәсіпкерлік

Мемлекеттік міндетті тіркеуден тұрақты түрде жалдау еңбегін пайдаланатын және кәсіпкерлік қызметтен жеке тұлғаларға белгіленген жиынтық жылдық табысының салық салынбайтын мөлшерден асатын жылдық пайда табатын жеке кәсіпкерлер:

- мемлекеттік тіркеуден біркүндік талондар бойынша жүргізілетін және мерзімдік түрді жасалатын, яғни жалпы алғанда кәсіпкерлік қызметі жылына 90 күннен аспайтын кәсіпкерлерден басқа барлық жеке кәсіпкерлер өтуі тиіс;
- мемлекеттік тіркеу процедурасына жеке кәсіпкер ретінде тіркеуге тұру және мемлекеттік тіркеу туралы куәлік алудан тұрады;
- мемлекеттік тіркеу қажетті құжаттардың барлығы тапсырылған күні жүргізіледі;
- салық органына тапсырылатын құжаттар:
 - a) аты-жөні, туған орны мен күні, төлқұжат немесе жеке куәлік деректері, тұрғылықты орны, кәсіпорны болған жағдайда, оның орналасқан жері көрсетілген белгіленген нысандағы өтініш (яғни арнайы бланк толтырылады);

ә) жеке кәсіпкерлікті тіркеу үшін алынатын төлем (4АЕК = $4 \times 1036 = 4144$ теңге көлеміндегі қаражат банкте ақшалай немесе ақшасыз есеп айрысу арқылы төленеді) туралы түбіртек (төлем тапсырмасы); мемлекеттік тіркеу үшін алынатын төлемнен шаруа қожалықтары, I, II, III топ мүгедектері, Қазақстан Республикасының азаматығын алған уақытқа дейін оралмандар босатылады:

- біріккен кісіпкерлік тіркелген жағдайда өтінішті кәсіпкердің әр қайсысы береді және куәлікте кәсіпкерліктің барлық мүшелері атап көрсетіледі;

- мемлекеттік тіркеу туралы куәліктің мерзімі шектелмейді, жеке кәсіпкерлерді тіркеу туралы мәліметтерді алуға шектеу қойылмайды;

- жеке кәсіпкерлікті тіркеу, куәлік беру және деректердің Мемлекеттік регистрге кіргізілу уақытынан тіркеуге алу аяқталды деп есептеледі. кәсіпкерлердің өз қызметтеріне кірісу құқықтары бар (қызмет лицензиялауды қажет ететін жағдайда лицензия алу керек).

Куәлік құжаттар тапсырылғаннан кейін екі күн ішінде шектелмеген мерзімге беріледі, егер өтініште басқа мерзім көрсетілмесе. Куәлік ажыратылмайтын қатаң есеп беру бланкі болып табылады, оны басқа тұлғаларға беруге тыйым салынады. Куәліктің көшірмелері (ксерокөшірмелер, фотокөшірмелер) кәсіпкерлік қызметті атқаруға рұқсат беретін құжат болып есептелмейді және кәсіпкерден сол жерде алынады.

Өтініште көрсетілген деректер (кәсіпкерлік қызмет субъектісінің орналасу жері, СНК, т.б.) өзгерген жағдайда кәсіпкер қайта тіркеуден өтіп, жаңа куәлік алуы тиіс. Кәсіпкерлік қызметті тоқтатқан немесе куәлік жарамдығы мерзімінің аяқталуы, сонымен қатар басқа елді мекенге (қала, облыс) көшкен жағдайда куәлік оны берген салқ органына тапсырылуы тиіс.

Жеке еңбек қызметі заңды тұлға қалыптастырылмай оның мемлекеттік тіркеуге алынған сәтінен басталады. Заңды тұлға қалыптастырылмай жүргізілетін жеке кәсіпкерлікке жеке тұлға қызметтерін реттейтін заңнамалар қолданылады. Заңнама бұзылған жағдайда тіркелген заңды тұлғаға қандай шара қолданылса, тіркеусіз жүргізілген жеке кәсіпкерлік қызметке де сондай шаралар қолданылады. Жеке кәсіпкер өз міндеттері үшін заңмен белгіленген: жалға және қарызға (кепілдікке тапсырылған) алынған мүліктен басқа, өзінің барлық мүлкімен жауап береді. Жеке кәсіпкер заңға сәйкес банкрот болып есептелуі мүмкін; дәрменсіз болған жағдайда жеке кәсіпкер заңмен белгіленген тәртіп бойынша өзінің мүлігімен кредиторлардың барлық Занды тұлға қалыптастырылмай жүргізілетін жеке кәсіпкерлікке талаптарын өтейді, атап айтқанда:

1) кәсіпкерлік қызмет нәтижесінде денсаулығына зиян келтірілген қызметкерлердің талаптары;

2) келісім-шарт бойынша жұмыс істейтін еңбек акысын төлеу. Кредиторлардың талаптарын қанағаттандыру;

3) мемлекет алдындағы борыштарын өтеу;

4) басқа талаптарды қанағаттандыру (банкрот болып жарияланғаннан кейін екі ай ішінде берілген).

Төрелік басқарушының талаптары кезектен тыс қанағаттандырылады, кәсіпкер иесінің талаптары соңғы кезекте қанағаттандырылады. Жеке кәсіпкерліктің маңызды артықшылықтары бар:

- белгілі істі жақсы кәсіби білімдері бар маманға өзін қажетті еңбек акысымен және қызметке орналасу мәселесін шешуге мүмкіндік береді;

- оны тіркеу оңай және арзан;

- оның қызметіне мемлекеттің араласуы аз;

- ол көп құжаттар мен бухгалтерияны қажет етпейді;

- ол икемді және тез арада шешім қабылдау мүмкіндігін береді.

Кәсіпкерлік қызметтің бұл түрінің кемшіліктері:

- шаруашылық субъектінің оны қалыптастырған жеке тұлғаның өмірімен шектеулі (мұрагерлеріне барлығын қайта бастауға тура келеді);

- бизнес көлемі шектеулі болғандықтан бастапқы капитал жинау қиынға түседі;

- «ресми» бизнестегілер бұл іске өз капиталдарын салудан бас тартады;

- берешек болып қалған жағдайда Сіздің жеке меншігіңіз қауіп-қатерде болады.

Кәсіпкерліктің барлық функцияларын атқару қиын, демалыс күндері, еңбекке уақытша жарамсыздық парақтарының мәселелері. Жеке кәсіпкерлік бір тұлғаның қызметін ретінде бизнестің бастапқы кезеңі ретінде қарастырылады. Тауарларды алып сатумен бір адам айналысқан жағдайда сенімді бизнес құру өте қиын. Ал бастапқы капитал жинаған кезде кәсіпкер заңды тұлғаның құқықтарына ие болумен ірі іспен айналысуға құқығы бар.

6.2 Заңды тұлғаны қалыптастыру арқылы жүргізілетін кәсіпкерлік қызмет. Коммерциялық ұйымдар

Кез келген заңды тұлға мемлекеттік тіркеуден өткен соң ғана құрылды деп есептеледі. Бұл тіркеу ҚР Әділет министрлігінде немесе оның аймақтық органдарында, яғни облыстық әділет басқармасында

жүргізіледі. Мемлекеттік тіркеу процедурасы меншік нысанына, қатысушылар санына, қызмет түріне қарамастан барлық заңды тұлғаларға міндетті болып табылады. Ал мемлекеттік тіркеу тәртібінің екі түрі бар: а) барлық заңды тұлғалар үшін бекітілген мемлекеттік тіркеудің жалпы тәртібі; б) шағын кәсіпкерлік субъектілеріне белгіленген жеңілдетілген мемлекеттік тіркеу тәртібі.

Заңды тұлғаларды тіркеудің жеңілдетілген тәртібіне тоқталайық:

- мемлекеттік тіркеу туралы құжаттар пакеті облыстық әділет басқармасына тапсырылады;

- мемлекеттік тіркеу фактісі ол туралы куәлікпен расталады;

- тіркеу органына ұсынуға жататын құжаттар:

а) белгіленген нысандағы өтініш (арнайы бланк толтырылады);

ә) құрылтайшылық құжаттар: жарғы (бір құрылтайшысы бар заңды тұлға үшін), жарғы және құрылтайшылық келісім-шарт (екі және одан көп құрылтайшылары бар заңды тұлғалар үшін);

б) мемлекеттік тіркеу үшін төлем туралы түбіртек (ақшалай төлеу жағдайында) немесе төлемдік тапсырма (ақшасыз төлеу жағдайында); төлем жиынтығы 5АЕК (5*2269=11345 теңге) құрайды;

в) құрылтайшылардың заңды тұлғаны құру туралы шешімі (құрылтайшылар саны екі немесе одан да көп болған жағдайда), оның құжаты-заңды тұлғаға қатысушылар жиналысының хаттамасы немесе одан үзінді;

- тіркеу 3 жұмыс күні аралығында жасалады;

- қалаған жағдайда шағын кәсіпкерлік субъектілері ҚР Үкіметімен бекітілген Тұрпатты жарғыны пайдалана алады, бірақ бұл жағдайда заңды тұлғаның құрылтайшылары Тұрпатты жарғының барлық шарттарымен келісу қажет.

Тіркеу органы заңды тұлғаны тіркеуден бас тартатын жағдайлар да болады. Оған келесі себептер негіз болады:

- құжаттардың рәсімделуі белгіленген талаптарға сәйкес келмейді;

- жарғы немесе құрылтайшылық келісім-шарт мәтінінде Қазақстан Республикасының заңнамасына қарам-қайшы келеді;

- құрылтайшылық құжаттарда қателер жіберілген, мысалы, орыс тіліндегі нұсқасы мемлекеттік тілдегі нұсқасына сәйкес келмейді;

- мемлекеттік тіркеу салығы төленбеген немесе жартылай төленген.

Заңды тұлғалардың құрылтайшылық құжаттарына қойылатын талаптар:

- жарғы және келісім-шарт міндетті түрде Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасына сай рәсімделеді, яғни

бұл құжаттардың мәтіндерінде қолданыстағы нормативтік актілер нормаларына қарама қайшылық болмау керек;

- жарғы және келісім-шарт екі тілде әзірленеді: мемлекеттік және орыс тілінде (тілді білу деңгейі қарамастан), қазақ және орыс тіліндегі нұсқалар бір біріне сай болу қажет;

- құрылтайшылық құжаттар нотариуспен бекітілуі тиіс, бекітілудің дұрыс тәртібін нотариус қамтамасыз етеді;

- құрылтайшылық құжаттар мәтнінде өзгертулер, қалам жазылған толықтырулар болмау керек, компьютерде терген кезде мәтінді өзгертуге болмайды;

Даналар саны – жарғының екі тілдегі екі данасы және құрылтайшылық келісім-шарттың екі тілдегі екі данасы (жарғының екі данасы мемлекеттік тілде 2 данасы, орыс тілінде 2 данасы, құрылтайшылық келісім-шарттың мемлекеттік тілде 2 данасы, орыс тілінде 2 данасы, сонымен: 8 дана).

Нұсқаулар:

Құрылтайшылық құжаттардың дана санын 5 жасаған дұрыс. Неге? Бұл 5 дана келесіге жұмсалады:

- 2 данасы – әділет басқармасына тапсырылады, оның 1 данасы мұрағатта қалады, 1 данасы қайтарылады;

- 1 данасы салық органына СТН алу үшін тапсырылады, ол қайтарылмайды;

- 1 данасы банкке, есеп шот ашу үшін тапсырылады, ол қайтарылмайды.

Сонымен: құрылтайшылық құжаттардың 3 данасы әр түрлі органдарға тапсырылды, қалғаны 2 дана, олар статистикалық есепке тұру, мөрге тапсырыс беру, қызметті атқаруға лицензия алу, серіктестермен шаруашылық мәмілелер жасау барысында, т.с.с. пайдаланылады. Сонымен қатар, құжаттардың түпнұсқаларын (яғни, тіркеу органының мөрлері басылған даналар) сейфте сақтаған дұрыс, оларды қайта әзірлеу ақылы түрде жүргізіледі, сондықтан олардың жоғалуына жол бермеу керек.

Құрылтайшылық құжаттар данасының 5 болуы көп емес, тәжірибеде 6-7 дана даярлайды. Бұл қолайлы және үнемді. Жарғы мен құрылтайшылық келісім шарттың ксерокөшірмелерінің заңды күші жоқ, сондықтан олармен жұмыс жүргізу өте қиын. Ол құжаттардың кез келген көшірмесі нотариуспен расталуы қажет. Сондықтан қажетті даналар санын нотариусқа алғаш рет барған кезде жасап алған дұрыс, алғашқы куәландыру жеке тұлға тарапынан болғандықтан мемлекеттік баж құжат бірлігінен алынады, ал тіркелен заңды тұлғаның құрылтайшылық құжаттарының көшірмелерін нотариалды

растау кезінде мемлекеттік баж әр парақтан алынады. Сондықтан осы мәселелердің бәрін алдын ала шешіп алу қажет.

Жарғы мен құрылтайшылық келісім шарт әзірлеумен кәсіпкерлердің өздері айналысқан жағдайда құрылтайшылық құжаттарды әзірлеумен айналысатын заңгерге тексерту қажет. Нотариус құрылтайшылық құжаттардың мазмұны үшін жауапты емес, ол келесі үш мәселеге ғана жауапты:

1) жарғыға қол қоятын тұлғаның қолын куәландырады (бұл атқарушы директордың қолы-серіктестіктің директоры, кооператив төрағасы);

2) келісім-шарттағы құрылтайшылардың қолдарын куәландырады (барлық қолдар нотариустың қатысуымен қойылады);

3) құрылтайшылардың заңды тұлғаны бірігін құрғандары және қызметті белгілі шарттарда атқаратындары туралы келісу фактісін куәландырады. Құжаттың қанша беті нөмірленді және қаншасы тігілгендігі туралы тиісті жазулар жасау арқылы нотариус аталған фактілердің барлығын бекітеді. Сонымен, нотариус Сіздің құжаттарыңызды оқымайды және мәтіннің заңнамаға сәйкестігін тексермейді. Соңынан тіркеу органында келіспеушіліктер анықталған жағдайда барлығын қайта бастап, нотариуспен қайта растау қажет болады. Ал нотариус жаңа жұмыс үшін ақысын талап етеді. Сондықтан ең алдымен құрылтайшылық құжаттардың мазмұнына қатаң көңіл бөлу қажет.

Шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін мемлекеттік тіркеудің жеңілдетілген түрі ретінде жеңілдіктер маңызын дұрыс түсіну үшін заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеудің өткізудің жалпы және жеңілдетілген түрі көрсетілген кесте беріледі, бұл шағын кәсіпкерлікке мемлекеттік қолдау көрсетудің мазмұнын бағалауға мүмкіндік береді.

6.2-кесте – Заңды тұлғаларды және шағын кәсіпкерлік субъектілерін мемлекеттік тіркеуден өткізудің түрлері

| Заңды тұлғаны мемлекеттік тіркеуден өткізудің жалпы тәртібі | Шағын кәсіпкерлік субъектілерін мемлекеттік тіркеуден өткізудің жеңілдетілген тәртібі |
|---|---|
| 1 | 2 |
| тіркеу мерзімі- 15 жұмыс күн | тіркеу мерзімі- 3 жұмыс күні |
| тіркеу үшін төлем мөлшері-20 АЕК | тіркеу үшін төлем мөлшері -5 АЕК |
| тапсырылатын құжаттар: | |
| белгіленген нысандағы өтініш | белгіленген нысандағы өтініш |
| құрылтайшылық құжаттар (жарғы, құрылтайшылық келісім-шарт) | құрылтайшылық құжаттар (жарғы, құрылтайшылық келісім-шарт) |

6.2-кестенің жалғасы

| 1 | 2 |
|--|--|
| жарғылық капитал немесе оның бір бөлігін қамтамасыз ету туралы құжат | тіркеу үшін төлем туралы құжат |
| құрылтайшылардың заңды тұлға құру туралы шешімдері | құрылтайшылардың заңды тұлға құру туралы шешімдері |
| заңды тұлғаның орналасу орны туралы құжат | |
| тіркеу үшін төлем туралы құжат | |
| заңды тұлғаны түрі мен қызметіне байланысты басқа да құжаттар | |

Шағын кәсіпкерлік субъектілеріне салық салудың жеңілдетілген түрі ҚР Салық кодексімен қарастырылған арнайы салық салу режимін қолдануды көздейді.

7 Кәсіпкерлік қызметтің ұйымдық-құқықтық нысандары

7.1 Кәсіпкерлік қызмет

Кәсіпкерлік – бұл, меншік нысанына қарамастан өз атынан, өз жауапкершілігі бойынша тауарларға (жұмыстар, қызметтер) деген сұранысты қанаттандыру арқылы таза табыс алуға бағытталған азаматтар мен заңды тұлғалардың ынталы қызметі.

7.1-кесте – Кәсіпкерлік түрлерінің қызметі

| Жеке меншіктік кәсіпкерлік | |
|---------------------------------|--|
| жеке кәсіпкерлік | заңды тұлғаны қалыптастырумен болатын кәсіпкерлік |
| дербес кәсіпкерлік | микробизнес субъектісі (10 жалдамалы жұмысшы) |
| бірлескен кәсіпкерлік | шағын кәсіпкерлік субъектісі (50 жалдамалы жұмысшыға дейін, активтердің жалпы бағасы 60 мың АЕК аспайды) |
| ерлі-зайыптылардың кәсіпкерлігі | |
| отбасылық кәсіпкерлік | орта кәсіпкерлік субъектісі (250 жалдамалы жұмысшыға дейін, жылдық активтер 325 АЕК дейін) |
| серіктестік нысанындағы | ірі бизнес субъектісі (250 ден асатын жалдамалы жұмысшы, жылдық активтер 325 мың АЕК асады) |

| Мемлекеттік кәсіпкерлік | | |
|-------------------------|--------|-------------------------------|
| шаруашылық құқығындағы | қызмет | жүргізу мемлекеттік кәсіпорын |

7.2-кесте – Кәсіпкерлік қызметтің сипаттары мен принциптері

| Сипаттары | Принциптері |
|--|--|
| - дербестік - мүліктік - ұйымдастырушылық | еркіндік. «Әркімнің кәсіпкерлік қызмет еркіндігіне құқығы бар...» (ҚР Конституциясының 26 бабы) |
| тәуекел – табысты жұмыс жасауға мықты ынта | мемлекеттік және жеке меншіктің теңдестігі (ҚР Конституциясының 6 бабы) |
| жүйелі түрде табыс алу | іждағатсыз бәсекелестікке тыйм салынады. Монополистік қызмет заңмен реттеледі және шектеледі |
| тауарларды сатудан, жұмыстар мен қызметтерді атқарудан түсетін табыс | кәсіпкерлікті мемлекеттік ретгеу – тікелей (әкімшілік әдістермен) – жанама (экономикалық әдістермен) |
| кәсіпкер заңмен белгіленген тәртіппен тіркеледі | заңдылық – қолданыстағы заңнаманы қағат сақтау |
| | кәсіпкерлер мен тұтынушылардың құқытарын қорғау |

7.3-кесте – Шағын кәсіпкерліктің субъектілері

| Шағын кәсіпкерліктің субъектілері | |
|---|---|
| Занды тұлға қалыптастырмайтын жеке кәсіпкерліктер | Келесі ұйымдастырушылық-құқықтық нысандағы занды тұлғалар: 1) шаруашылық серіктестіктер: толық, коммандиттік; жауапкершілігі шектеулі; жауапкершілігі қосымша; 2) өндірістік кооператив |
| Микробизнес субъектілері – жұмысшылар саны 10 адамнан аспайды | Олар келесі шарттарға сәйкес болса: - жұмысшылардың жылдық жалпы саны 50 аданан аспайды; - жалпы жылдық активтер құны 60000 АЕС аспайды, 1АЕС -1036 теңге |

Шағын кәсіпкерлік субъектілеріне есірткі заттардың, психотропты заттардың айналымымен байланысты ойын және шоу-бизнес қызметін атқаратын, акцизсіз өнімдерді шығарумен және сатумен айналысатын коммерциялық ұйымдар жатпайды.

7.4-кесте – Ірі және шағын кәсіпкерлік субъектілері

| Ірі және шағын кәсіпкерлік субъектілері | |
|---|---|
| орта | ірі |
| жеке және занды тұлғалар | занды тұлғалар |
| жұмысшылардың жылдық жалпы саны 250 адамнан аспайды | жұмысшылардың жылдық жалпы саны 250 адамнан аспайды |
| активтердің жалпы құны 325000 АЕС аспайды | активтердің жалпы құны 325000 АЕС аспайды |

7.5-кесте – Жеке меншік кәсіпкерлік

| Жеке меншік кәсіпкерлік-табыс табуға бағытталған азаматтардың дербес қызметі, азаматтардың өз мүліктеріне негізделген, өздерінің аттарынан және өз мүліктік жауапкершілігімен атқарылатын | | | |
|---|---|---|---|
| жеке кәсіпкерлік-бір азаматпен дербес атқарылады, меншік құқығында немесе мүлікті пайдалануға құқық беретін негізде оның иеленуіндегі мүліктің негізінде | бірлескен кәсіпкерлік-бір топ азаматтармен атқарылады, жалпы меншік құқықында немесе үлесті пайдалануға құқық беретін мүлік беретін енгізді олардың иеленуіндегі мүліктің негізінде | | |
| | ерлі-зайыптылардың кәсіпкерлігі – олардың ортақ меншігінің негізінде атқарылады | отбасылық кәсіпкерлік-шаруашылық қожалық не меншікке алынған мүлікке меншік негізінде | карапайым серіктестік – жалпы үлестік меншік негізінде атқарылады |

7.6-кесте – Жеке меншік кәсіпкер болу жолдары

| | |
|---|--|
| ҚР азамттары, басқа мемлекеттің азаматтары, азаматтығы жоқ тұлғалар | тұратын жеріндегі салық комитетіне өтініш, оған қоса беріледі: - фотосурет (3*4) -2 дана; - жеке куәлігі; - жеке тұлғаның СТН; - ғимаратты жалға алу келісімі; - тіркеу үшін төлем туралы түбіртек (4АЕС*2269 =9076 |
| салық комитеті 2 күн аралығында жеке кәсіпкер куәләген береді | |
| <ul style="list-style-type: none"> - мөр дайындайсыз; - банкте есеп шот ашасыз; - қажет болған жағдайда лицензия аласыз; - жұмысқа кірісесіз; - 6 айдан кейін кассалық аппарат орнатасыз | |

7.7-кесте – Шаруашылық қожалығын ұйымдастыру

жер теліміне құқығы бар азаматтар, ҚР кез келген азаматы

| |
|--|
| <p>Шаруа қожалығын ұйымдастыру үшін жер телімін беру туралы өтініш</p> <p>Өтінішке қоса беріледі:</p> <ul style="list-style-type: none"> - қызметтің қысқаша бағдарламасы; - еңбек кітапшасынан көшірме; - білімі туралы құжат; - жиналыс хаттамасы. |
|--|

Аудан әкімі 3 ай аралығында жер теліміне құқық беру туралы шешім шығарады

| | | |
|---|---|---|
| 7 күн аралығында өтініш берушіге жер телімін беруден бас тарту туралы шешім сот арқылы шағым берілмейді | ауыл шаруашылығында тәжірибесі бар және осы ауданда, қалада тұрып датқан азаматтарға, сонымен қатар арнайы ауыл шаруашылық саласындағы білімі мен мамандығы бар азаматтарға арнайы жер қорындағы жер телімдерінен | ауыл шаруашылық ұйымның жер телімдерінен, жалпы алғанда |
| | | көрсетілген жерде берілген жер телімдерінің шекарасы көрсетіледі |
| | | жер пайдалану құқығын растайтын құжаттар дайындалады |
| | | шаруа басшысы жеке кәсіпкердің куәлігін, салық комитетінен СТН алады, мөр дайындайды, банкте есеп шотын ашады да жұмысқа кіріседі |

7.8-кесте – Жеке кәсіпкерліктің кемшіліктері мен артықшылықтары

| Артықшылығы | Кемшілігі |
|---|--|
| еңбекке орналасу және табыс табу мәселесін шешеді | мұрагерлікке берілмейді |
| тіркеу оңай және арзан | алғашқы капитал жинау қиын |
| мемлекет тарапынан бақылау аз | ресми бизнес субъектілері Сізбен жұмыс жасамайды |
| көп құжаттарды қажет етпейді | Сіздің жеке меншігіңіз қауіпті болады кәсіпкердің шығармашылық өсуіне жағдай жасалмайды |

7.9-кесте – Заңды тұлғаны қалыптастыратын кәсіпкерлік. Заңды тұлғалар азаматтық құқық субъекті ретінде. Жалпы қағидалар
Заңды тұлға туралы түсінік

Заңды тұлға-келесі сипаттары бар ұйым (ҚР АҚ 33 бап)

- меншік, шаруашылық жүргізу немесе жедел басқару құқығында жеке меншігі бар;
- өзінің міндеттері бойынша өз мүлігімен жауап береді;
- өз атынан мүліктік және мүліктік емес құқықтар мен міндеттерді алу құқығы бар;
- сотта талапкер де жауап беруші де болу құқығы бар;
- дербес сметасы бар;
- өз атаулары көрсетілген мөрі бар

7.10-кесте – Заңды тұлғаның сипаттары

Заңды тұлғаның сипаттары

ұйымдастырушылық бірлік

жеке мүліктің болуы

азаматтық айналымда өз атынан жүргізу қабілеттілігі

өзінің міндеттері бойынша өз мүкімен жауап беру қабілеттілігі

7.11-кесте – Заңды тұлғалардың түрлері мен ұйымдастырушылық-құқықтық нысандары

| Заңды тұлғалар | |
|--|---|
| Коммерциялық ұйымдар | Коммерциялық емес ұйымдар |
| 1 | 2 |
| Шаруашылық серіктестіктер: - толық серіктестік; - командиттік серіктестік; - жауапкершілігі шектеулі серіктестік; - жауапкершілігі қосымша серіктестік | ұйым (мемлекеттік немесе жеке меншік) қорлар мен олардың түрлері |

7.11-кестенің жалғасы

| 1 | 2 |
|--|---|
| өндірістік кооператив | тұтынушылар кооперативі |
| акционерлік қоғам | қоғамдық бірлестіктер. саяси партиялар |
| | діни бірлестіктер |
| шаруашылық қызмет жүргізу құқығындағы мемлекеттік кәсіпорындар | коммерциялық емес акционерлік қоғамдар |
| | Ассоциация (одақ) нысанындағы заңды тұлғалардың бірлестігі |
| | ауыл шаруашылық серіктестіктер |
| басқа да ұйымдастырушылық-құқықтық нысандар (нотариалдық палағалар, сауда-өндірістік палаталар) | |

7.12-кесте – Заңды тұлғалардың ерекшеліктері

| Заңды тұлға | | |
|--|---|--|
| қызметтің мақсаттары бойынша | | заңды тұлғаның құрылтайшыларының оның мүлігіне құқықтары бойынша |
| коммерциялық ұйымдар-өзінің негізгі мақсаты ретінде табыс табуды көздейтін ұйымдар | коммерциялық емес ұйымдар-өзінің негізгі мақсаты ретінде табыс табуды және түскен пайданы қатысушылар арасында бөлуді көздемейтін ұйымдар | құрылтайшылардың заңды тұлғаның мүлкіне міндетті түрде құқықтары бар |
| мемлекеттік кәсіпорындар | | - шаруашылық серіктестіктер; - өндірістік кооператив; - акционерлік қоғам |
| шаруашылық қызмет жүргізу құқығында құрылған | кәсіпорын (мемлекеттік) | |
| жедел басқару құқығында құрылған | | құрылтайшылар заңды тұлғаның мүлкіне құқықтары бар |
| шаруашылық серіктестіктер | қоғамдық бірлестік | - мемлекеттік кәсіпорын; - кәсіпорын иесімен қаржыландырылатын |
| толық серіктестік | акционерлік қоғам | |
| командиттік серіктестік | тұтынушылар кооперативі | құрылтайшылардың заңды тұлғаның мүлігіне құқықтары жоқ |
| жауапкершілігі шектеулі серіктестік | корлар | - қоғамдық бірлестіктер; - діни бірлестіктер; - қайырымдылық корлар |
| акционерлік өндірістік кооператив | заңнамалық актілерде қарастырылған басқа да нысандар | |

7.13-кесте – Коммерциялық ұйымдардың ұйымдастырушылық-құқықтық нысандардың сипаттары

| Нысан | Қатысушылар статусы | Қатысушылар саны |
|---|--|---|
| Толық серіктестік (ТС) | жеке тұлғалар | екіден кем емес |
| Коммандиттік серіктестік (КДС) | Толық серіктестіктер (жеке тұлғалар); салушыла (жеке және заңды) | екіден кем емес, олардың кем дегенде біреуі толық серіктес, ал кем дегенде біреуі салушы болу қажет |
| жауапкершілігі шектеулі серіктестік (ЖШС) | жеке және заңды тұлғалар; ЖШС жалғыз қатысушы ретінде бір адамнан тұратын басқа шаруашылық серіктестік ретінде қатыстыра алмайды | Біреуден көп, санына шек қойылмайды |
| Қосымша жауапкершіліктегі серіктестік (ҚЖС) | Жеке және заңды тұлғалар, ҚЖС жалғыз қатысушы ретінде бір адамнан тұратын басқа шаруашылық серіктестік ретінде қатыстыра алмайды | Біреуден көп, санына шек қойылмайды |
| Акционерлік қоғам (АҚ) | Жеке және заңды тұлғалар | Біреуден көп, санына шек қойылмайды |
| Халықтық Акционерлік қоғам (АҚ) | Жеке және заңды тұлғалар | 500 ден кем емес |
| өндірістік кооператив (ӨК) | жеке тұлғалар | 2 адамнан кем емес, санына шек қойылмайды |
| мемлекеттік кәсіпорын (шаруашылық қызмет жүргізу құқығында) | мемлекеттік басқару органдары | меншік несімен белгіленеді |

7.2 Мемлекеттік саясат және кәсіпкерліктің құқықтық негіздері

Кәсіпкерлікпен әр түрлі әдіспен айналысуға болады. Сөз тек қана пайда табу үшін атқарылатын қызмет түрлеріне туралы ғана емес, сонымен қатар бизнестік мөлшері туралы да. Жеке кәсіпкерлерге патент негізінде атқаруға болатын қызмет түрлері бар (фермерлық шаруашылық, киім тігу және жөндеу, телеаппаратураны жөндеу, кітіп, газет, журналдарды сату, монша-кір жуу қызметін көрсету, т.б.), бірақ лицензия алу негізінде заңды тұлғаны қалыптастыратын азаматтыр

ұжымыман атқарылатын қызметтер де бар (өндірістік қызмет, құрылыс материалдарын шығару, оқу мекемесін ұйымдастыру, зейнеткерлік қорлардың қызметі).

Кәсіпкерлік шағын түрі туралы және үлкен бизнес туралы да айтуға болады. Бизнесті бастау әр қашанда тәуекелге байланысты, сондықтан кәсіпкерлердің көпшілігі аз мөлшерден бастайды. Қызметте табыстарға жету бизнестің көлемін өсіруге мүмкіндік береді. Бастапқы қадамдар ең қиын болып табылады, бұл іске жаңадан кіріскен кәсіпкерлер көмек қажет етеді. Константин Боровский мынаны айтқан: «Егер адам өзінің жетістікке жетуі үшін бірінше алғашқы қадамдарын өзі жасаса, одан әрі өз мақсатына жетпегенше ол тоқтай алмайды».

Қоғам өмірінің негізін материалдық өндіріс құрайтыны белгілі. Сондықтан ҚР заңнамасы өндірістік қызметпен айналысатын кәсіпкерлерді ерекше топқа жатқызады. Қазақстан Республикасының кәсіпкерлікті дамыту саласындағы мемлекеттік саясаты шағын кәсіпкерлікті дамытуға бағытталған. Бұл саясатты іске асыру үшін заңнама шағын кәсіпкерлік субъектілерін құқықтық жағдайларын ерекше реттейді.

Бірақ шағын кәсіпкерлік субъектілері туралы айтар алдында кез келген кәсіпкер білуге тиіс жағдайларды анықтап алу қажет. Кәсіпкерлік субъектілерінің құқықтық жағдайлары бірқатар нормативтік құқықтық актілермен реттеледі. Ең бастылары:

- 1995 жылғы 30 тамыздағы ҚР Конституциясы Республика қызметінің негізін қалаушы принциптері келесілер болып табылатынын заңды түрде бекітті: қоғамдық келісім мен саяси тұрақтылық, халық игілігіне бағытталған экономикалық даму; қазақстандық патриотизм, мемлекет өмірінің негізгі мәселелерін демократиялық әдістермен шешу, оның ішінде республикалық референдум немесе Парламентте дауыс беру;

- Қазақстан Республикасының 1994 жылғы 27 желтоқсандағы, 1999 жылғы 1 шілдедегі Азаматтық кодексі (жалпы және ерекше бөлімдері).

Негізгі, базалық экономикалық нормативтік акті – Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі. Ол екі бөлімнен тұрады: жалпы және ерекше. Жалпы бөлімі 1994 жылғы 27 желтоқсанда қабылданып, кем дегенде үш айлық дайындық жұмыстарын қажет еткен нарық қатынастарын белгілеу және енгізуге байланысты жаңалықтар өте көп болғандықтан қолданысқа 1995 жылғы 1 наурызда енгізілді.

Ерекше бөлімі 1999 жылғы 1 шілдеде қабылданып, қолданысқа енгізілді, бұл бөлімнің 1999 жылдың орғасына дейін болмауы

республикадағы келісімді экономикалық қатынастарын реттеуді қиындататын. ҚР 1999 жылғы 1 шілдедегі «Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексін (Ерекше бөлім) қолданысқа енгізу туралы» Заңына Қазақстан Республикасының Президенті сол күні қолын қойды және қолданысқа енгізді. Жоғарыда көрсетілгеннен негізінде есте сақтау қажет:

ҚР Азаматтық кодексі – қоғамдағы экономикалық қатынастарды реттейтін мемлекеттің экономикалық конституциясы;

ҚР Азаматтық кодексі – заңгерлер мен нағыз кәсіпкерлердің күнделікті қолданатын құжаты; ҚР Азаматтық кодексі кәсіпкерлік туралы, мәмілелер, сенім хаттар, мүлік түрлерінің сипаттамасы, айып төлемі, кепілдеме туралы, келісім шарттарға қол қою немесе оларды бұзу, тауар белгілері, мұрагерлік және бизнесте қажетті т.б. мәселелер туралы негізгі қағидаларды қамтиды; бұл кітап Сізді өте маңызды және падалы ақпаратпен қамтамасыз етеді.

ҚР 1999 жылғы 10 желтоқсандағы «Қазақстан Республикасындағы еңбек туралы» № 493-І Заңы азаматтардың Қазақстан Республикасындағы еңбек бостандығына деген конституциялық құқықтарын іске асыру барысында пайда болатын қатынастарды реттейді. Жеке еңбек және ұжымдық келісім шарттармен реттелетін еңбек қатынастары:

- жұмыс беруші мен жұмысшы арасындағы қатынастар нормативтік құқықтық актілермен, еңбек туралы заңнамаға сәйкес бекітілген жеке еңбек, ұжымдық келісім шарттармен реттеледі;

- жеке еңбек, ұжымдық келісім шарттар бір жақты өзгертілуі мүмкін емес;

- басқа нормативтік құқықтық актілермен реттелетін ерекше жұмысшылардың жұмыс жағдайлары осы Заңмен белгіленетін жағдайлардан төмен болмау керек.

Жеке еңбек, ұжымдық келісім шарттардың кейбір шарттарының жарамсыздығы жеке еңбек, ұжымдық келісім шарттардың толығымен жарамсыз деп есептелуі деген сөз емес. Осы Заң еңбек қатынастарын реттейтін жағдайлар мен қысқа мерзімдеріне жағдай жасайды. Жеке еңбек, ұжымдық келісім шарттар жасасқан тараптар бұл минимумды жақсартпа алады. Жеке еңбек, ұжымдық келісім шарттарын заңнамалық актілерге қарсы болмаған жағдайда тараптардың орындауы міндетті.

Жұмысшы құқылы:

1) заңмен белгіленген тәртіпте жұмыс берушімен жеке еңбек шартқа отыруға, оны өзгертуге немесе бұзуға;

2) еш кемсітушіліксіз тең орындалған жұмыс үшін тең еңбек ақы алуға;

3) қауіпсіздік және гигиена талаптарына сай еңбек жағдайларына;

4) кәсіподақ және басқа ұйымдарында мүше болу еркіндігіне, басқасы өзге заңнамалық актілермен қарастырылмаса;

5) демалысқа;

6) еңбек міндеттерін атқаруға байланысты оның денсаулығына немесе мүлігіне келтірілген зиянның өтелуіне;

7) кепілдік пен өтеулер алуға;

8) еңбек келіспеушіліктерінің тараптардың келісімі немесе сот арқылы шешілуіне;

9) жеке еңбек шартында тарап атынан қатысатын лауазымдық тұлғаның өкілеттілігін талап ету;

10) ұжымдық келісім шарт пен актілерді әзірлеуге қатысуға;

11) өзінің кәсіби біліктілігін арттыруға.

Жұмысшының міндеттері:

- жеке еңбек келісім шартымен, ұжымдық шартпен, жұмыс берушінің актілерімен белгіленген қызметтік міндеттерін адал атқаруға;

- еңбек тәртібін сақтауға;

- жұмыс барысында жұмыс берушінің мүлігіне зиян келтіруге жол бермеу;

- еңбекті қорғау, өрт қауіпсіздігі мен өндірістік санитария талаптарын орындау;

- оған жеке еңбек шарты негізінде тапсырылған қызметтік, коммерциялық немесе заңмен қорғалатын басқа құпия болып табылатын ақпаратты жарияламау;

- адамдардың өміріне, денсаулығына, жұмыс беруші мен жұмысшылардың мүлігіне қауіп келтіретін жағдайлар туралы хабарлау;

- міндетті зейнеткерлік салымдар арқылы зейнетақылық қамтамасыз ету туралы келісім шарттың көшірмесін тапсыру;

- жұмысшыға зейнеткерлік жинақтарды бір жинақтау қорынан басқаға аударған жағдайда міндетті зейнеткерлік салымдар арқылы зейнетақылық қамтамасыз ету туралы келісім шарт туралы хабарлау.

Жұмыс берушінің құқықтары:

- заңмен белгіленген тәртіп бойынша жұмысшылармен жеке еңбек шартқа, ұжымдық келісім шартқа отыруға, оларды өзгертуге немесе бұзуға;

- жұмысқа қабылдаған кезде жұмысшыдан, оның белгілі қызметті атқару құқығы дәлелдейтін, Заңмен белгіленген құжаттарды талап етуге;

- өз өкілеттігі шеңберінде жұмыс берушінің актілерін әзірлеуге;

- жұмыс жағдайларын өзгертумен байланысты актілерді қабылдау жұмысшылар өкілдерінің қатысуымен жасалады;

- заңмен және басқа нормативтік құқықтық актілермен белгіленген тәртіп бойынша жұмысшыларды көтермелеу, оларды материалдық және тәртіптік жауапкершілікке тарту;

- жұмысшының оған келтірген зиянның орнын толтыруға;

- өз құқықтарымен мүдделерін қорғау мақсатында жұмыс берушілердің ұйымдарына кіру;

- жұмысшыға сынау мерзімін белгілеу;

- жұмысшыны оқытуға жұмсалған қаражаттың орнын толтыру, егер бұл жағдай жеке еңбек шартында көрсетілсе.

Жұмыс берушінің міндеттері:

- жұмысшыларға ҚР еңбек туралы заңнамасына, жеке еңбек немесе ұжымдық шарттарға сай жұмыс жағдайларын қамтамасыз ету;

- жұмысшылар өкілдерінің ұсыныстарын қарау, келісімдер жүргізу және ұжымдық келісім шарттарға қол қою;

- өз қаражаты есебінен жұмысшыларды жұмыс міндеттерін атқаруға қажетті материалдармен, құралдармен қамтамасыз ету;

- жұмысқа қабылдаған кезде жұмысшылармен жеке еңбек шарттарына қол қою, олардың ұжымдық келісім шартпен, жұмыс берушінің актілерімен таныстыру;

- еңбек ақыларын және Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерімен, жеке еңбек, ұжымдық келісім шарттармен, жұмыс берушінің актілерімен қарастырылған басқа да төлемдерді толығымен, уақытында төлеу;

- жұмысшыларға жыл сайын ақылы еңбек демалысын беру;

- Қазақстан Республикасының еңбек туралы, қауіпсіздік және еңбекті қорғау туралы заңнамасының, жеке еңбек, ұжымдық келісім шарттардың талаптарын сақтау;

- қызметін атқару барысында жұмысшының өмірі мен денсаулығына келтірілетін зиян үшін жауапкершілікті сақтандыру;

- жұмысшының өмірі мен денсаулығына келтірілген зиянын Қазақстан Республикасының заңнамасына сай өтеу;

- жұмысшылардың еңбек қызметін дәлелдейтін құжаттарды және олардың жинақтаушы қорларына төлемдері туралы мәліметтерді сақтау және мемлекеттік мұрағатқа тапсыруын қамтамасыз ету;

- жұмыс барысында жұмысшының өмірі мен денсаулығына қауіп қатер төнген жағдайда оны тоқтату;

- жұмысшыларды жұмыстың қауіпті және денсаулықтарына зиян келтіретін жұмыс жағдайлары және кәсіби аурудың болу мүмкіндігі туралы ескерту;

- жұмыс орындары мен технологиялық процестердегі тәуеклдің алдын алу бойынша шаралар қолдану, өндірістік және ғылыми-техникалық прогресті ескере отыра алдын алу жұмыстарын жүргізу;

- жұмысшыдан міндетті зейнеткерлік төлемдер есебінен зейнетақылық қамтамасыз ету туралы келісім шарттың көшірмесін талап ету;

- жұмыс уақытының есебін жүргізу, соның ішінде жұмыс уақытынан тыс жұмыстарды, қауіпті және денсаулығына зиян келтіретін жағдайлардағы жұмысты, ауыр жұмыстар уақытын.

Қазақстан Республикасының 2003 жылғы 13 мамырдағы «Акционерлік қоғамдар туралы» № 415-ІІ Заңы акционерлік қоғамды қалыптастыру, қызметін ұйымдастыру, қайта құру және жоюібін, құқықтық жағдайларды, акционерлердің құқықтары мен міндеттерін, олардың мүдделері мен құқықтарын қорғау бойынша шараларды, акционерлік қоғамның органдарын қалыптасытыру, олардың қызметін, лауазымды тұлғаларды тағайындау, олардың өкілеттігі мен жауапкершіліктерін анықтайды.

Акционерлік қоғам – өз қызметін атқару үшін қаражат тарту мақсатында акциялар шығаратын заңды тұлға. Қоғамның өз акционерлерінің мүлігінен жекеленген өз мүлігі бар және олардың міндеттері үшін жауап бермейді. Қоғам өз мүлігі шеңберінде өз міндеттері бойынша жауап береді. Қоғамның (акционерлік қоғамның ұйымдық-құқықтық нысанында құрылған коммерциялық емес ұйымнан басқа) облигациялар және басқа да бағалы қағазда шығаруға құқығы бар. Қазақстан Республикасының заңнамалық актілері қызметтің жеке түрлерін атқаратын ұйымдарға акционерлік қоғамның ұйымдық-құқықтық нысанын құру міндеттей алмайды. Қоғамның «акционерлік қоғам» ұйымдық-құқықтық нысанына нұсқау мен оның атауынан тұратын фирмалық атауы болу керек. Қоғам атауының алдында «АО» аббревиатурасын пайдаланумен қысқартылуы мүмкін.

ҚР 1998 жылғы 22 сәуірдегі «Жауапкершілігі шектеулі және қосымша жауапкершілікті серіктестіктер туралы» Заңы серіктестікті құру тәртібін, құқықтық статусын, құрылтайшылардың міндеттерін серіктестік қалыптастыру бойынша қызметтерді атқаруға байланысты басқа да жағдайларды белгіледі.

ҚР 1995 жылғы 5 қазандағы «Өндірістік кооператив туралы» № 2486 Заңы өндірістік кооперативтердің құқықтық статусын, олардың құрудың ұйымдық, экономикалық және әлеуметтік жағдайларды, қызметін ұйымдастыру, қайта құру, жою тәртібін, мүшелерінің міндеттері мен құқықарын, басқару және бақылау органдарының жауапкершілігі мен өкілеттілігін анықтайды.

Өндірістік кооператив – мүшелік негізінде еркін түрде құрылған азаматтардың бірлестігі, олардың дербес қатысулары негізінде бірлескен кәсіпкерлік қызмет атқару үшін. Өндірістік кооператив коммерциялық ұйым, заңды тұлға болып табылады. Өндірістік кооператив заңнамалық актілермен жеке кәсіпкерлікке тыйым салынбаған кез келген қызметпен айналысуға құқылы.

Заң күшіне иеленген ҚР Президентінің 1995 жылғы 19 қыркүйектегі «Мемлекеттік кәсіпорын туралы» № 2335 Жарлығы мемлекеттік кәсіпорындардың құқықтық статусының, оны құру, лицензиялау, қызметін реттеу, жауапкершіліктің, қайта құру және жою шарттарынаң ерекшеліктерін белгіледі.

Мемлекеттік кәсіпорындар қызметінің негізгі бағыты- қоғам мен мемлекеттің қажеттілігімен анықталатын әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешу:

1) мемлекеттің қорғау қабілеттілігі мен қоғам мүддесін қорғауды материалдық қамтамасыз ету;

2) қоғамдық өндірістің экономиканың жеке меншік секторымен қамтылмаған немесе толығымен қамтылмаған салаларында ең қажетті тауарлар (қызметтер, жұмыстар) өндіру;

3) мемлекеттік монополияларға немесе мемлекет функциясы болып табылатын, бақылау және қадағалау функцияларынан басқа, салаларда қызмет ету.

ҚР 2002 жылғы 24 шілдедегі «Кешенді кәсіпкерлік қызметі (франчайзинг) туралы» № 330-II Заңы кешенді кәсіпкерлік лицензияға байланысты қатынастарды реттейді, кешенді кәсіпкерлік лицензияның келісім шарт мазмұнын анықтайды және ҚР франчайзинг қызметін дамыту мен мемлекеттік қолдау көрсетуге бағытталған.

Қазақстан Республикасындағы франчайзинг қатынастарын мемлекеттік қолдау келесі принциптерге негізделеді:

1) шағын кәсіпкерлік, инвестициялар мен франчайзинг қатынастарды мемлекеттік қолдау нысандары мен принциптерінің бірлігі;

2) франчайзинг қатынастарды мемлекеттік қолдау барысында мемлекеттік органдардың келісімді қызметі;

3) франчайзинг қатынастарының субъектілерінің кәсіпкерлік қызметіне мемлекеттік органдар мен олардың лауазымды тұлғаларының негізсіз кіруіне жол бермеу;

4) бәсекелестікті қолдау және монополистік қызметті шектеу;

5) франчайзинг қатынастарды мемлекеттік қолдау шараларын әзірлеу және қолдану кезіндегі жариялылық.

8 Шағын және орта бизнес саласында қызмет ететін заңды тұлғаларға салық салу

8.1 Шағын және орта бизнес субъектілеріне салық салу

ҚР 2001 жылғы 12 маусымдағы «Бюджетке төленетін салық және басқа міндетті төлемдер туралы» Кодексі бюджетке төленетін салық пен басқа міндетті төлемдерді белгілеу, жүргізу және санау тәртібі бойынша билік қатынастарды, сонымен қатар салық міндеттерін орындауға байланысты мемлекет пен салық төлуше арасындағы қатынастарды реттейді. Салық заңнамасы ҚР барлық аймағында қолданылады және жеке тұлғаларға, заңда тұлғалар мен олардың құрылымдық бөлімшелеріне қатысты қолданылады. ҚР Салық заңнамасы салық және бюджетке төленетін басқа міндетті төлемдерді төлу міндеттілігінің, салық салу әділеттілігі, салық жүйесі мен салық заңнамасының жариялылығының бірлігі принципіне негізделеді.

Салық төлеушінің құқықтары:

1) салық қызметі органдарынан қолданыстағы салықтар мен бюджетке төленетін басқа міндетті төлемдер, салық заңнамасындағы өзгерістер туралы ақпарат сұрату;

2) салық қатынастар мәселесі бойынша өз мүдделерін өзі немесе өзінің өкілі арқылы қорғау;

3) салықтық бақылау нәтижелерін алу;

4) салық қызметі органдарына салықтық бақылау нәтижелері бойынша салық пен бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы түсініктемелер ұсыну;

5) салық міндеттемесінің орындалуы бойынша бюджеттік есептер жағдайы туралы есеп шотынан көшірме алу;

6) осы Кодекспен және ҚР басқа заңнамалық актілерімен белгіленген тәртіп бойынша салықтық тексеру және салық қызметі органдарының лауазымды тұлғаларының әрекеттері бойынша хабарландыруларға шағым жасау;

7) салық құпиясының сақталуын талап ету;

8) салық салуға қатысты емес құжаттар мен ақпаратты бермеуге.

Салық төлеушінің міндеттері:

- осы Кодекске сай салық міндеттемесін толығымен және уақытында орындау;

- салық қызметтерінің салық заңнамасының бұзылуын жою туралы заңды талаптарын орындау, сонымен қатар олардың өз міндеттерін орындау барысында заңды қызметтерге бөгет жасамау;

- ұйғарым негізінде салық қызметі органдарының тұлғаларын салық салу объектісі немесе салық салумен байланысты объект болып табылатын мүлікті тексеруге жіберу;

- осы Кодексте қарастырылған тәртіп бойынша салық есептері мен құжаттарды, сонымен қатар трансферттік бағаларды қолдану кезінде мемлекеттік бақылау мәселелерін реттейтін Қазақстан Республикасының заңнамасымен қарастырылған ақпарат пен құжаттарды беру;

- ақшалай, банктік төлем карточкалары арқылы, чектер арқылы, жасалатын сауда операциялары барысында тұтынушылармен есеп айрысу, міндетті түрде фиксалды кассалық аппараттарды пайдаланумен және тұтынушының қолына бақылау чегін берумен;

- салық органына заңды тұлғаның қайта құрылуына немесе банкрот болып есептелуіне байланысты құжаттамалық тексеру жүргізу туралы өтініш беру.

Шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін қарастырылған арнайы салық төлеу тәртібі туралы не білу қажет?

ҚР Салық Кодексімен шағын кәсіпкерлік субъектілеріне салық салудың жеңілдетілген әдісі қарастырылған. Ол салық салық салудың арнайы тәртібін қолдануды көздейді. Салық салудың арнайы тәртібі (САТ) шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін келесі салықтарды төлеудің жеңілдетілген тәртібін белгілейді:

- әлеуметтік салық;

- корпоративтік (заңды тұлғалар үшін) немесе жеке (жеке тұлғалар үшін) табыс салығы.

Жоғарыда көрсетілген салықтарды есептеу және төлеу кезінде шағын бизнес субъектілеріне салық салудың жалпыға белгіленген тәртібі бойынша қарастырылған талаптар қолданылмайды, салықтың басқа түрлері бойынша (жер, көлік, мүлік салықтары) есептеу және төлеу жалпы тәртіп бойынша жүргізіледі.

Шағын кәсіпкерлік субъектілеріне салық салу жеңілдігі – салық салу объектілерінің түскен пайдасына арнайы (төмендетілген) мөлшерлемелерін қолдану. Шағын кәсіпкерлік субъектілерінің өз қалаулары бойынша төменде көрсетілген салық төлеу тәртібінің біреуіне және ол бойынша салық есептемесін беруді таңдап алуға құқығы бар:

- жалпы белгіленген тәртіп;

- біркүндік талон негізіндегі арнайы салық тәртібі;

- патент негізіндегі арнайы салық тәртібі;

- жеңілдетілген декларация негізіндегі арнайы салық тәртібі.

Шағын кәсіпкерлік субъектісі жалпыға белгіленген салық салу тәртібіне көшкен жағдайда, САТ-не қайта көшуге жалпыға белгіленген салық салу тәртібі бойынша екі жыл жұмыс істегеннен кейін ғана рұқсат беріледі.

САТ-ты келесі шаруашылық субъектілер пайдалана алмайды:

- филиалдар, өкілетіліктері бар заңды тұлғалар;
- филиалдар, өкілетіліктер;
- заңды тұлғалардың мердігерлік ұйымдары мен тәуелді акционерлік қоғамдар;
- әр түрлі елді мекендерде басқа да жекешелендірілген құрылымдық бөлімшелері бар салық төлеушілер.

САТ келесі қызмет түрлеріне қолданылмайды:

- акцизделмеген өнімді шығару;
- кенестік, қаржылық, бухгалтерлік қызметтер;
- мұнай өнімдерін сату;
- шыны ыдыстарды жинау және қабылдау;
- жер қойнауын пайдалану;
- лицензиланатын қызмет түрлері, мыналарды қоспағанда:
 - медициналық, дәрігерлік, және ветеринариялық;
 - тұрғын үй коммуналдық-тұрмыстық объектілерді газбен қамтамасыз ету жөніндегі құрылыс, жөндеу және өндіру жұмыстары;
 - қорғаныс, өрт туралы сигнал беру және өртке қарсы құралдарды жобалау, монтаждау және техникалық қызмет көрсету;
 - өртке қарсы техника мен құралдарды шығару және сату;
 - жолаушылар лифттерін монтаждау, жөндеу;
 - жолаушылар мен жүкті автокөлікпен халықаралық тасу;
 - емдеу препараттарын шығару және сату;
 - алкоголь өнімдерін бөлшектеп сату;
- жобалау-іздістіру, сараптамалау, құрылыс-монтаждау жұмыстары, құрылыс материалдар мен конструкцияларды өндіру жұмыстары;
- дезинфекциялау, дезинсекциялау, дератизация құралдарын шығару, өндіру, сату және оларды пайдалану бойынша жұмыс түрлері.

Салық салудың арнайы тәртібінің әр қайсысына тоқталайық:

Бір күндік талон негізіндегі САТ:

- қызметтері жылына жалпы алғанда 90 күннен аспайтын жеке тұлғалар пайдаланады;

- қызметтері жылына жалпы алғанда 90 күннен аспайтын жеке тұлғалар жеке кәсіпкер ретінде мемлекеттік тіркеуден өтуден босатылады;

- олар әлеуметтік салық төлемейді;
- біркүндік талон азаматтың тұратын жеріндегі салық органымен беріледі;

Патент негізіндегі САТ:

- келесі шарттарға сай келетін жеке кәсіпкерлер қолданады:
 - а) жалдамалы жұмысшылар еңбегін пайдаланбайтын;
 - ә) жеке дербес кәсіпкерлік нысанындағы қызметті атқаратын;
 - б) жылдық табысы 1,5 млн. теңгеден аспайды;
- патент бір күнтізбелік жыл шеңберіндегі бір айдан кем емес уақытқа беріледі;
- патент алу үшін келесі құжаттар тапсырылады: Белгіленген нысандағы өтініш және жеке кәсіпкерді мемлекеттік тіркеу туралы куәлік (лицензиландырылатын қызмет атқарғанда лицензияны ұсыну қажет);
- патент жеке кәсіпкердің тұратын жеріндегі салық органымен беріледі;

- мемлекеттік тіркеу туралы куәліксіз патент жарамсыз;
- патенттің құны түскен табыстың 3 % мөлшерінде есептеледі;
- патент жарамдығының мерзімі аяқталмай қызметті тоқтатқан жағдайда төленген ақша қайтарылмайды немес қайта есептелмейді (кәсіпкер қызметке жарамсыз деп танылған жағдайдан басқа);

- түскен табыстың нағыз мөлшері патент алған кезде төлеген қаражаттың мөлшерінен асқан жағдайда салық төлеуші 5 күн аралығында үстемтабыстың мөлшері туралы салық органына хабарлайды және осы ақшадан салық төлейді (салық төлеушінің өтініші бойынша бұрын берілген патенттің орнына табыстың нағыз мөлшері көрсетілген жаңа патент беріледі);

- түскен табыстың нағыз мөлшері патент алған кезде төлеген қаражаттың мөлшерінен аз болған жағдайда салық төлеушінің өтініші бойынша төленген патенттің артық мөлшері салық органымен жүргізілген хронометрлік зерттеуден кейін қайтарылады;

Жеңілдетілген декларация негізіндегі САТ:

Шағын кәсіпкерлік субъектілеріне келесі жағдайларда қолданылады:

- жеке кәсіпкерлер үшін:
 - а) салық салу мерзіміндегі тізім бойынша жалпы қызметкерлер саны 15 адамнан аспайды, жеке кәсіпкердің өзін есептегенде;
 - ә) салық салу мерзіміндегі шекті табыс 4 500,0 мың теңге.
- заңды тұлғалар үшін:
 - а) салық салу мерзіміндегі тізім бойынша жалпы қызметкерлер саны 25 адамнан аспайды, жеке кәсіпкердің өзін есептегенде;

ә) салық салу мерзіміндегі шекті табыс 9 000,0 мың теңге.

Жеңілдетілген декларация негізіндегі салықтар төлеуді шағын кәсіпкерлік субъектісі есеп беру мерзіміндегі тиісті мөлшерлемелердегі салықтарды төлеу арқылы жүргізеді:

8.1-кесте – Жеңілдетілген декларация негізіндегі салықтарды төлеу

| Тоқсандық табыс | Мөлшерлеме |
|---------------------------------------|--|
| Жеке кәсіпкерлер үшін | |
| 1.500,0 мың теңге | табыстың 3 % |
| 1.500,0-ден 3.000,0 мың теңгеге дейін | 45,0 мың теңге + 1.500,0 мың теңгеден асатын табыстың 5 % |
| 3.000,0 мың теңгеден көп | 120,0 мың теңге + 3.000,0 мың теңгеден асатын табыстың 7 % |
| Заңды тұлғалар үшін | |
| 1.500,0 мың теңге | табыстың 4 % |
| 1.500,0-ден 4.500,0 мың теңгеге дейін | 60,0 мың теңге + 1.500,0 мың теңгеден асатын табыстың 5 % |
| 4.500,0-ден 6.500,0 мың теңгеге дейін | 210,0 мың теңге + 4.500,0 мың теңгеден асатын табыстың 7 % |
| 6.500,0-ден жоғары | 350,0 мың теңге + 6.500,0 мың теңгеден асатын табыстың 9 % |

Жеңілдетілген декларация салық органына тоқсан сайын есеп беру мерзімінен кейінгі айдың 10-нан кешіктірмей тапсырылады.

Жеңілдетілген декларация бойынша есептелген салықтарды бюджетке төлеу есеп беру мерзімінен кейінгі айдың 15-нен кешіктірмей, жеке (жеке кәсіпкерлер үшін) немесе корпоративтік (заңды тұлға үшін) табыс салығы мен әлеуметтік салық түрінде біркелкі үлестермен төленеді. Жеңілдетілген декларация осы салық салудың арнайы тәрібін пайдалану туралы өтініш берілген жердегі салық органына тапсырылады.

8.2 Шаруа (фермер) қожалықтарына салық салу

Шаруа (фермер) қожалықтары жеке кәсіпкерлік жүргізудің нысаны ретіндегі шағын бизнес субъектісі болып табылады. Бірақ шаруа (фермер) қожалығына салық салу осындай қожалықтар үшін ғана қарастырылған арнайы салық тәртібі бойынша үргізіледі.

Бұл режимнің ерекшеліктері:

- бірыңғай жер салығын төлеуге негізінделген бюджетпен есеп айырысудың арнайы тәртібі;

- бұл тәртіпті қолдану құқығы жеке меншік құқығындағы жәһе (немесе) жер пайдалану құқығындағы (жерді екінші рет пайдалану құқығын есепке ала отыра) жер телімдері болған жағдайында беріледі;

- шаруа (фермер) қожалықтары жыл сайын 20 ақпаннан кешіктірмей жер телімінің орналасқан жеріндегі салық органына белгіленген нысандағы өтінішті тапсырады (осы өтінішті белгіленген мерзімде тапсырмау бюджетпен есеп айырысуды жалпы тәртіп бойынша жүргізуге келісу болып табылады);

- салық төлу мерзімінде, яғни күнтізбелік жыл бойы таңдап алынға салық салу тәртібін өзгертуге болмайды;

- САТ ауыл шаруашылық өнімін шығарумен, өзі шығарған өнімді қайта өңдеумен және сатумен айналысатын шаруа қожалықтарының қызметіне қолданылады, акцизсіз өнімдерді шығарумен, қайта өндірумен, сатумен айналысатын қожалықтардан басқа:

- бірыңғай жер салығын төлейтіндер келесі салық түрлерін төлемейді: жеке табыс салығы, қосылған құннан алынатын салық, жер салығы, салық салу объектілері бойынша көлік салықтары, салық салу объектілері бойынша мүлік салығы;

- бірыңғай жер салығын есептеу үшін негіз – жер телімінің немесе жер пайдалану құқығының бағалық құны;

- бірыңғай жер салығын есептеу жер телімі бағасының 0,1 % есептеу арқылы жүргізіледі;

- бірыңғай жер салығы жер телімінің орналасу жерінде екі мерзімде төленеді: ағымдағы төлем (төлем мөлшерінің 50 %-нан кем емес) 20 қазаннан кешіктірмей, соңғы төлеу 20 наурыздан кешіктірмей төленеді;

- бірыңғай жер салығын төлеушілер жылдық салық есептерін ағымдағы жылдың 15 наурызынан кешіктірмей төлейді, есепке кіретіндер:

а) есеп беретін салық мерзіміндегі ағымдағы төлемді есептеу;

ә) жер теліміне құқығын куәландыратын құжаттың көшірмесі;

б) жер телімі құндық бағасын анықтау актінің көшірмесі;

в) алдағы салық мерзіміне жұмысшыларды жалдау туралы әлеуметтік салықты есептеуге қажетті деректер көрсетілген мәліметтер;

- әлеуметтік салық ай сайын әр жұмысшыға, соның ішінде шаруа қожалығының басшысы мен мүшелерін есептеумен, ең төмен жұмыс көрсеткішінің 20 % мөлшерінде есептеледі.

Сонымен шағын кәсіпкерлік субъектілеріне салық салу салықтарды есептеу мен төлеудің жеңілдетілген шарттарын қарастыратын салық салудың арнайы тәртібі бойынша жүргізіледі.

Тест тапсырмалары

1. Өндіріс қор төмендемесіне қай факторлар әсер етпейді:

- A) материал шығынының төмендеуі;
- B) еңбек өнделімінің өсуі;
- C) қалдықты қолдану;
- D) материал сапасының өсуі;
- E) сирек материал ауысымы.

2. Өндірісте классификация шығыны келесі түрде жүргізіледі:

- A) жоғарыда аталғандардың барлығы;
- B) шығынның элемент және стадия бойынша;
- C) калькуляция стадиясы бойынша;
- D) өндіріс көлеміне байланысты;
- E) құнға байланысты.

3. Шынайы инвестиция – бұл:

- A) конструкция және бар өндірісте жаңа салымды құру;
- B) әртүрлі финанс активіне әдіс салымы;
- C) материалды емес актив инвестициясы;
- D) ақшалаы актив инвестициясы;
- E) тура инвестиция.

4. Кәсіпорын структурасы осы факторлармен анықталады:

- A) кәсіпорынның көмегімен ғана;
- B) сана түріне байланысты ғана;
- C) технология дәрежесімен ғана;
- D) кәсіпорын специализациясымен ғана;
- E) кәсіпорын көмегімен ғана.

5. Жарғылық капитал – бұл:

- A) материалды және материалды емес түрдегі құнды заттарды кәсіпорынның иелеріне тұрақты қолдануына беру;
- B) кәсіпорынның жұмыскерлеріне мадақтау берілген пайдасы;
- C) мемлекеттік органдардан жәрдем ақша;
- D) акцияларды шығарудың құралдарының сомасы;
- E) амортизациялық аудару.

6. Кәсіпорын жұмысын тоқтатудың себептері болып табылады:

- A) өндірілген өнімге сұраныстың төмендеуі ғана;
- B) кәсіпорынның шығындары ғана;

- C) қоршаған ортаға экологиялық қауіп төнсе ғана;
- D) басқа кәсіпорындармен бірігуде ғана;
- E) барлығы.

7. Шаруашылық бірлестіру – бұл:

- A) заңды тұлға ретінде құқығы бар заңды және жеке тұлғаларды біріккен шаруашылық структураға біріктіру;
- B) тек қана заңды тұлғаларды біріккен шаруашылық структураға біріктіру;
- C) тек қана жеке тұлғаларды біріккен шаруашылық структураға біріктіру;
- D) заңды тұлға ретінде құқығы жоқ заңды және жеке тұлғаларды біріктіру;
- E) заңды тұлға ретінде құқығы жоқ жеке тұлғаларды біріктіру.

8. Өндірістік кооператив – бұл:

- A) заңды тұлға ретінде құқығы бар заңды және жеке тұлғаларды біріккен шаруашылық структураға біріктіру;
- B) өнеркәсіптік және шаруашылық іскерлікпен айналысу үшін адамдардың өз еркімен бірігуі;
- C) тек қана жеке тұлғаларды біріккен шаруашылық структураға біріктіру;
- D) заңды тұлға ретінде құқығы жоқ заңды және жеке тұлғаларды біріктіру;
- E) заңды тұлға ретінде құқығы жоқ жеке тұлғаларды біріктіру.

9. Кооператив мүшелерінің саны нешеу болу керек?

- A) екі адам;
- B) үш адам;
- C) бес адамнан кем емес;
- D) бір адам;
- E) төрт адам.

10. Кооператив мүлкі неден қалыптасады?

- A) тек қана банк несиелеріне;
- B) өз іскерлігінен түскен табыстан;
- C) кооператив мүшелері жасаған жарнасынан;
- D) интеллектуалды меншік объектісінен;
- E) барлығы.

11. Толық серіктестік – бұл:

- A) екі немесе одан да көп кәсіпкерлердің бірігуі;

В) заңды және жеке тұлғалардың келісімі бойынша өздерінің жинақ қорларын біріктіріп шаруашылық іскерлік пен табыс табу мақсатында құрылған өнеркәсіптік және басқа да коммерциялық ұйымдар;

С) бір немесе бірнеше оның шын мүшелері серіктестіктің мүлкіне толық жауапты, ал қалған жинақшы мүшелері өздеріне тиісті серіктестіктің банктеріне және өздерінің жинақ қорына төленбеген бөліктеріне де жауапты бірлестік;

Д) акцияларды шығару, салу және сату арқасында өндірістік қаражатын және капиталын біріктіру формасы;

Е) өндірістік және басқа да шаруашылық іскерлік жасау үшін өз еркімен адамдардың бірігуі.

12. Жауапкершілігі шектеулі қоғам – бұл:

А) екі немесе одан да көп кәсіпкерлердің бірігуі;

В) заңды және жеке тұлғалардың келісімі бойынша өздерінің жинақ қорларын біріктіріп шаруашылық іскерлік пен табыс табу мақсатында құрылған өнеркәсіптік және басқа да коммерциялық ұйымдар;

С) бір немесе бірнеше оның шын мүшелері серіктестіктің мүлкіне толық жауапты, ал қалған жинақшы мүшелері өздеріне тиісті серіктестіктің банктеріне және өздерінің жинақ қорына төленбеген бөліктеріне де жауапты бірлестік;

Д) акцияларды шығару, салу және сату арқасында өндірістік қаражатын және капиталын біріктіру формасы;

Е) өндірістік және басқа да шаруашылық іскерлік жасау үшін өз еркімен адамдардың бірігуі.

13. Сенімгерлік серіктестік (коммандиттік немесе аралас серіктестік) – бұл:

А) екі немесе одан да көп кәсіпкерлердің бірігуі;

В) заңды және жеке тұлғалардың келісімі бойынша өздерінің жинақ қорларын біріктіріп шаруашылық іскерлік пен табыс табу мақсатында құрылған өнеркәсіптік және басқа да коммерциялық ұйымдар;

С) бір немесе бірнеше оның шын мүшелері серіктестіктің мүлкіне толық жауапты, ал қалған жинақшы мүшелері өздеріне тиісті серіктестіктің банктеріне және өздерінің жинақ қорына төленбеген бөліктеріне де жауапты бірлестік;

Д) акцияларды шығару, салу және сату арқасында өндірістік қаражатын және капиталын біріктіру формасы;

Е) өндірістік және басқа да шаруашылық іскерлік жасау үшін өз еркімен адамдардың бірігуі.

14. Акционерлік қоғам – бұл:

А) екі немесе одан да көп кәсіпкерлердің бірігуі;

В) заңды және жеке тұлғалардың келісімі бойынша өздерінің жинақ қорларын біріктіріп шаруашылық іскерлік пен табыс табу мақсатында құрылған өнеркәсіптік және басқа да коммерциялық ұйымдар;

С) бір немесе бірнеше оның шын мүшелері серіктестіктің мүлкіне толық жауапты, ал қалған жинақшы мүшелері өздеріне тиісті серіктестіктің банктеріне және өздерінің жинақ қорына төленбеген бөліктеріне де жауапты бірлестік;

Д) акцияларды шығару, салу және сату арқасында өндірістік қаражатын және капиталын біріктіру формасы;

Е) өндірістік және басқа да шаруашылық іскерлік жасау үшін өз еркімен адамдардың бірігуі.

15. Халықтық кәсіпорын:

А) екі немесе одан да көп кәсіпкерлердің бірігуі;

В) заңды және жеке тұлғалардың келісімі бойынша өздерінің жинақ қорларын біріктіріп шаруашылық іскерлік пен табыс табу мақсатында құрылған өнеркәсіптік және басқа да коммерциялық ұйымдар;

С) бір немесе бірнеше оның шын мүшелері серіктестіктің мүлкіне толық жауапты, ал қалған жинақшы мүшелері өздеріне тиісті серіктестіктің банктеріне және өздерінің жинақ қорына төленбеген бөліктеріне де жауапты бірлестік;

Д) акцияларды шығару, салу және сату арқасында өндірістік қаражатын және капиталын біріктіру формасы;

Е) төменгі қатысушылар санының шектеуі жабық акционерлік қоғам түрі.

16. Халықтық кәсіпорынның жұмысшыларына тиісті:

А) жарғының капиталдың 75 % көп емес;

В) жарғының капиталдың 10 %;

С) жарғының капиталдың 20 %;

Д) жарғының капиталдың 30 %;

Е) жарғының капиталдың 40 %.

17. Ассоциация – бұл:

А) екі немесе одан да көп кәсіпкерлердің бірігуі;

В) заңды және жеке тұлғалардың келісімі бойынша өздерінің жинақ қорларын біріктіріп шаруашылық іскерлік пен табыс табу мақсатында құрылған өнеркәсіптік және басқа да коммерциялық ұйымдар;

С) бір немесе бірнеше оның шын мүшелері серіктестіктің мүлкіне толық жауапты, ал қалған жинақшы мүшелері өздеріне тиісті серіктестіктің банктеріне және өздерінің жинақ қорына төленбеген бөліктеріне де жауапты бірлестік;

Д) акцияларды шығару, салу және сату арқасында өндігістік қаражатын және капиталын біріктіру формасы;

Е) өз еркімен біріккен тәуелсіз өнеркәсіптер, ғылыми, проектік, конструкторлық, құрылыс және басқа да ұйымдар.

18. Кәсіпкерлік бұл:

А) салынған еңбек пен капиталдан табыстар алу мақсатында адамдардың активтік қызметі;

В) берілген қорытындыға жету үшін кәсіпорынның персоналының өздігінен бағытталған әрекеті;

С) нақтылы түпкі немесе тілеген қорытындыға ұмтылатын кәсіпорын;

Д) кәсіпорынның тұрмыстық нарығын басқару мақсатына жету уақыт аралығында алынған негізгі құндылық;

Е) кәсіпорынның алға қойған негізгі мақсаттарына жету үшін артықшылықтарды қадағалау және қолдау көрсету түрлері мен әдістері.

19. Жоспар – бұл:

А) салынған еңбекпен капиталдан түсім алу мақсатында адамдардың белсенді қызметі;

В) берілген нәтижені алуға бағытталған кәсіпорын жұмыскерінің өзіндік қимылы;

С) кәсіпорын талпынатын нақты соңғы қалып және қажетті нәтиже;

Д) кәсіпорынның тұрмыстық нарығын басқару мақсатына жету уақыт аралығында алынған негізгі құндылық;

Е) кәсіпорынның негізгі мақсаттарына жетуге арналған приоритеттер формасы мен әдістері.

20. Мақсат – бұл:

А) жұмсалған капитал мен еңбектен пайда түсіру мақсатындағы адамдардың активті ісі;

В) берілген нәтижені алуға бағытталған кәсіпорын жұмыскерінің өзіндік қимылы;

С) кәсіпорын талпынатын нақты соңғы қалып және қажетті нәтиже;

Д) кәсіпорының тұрмыстық нарығын басқару мақсатына жету уақыт аралығында алынған негізгі құндылық;

Е) кәсіпорынның негізгі нәтижесіне жету үшін қамту және қолдану әдісі және түрі.

21. Приоритет – бұл:

А) жұмсалған капитал мен еңбектен пайда түсіру мақсатындағы адамдардың активті ісі;

В) берілген нәтижені алуға бағытталған кәсіпорын жұмыскерінің өзіндік қимылы;

С) кәсіпорын талпынатын нақты соңғы қалып және қажетті нәтиже;

Д) кәсіпорының тұрмыстық нарығын басқару мақсатына жету уақыт аралығында алынған негізгі құндылық;

Е) кәсіпорынның негізгі нәтижесіне жету үшін қамту және қолдану әдісі және түрі.

22. Саясат – бұл:

А) жұмсалған капитал мен еңбектен пайда түсіру мақсатындағы адамдардың активті ісі;

В) берілген нәтижені алуға бағытталған кәсіпорын жұмыскерінің өзіндік қимылы;

С) кәсіпорын талпынатын нақты соңғы қалып және қажетті нәтиже;

Д) кәсіпорының тұрмыстық нарығын басқару мақсатына жету уақыт аралығында алынған негізгі құндылық;

Е) кәсіпорынның негізгі нәтижесіне жету үшін қамту және қолдану әдісі және түрі.

23. Кәсіпкерлік субъектілері болуы мүмкін:

А) тек қана ҚР азаматтары ғана;

В) тек қана шетелдің азаматтары ғана;

С) тек қана ҚР азаматтары ғана; тек қана шетелдің азаматтары ғана бекітілген заңдармен шектеулі азаматтығы жоқ жақтар азаматтар одағы;

Д) тек қана бекітілген заңдармен шектеулі азаматтығы жоқ жақтар;

Е) тек қана мемлекеттік қызметкерлер.

24. Қосымша жауапкершілігі бар серіктестік – бұл:

А) салынған капиталдың жеткіліксіздігінен достық міндеттеріне және қорға салынған жеке меншікке жауап беретін қатысушылардан тұратын достық;

В) шаруашылық ісін жүзеге асыру және пайда түсіру мақсатында азаматтар мен заңгерлі жақтардың келісімі бойынша басқа саудалы ұйымдар;

С) серіктестік міндеттеріне оның құрамында бір немесе бірнеше нақты мүшелері ғана жауап беретін, ал қалған мүшелері олармен төленбеген салымның бөлігін қоса алғандағы міндеттеріне жауап береді;

Д) акция сату, алмастыру, шығаруға байланысты капиталмен өндіріс әдістерінің біріккен түрі;

Е) біріккен өндіріс және басқада шаруашылыққа арналған азаматтардың өз еркімен бірігуі.

25. Кәсіпкершілік корпоративті түріне жатады:

А) холдинг;

В) қаржы-өндірістік топ;

С) консорциум;

Д) синдикат;

Е) холдинг, қаржы-өндірістік топ, консорциум, синдикат.

26. Холдинг – бұл:

А) жаңа жұмыс орындарын құруға, өндіріс күшін көбейтуге, нарықты кеңейтуге бағытталған жобалар мен бағдарламалар енгізуге технологиялық немесе экономикалық интеграция мақсатында қаржы-өндірістік топтар құру туралы келіссіз негізінде толық немесе жартылай біріккен материалдарды және бейматериалды түрде әрекет жасайтын заңгерлі жақтар жиынтығы;

В) акцияның бақылау пакеттерін басқаратын компания немесе ұйым;

С) белгілі бір уақытта аралығында нақты шешімдер шешуге арналған меншік түрі мен ұйымдық-құқықтық түрлерінің уақытша бірігуі;

Д) ауыл және орман шаруашылығында таралған және негізінде тұрмысқа қажет өнімге байланысты кәсіпкершіліктің түрі;

Е) халықаралық одақ негізіндегі транснационалды компания топтарының бірігуі.

27. Қаржы өндірістік топ – бұл:

А) жаңа жұмыс орындарын құруға, өндіріс күшін көбейтуге, нарықты кеңейтуге бағытталған жобалар мен бағдарламалар енгізуге технологиялық немесе экономикалық интеграция мақсатында қаржы-өндірістік топтар құру туралы келіссіз негізінде толық немесе жартылай біріккен материалдарды және бейматериалды түрде әрекет жасайтын заңгерлі жақтар жиынтығы;

В) акцияның бақылау пакеттерін басқаратын компания немесе ұйым;

С) белгілі бір уақытта аралығында нақты шешімдер шешуге арналған меншік түрі мен ұйымдық-құқықтық түрлерінің уақытша бірігуі;

Д) ауыл және орман шаруашылығында таралған және негізінде тұрмысқа қажет өнімге байланысты кәсіпкершіліктің түрі;

Е) халықаралық одақ негізіндегі транснационалды компания топтарының бірігуі.

28. Консорциум – бұл:

А) жаңа жұмыс орындарын құруға, өндіріс күшін көбейтуге, нарықты кеңейтуге бағытталған жобалар мен бағдарламалар енгізуге технологиялық немесе экономикалық интеграция мақсатында қаржы-өндірістік топтар құру туралы келіссіз негізінде толық немесе жартылай біріккен материалдарды және бейматериалды түрде әрекет жасайтын заңгерлі жақтар жиынтығы;

В) акцияның бақылау пакеттерін басқаратын компания немесе ұйым;

С) белгілі бір уақытта аралығында нақты шешімдер шешуге арналған меншік түрі мен ұйымдық-құқықтық түрлерінің уақытша бірігуі;

Д) ауыл және орман шаруашылығында таралған және негізінде тұрмысқа қажет өнімге байланысты кәсіпкершіліктің түрі;

Е) халықаралық одақ негізіндегі транснационалды компания топтарының бірігуі.

29. Синдикат – бұл:

А) жаңа жұмыс орындарын құруға, өндіріс күшін көбейтуге, нарықты кеңейтуге бағытталған жобалар мен бағдарламалар енгізуге технологиялық немесе экономикалық интеграция мақсатында қаржы-өндірістік топтар құру туралы келіссіз негізінде толық немесе жартылай біріккен материалдарды және бейматериалды түрде әрекет жасайтын заңгерлі жақтар жиынтығы;

В) акцияның бақылау пакеттерін басқаратын компания немесе ұйым;

С) белгілі бір уақытта аралығында нақты шешімдер шешуге арналған меншік түрі мен ұйымдық-құқықтық түрлерінің уақытша бірігуі;

Д) ауыл және орман шаруашылығында таралған және негізінде тұрмысқа қажет өнімге байланысты кәсіпкершіліктің түрі;

Е) халықаралық одақ негізіндегі транснационалды компания топтарының бірігуі.

30. Жеке кәсіпкершілік негізделеді:

А) жеке адамның меншігіне және оның еңбегіне;

В) бірге тұратын, бір отбасы мүшелерінің еңбегі мен меншігіне;

С) жұмыс күшін жалғауға құқығы бар жеке азамат меншігіне;

Д) қоғамдық және діндік ұйымның, басқа да қоғамның, кооперативтің, еңбек коллективінің меншігіне;

Е) әртүрлі біріккен меншігіне.

31. Отбасы кәсіпкершілік негізделеді:

А) жеке адамның меншігіне және оның еңбегіне;

В) бірге тұратын, бір отбасы мүшелерінің еңбегі мен меншігіне;

С) жұмыс күшін жалғауға құқығы бар жеке азамат меншігіне;

Д) қоғамдық және діндік ұйымның, басқа да қоғамның, кооперативтің, еңбек коллективінің меншігіне;

Е) әртүрлі біріккен меншігіне.

32. Жеке кәсіпкершілік негізделеді:

А) жеке адамның меншігіне және оның еңбегіне;

В) бірге тұратын, бір отбасы мүшелерінің еңбегі мен меншігіне;

С) жұмыс күшін жалғауға құқығы бар жеке азамат меншігіне;

Д) қоғамдық және діндік ұйымның, басқа да қоғамның, кооперативтің, еңбек коллективінің меншігіне;

Е) әртүрлі біріккен меншігіне.

33. Коллективті кәсіпкерлік негізделеді:

А) жеке адамның меншігіне және оның еңбегіне;

В) бірге тұратын, бір отбасы мүшелерінің еңбегі мен меншігіне;

С) жұмыс күшін жалғауға құқығы бар жеке азамат меншігіне;

Д) қоғамдық және діндік ұйымның, басқа да қоғамның, кооперативтің, еңбек коллективінің меншігіне;

Е) әртүрлі біріккен меншігіне.

34. Кәсіпорын құрған бір ұйымдық-құқықтық түрдің ең мәнді сапасы:

- A) қатысушылар саны;
- B) басқару түрі;
- C) түсіммен шығынды бөлу әдісі;
- D) мүлік көзі;
- E) қатысушылар саны, басқару түрі, түсіммен шығынды бөлу әдісі, мүлік көзі, капиталды өзіндік қамту.

35. Толық серіктестік мыналарға жауапты:

- A) оған жататын мүліктің міндеттемелеріне;
- B) олармен шекті соммада салынған салымдар;
- C) оларға жататын акциялардың бағалану шегі бойынша;
- D) барлық қатысушыларға бірдей;
- E) заңмен қарастырылған тәртіптер мен мөлшерлерде.

36. Сенімдегі серіктестік жауапкершілікке тартылады:

- A) оған жататын мүліктің міндеттемелеріне бойынша;
- B) өз мүлкінің міндеттемелері бойынша, бір немесе бірнеше қатысушылар бар – салушылар, олар шығынға қауіпті, достастық жұмысымен байланыстылары, олармен шекті соммада салынған салымдар;
- C) оларға жататын акциялардың бағалау шегі бойынша;
- D) барлық қатысушыларға бірдей;
- E) заңмен қарастырылған тәртіптер мен мөлшерлері.

37. Акционерлік қоғам жауапкершілікке тартылады:

- A) оларға жататын акциялардың бағалау шегінде қоғам жұмысымен байланысты шығындар;
- B) оған жататын мүліктің міндеттемелері бойынша;
- C) барлық қатысушыларға бірдей;
- D) заңмен қарастырылған тәртіптер мен мөлшерлері;
- E) олармен шекті соммада салынған салымдар.

38. Шектеулі жауапкершілікті қоғам жауапкершілікке тартылады:

- A) оларға жататын акциялар шегінде;
- B) қоғам ісімен байланысты, олармен салынған салымдар құнының шегінде, бұл қоғамға қатысушылар оның міндеттемелері бойынша жауап бермейді;
- C) оған жататын мүліктің міндеттемелері бойынша;
- D) барлық қатысушыларға бірдей;

Е) заңмен қарастырылған тәртіптер мен мөлшерлер.

39. Қосымша жауапкершілікті қоғам жауапкершілікке тартылады:

- А) оларға жататын акциялардың құнының шегі бойынша;
- В) олармен салынған салымдар құнының шегінде;
- С) өзінің субсидиялық мүлкінің олардың салымдарының құнының қысқа мөлшерінің барлығына бірдей;
- Д) заңмен қарастырылған тәртіптер мен мөлшерлері;
- Е) өзінің жеке мүлкінің шекті құны бойынша.

40. Өндірістік кооперативтер жауапкершілікке тартылады:

- А) оларға жататын акциялардың құнының шегі бойынша;
- В) олармен салынған салымдар құнының шегінде;
- С) олардың салымдарының құнының қысқа мөлшеріне;
- Д) заңмен қарастырылған субсидиялық жауапкершіліктің мөлшері мен тәртібі;
- Е) өзінің жеке мүлкінің құнының шегінде.

41. Қоғам, оның тұрақты капиталы белгілі бір акциялар санына бөлінген:

- А) акционерлік;
- В) толық жолдастық;
- С) сенімдегі жолдастық;
- Д) шетеулі жауапкершіліктегі қоғам;
- Е) өндірістік кооператив.

42. Серіктестік қатысушылар арасында тиісінше жасалынған келісім жеке кәсіпкершілікпен жолдастық атынан айналысады – бұл:

- А) акционерлік;
- В) толық серіктестік;
- С) сенімдегі серіктестік;
- Д) шетеулі мүмкіндіктегі қоғам;
- Е) өндірістік кооператив.

43. Қоғам бір немесе бірнеше адаммен бекітілген, қалыпты капиталы бөлшектерге бөлінген, бекіту құжаттарымен анықталған – бұл:

- А) акционерлік;
- В) толық серіктестік;
- С) шектеулі жауапкершіліктегі қоғам;
- Д) тұтыну кооперативі;

Е) унитарлы өндірістік.

44. Адамдардың өзара өндірістік немесе басқа да шаруашылық салаларында бірігуі олардың жеке еңбектік немесе басқа да қатысушылардағы мүшелердің біріккен мүлістік пайлық салымдар – бұл:

- А) акционерлік;
- В) толық жолдастық;
- С) шектеулі жауапкершіліктегі қоғам;
- Д) тұтыну кооперативі;
- Е) унитарлы өндірістік.

45. Коммерциялық қоғам, өзінің жеке мүлкін тіркеуге құқылы емес. Мүлік бөлінбейді және салымдар бойынша тармақталуы мүмкін емес – бұл:

- А) акционерлік;
- В) толық жолдастық;
- С) шектеулі жауапкершіліктегі қоғам;
- Д) тұтыну кооперативі;
- Е) унитарлы өндірістік.

46. Иемдеу жауапкершілігі орын алады:

- А) әрбір қарыздылардың нақты жауапкершілігі анықталғанда;
- В) шетеулі жағдайларда, қарыз кез-келгенімен бірнеше қарызды адамдардан алынуы мүмкін;
- С) бір адам басқаның қарызына жауапты;
- Д) меншік иеленушісі жолдастықтың мүмкін сата алмау жағдайда;
- Е) меншік иеленушісі жолдастықтың мүмкін сатуға, орендаға беруге, кепілдікке бере алмайды.

47. Сыпайы жауапкершілік орын алады:

- А) әрбір қарыздылардың нақты жауапкершілігі анықталғанда;
- В) бірнеше қарыздылардың қарызы олардың кез-келгенімен алынуы мүмкін жағдайда;
- С) бір адам басқаның қарызына жауапты кезінде;
- Д) меншік иеленушісі жолдастықтың мүмкін сата алмау жағдайда;
- Е) меншік иеленушісі жолдастықтың мүмкін сатуға бере алмау жағдайда.

48. Субсидиялық жауапкершілік орын алады:

- A) әрбір қарыздылардың нақты жауапкершілігі анықталғанда;
- B) бірнеше қарыздылардың қарызы олардың кез-келгенімен алынуы мүмкін жағдайда;
- C) бір адам басқанын қарызына жауапты кезінде;
- D) меншік иеленушісі жолдастықтың мүмкін сата алмау жағдайда;
- E) меншік иеленушісі жолдастықтың мүмкін кепілдікке бере алмау жағдайда.

49. Жауапкершілік – бұл:

- A) әрдайым пайда табуға бағытталған, өзінің қауіптілігіне қарай өзінше жүзеге асырылуы;
- B) қарызды адамның несие берушінің толық көлемде қанағаттандыра алмайды;
- C) қойылған мақсаттарға жету үшін өндірістік және адам ресурстарының қосылуы;
- D) тізімі, сол бойынша өнеркәсіп шаруашылық саласында шығады;
- E) үкіметтік немесе муниципалды меншіктің төлемге немесе жеке меншікке берілуі.

50. Кәсіпорын – бұл:

- A) күрделі экономикалық жүйе, өндірістік және адам ресурстарын біріктіретін және ортақ нәтижеге жетудің ортақ мақсаттары бар;
- B) үлдіктік немесе муниципалды меншіктің төлем үшін берілуі;
- C) қарыздының толық көлемде немесе берушінің міндеттерін қанағаттандыруы;
- D) бос кәсіпкерлік жүйесі;
- E) жүйелік табыс алуға бағытталған істер.

51. Альтернативтік шығындар – бұл:

- A) юристерге қажет жағдайлар;
- B) жіберілген мүмкіндіктер шығыны;
- C) тізім, мұнда өнеркәсіп шаруашылық салада шығады;
- D) адамдарға арналған жағдайлар;
- E) бос жүйедегі өнеркәсіптік.

52. Қарызды өнеркәсіпке байланысты заңмен сәйкес қарым-қатынас ұйымдық жағдайды қолданады, мыналарды өзіне қосады:

- A) санация мен қарыздының мүлкімен сыртқы басқару;

В) арбитражды сот шешімі бойынша қарыздың өнеркәсіпті еріксіз ликвидациялау;

С) несие берушілердің бақылауы бойынша бай емес өнеркәсіпті өз еркімен ликвидациялау;

Д) конкурстық процесте өнеркәсіпті ликвидациялау;

Е) несие беруші мен қарыз алушы арасындағы бірліктік келісім.

53. Заңға сәйкес қарызды өнеркәсіпке байланысты бірліктік келісім – бұл:

А) санация мен қарыздың мүлкімен сыртқы басқару;

В) арбитражды сот шешімі бойынша қарыздың өнеркәсіпті еріксіз ликвидациялау;

С) несие берушілердің бақылауы бойынша бай емес өнеркәсіпті өз еркімен ликвидациялау;

Д) конкурстық процесте өнеркәсіпті ликвидациялау;

Е) несие беруші мен қарыз алушы арасындағы келісім шарт қарызды жылжытуға немесе бөлшектеп айларға бөлуге жасалынады.

54. Нарықтық экономикада бағаның есептелу қызметі:

А) түрлі тауарлардың тұтынуы және өндіріске бағаның мадақтау мен баяулататын әсерімен анықталады;

В) ел аймағы, меншіктің әр түрлі түрлері, экономика салалары арасындағы ұлттық пайданың таратылуында қатысатын бағамен байланысты;

С) еңбектің нәтижелілігін, тауар өндіруге шығындалған материалды ресурстардың және еңбек саны бағамен анықтайтыны айтылады;

Д) ұсыныс пен сұранымды теңдеуге мүмкіндік беретін баға;

Е) капиталды бір сектордан басқа бір экономикалық секторға ауыстыруын жүзеге асыратын баға.

55. Нарық экономикасында бағаны ынталандыратын қызмет:

А) түрлі тауарлардың тұтынуы және өндіріске бағаның мадақтау мен баяулататын әсерімен анықталады;

В) ел аймағы, меншіктің әр түрлі түрлері, экономика салалары арасындағы ұлттық пайданың таратылуында қатысатын бағамен байланысты;

С) еңбектің нәтижелілігін, тауар өндіруге шығындалған материалды ресурстардың және еңбек саны бағамен анықтайтыны айтылады;

Д) ұсыныс пен сұранымды теңдеуге мүмкіндік беретін баға;

Е) капиталды бір сектордан басқа бір экономикалық секторға ауыстыруын жүзеге асыратын баға.

56. Тарататын қызмет:

А) түрлі тауарлардың тұтынуы және өндіріске бағаның мадақтау мен баяулататын әсерімен анықталады;

В) ел аймағы, меншіктің әр түрлі түрлері, экономика салалары арасындағы ұлттық пайданың таратылуында қатысатын бағамен байланысты;

С) еңбектің нәтижелілігін, тауар өндіруге шығындалған материалды ресурстардың және еңбек саны бағамен анықтайтыны айтылады;

Д) ұсыныс пен сұранымды теңдеуге мүмкіндік беретін баға;

Е) капиталды бір сектордан басқа бір экономикалық секторға ауыстыруын жүзеге асыратын баға.

57. Құрайтын элеменнтерінің құрамына байланысты капиталды салымдар бөлінеді:

А) құрылыс жұмыстары, мотаж, қондырғы, басқалар;

В) өндірістік және өндірістік емес объектілер;

С) орталықтандырылған және орталықтандырылған емес қорлар (өзіндік және қарызданған) байланысты;

Д) реконструкция мен жаңа құрылыс;

Е) техникалық кеңею мен қаруландырылуы.

58. Капиталды салымдар қаржыландыру көздеріне байланысты бөлінеді:

А) құрылыс жұмыстары, мотаж, жабдық, басқалар;

В) өндірістік және өндірістік емес объектілер;

С) орталықтандырылған және орталықтандырылған емес қорлар (өзіндік және қарызданған) байланысты;

Д) реконструкция мен жаңа құрылыс;

Е) техникалық кеңеюі мен қаруландырылуы.

59. Инвестициялық жобаның өзқаржыландыру көзімен болады:

- A) бағалы қағазды бос сату арқылы тартылған қорлар;
- B) жоғары тұрған компаниялардың қорлары (холдинг, ФПГ);
- C) банк несиесі;
- D) министрлік мақсаттық қоры;
- E) кәсіпорынның таза пайдасының бөлігі.

60. Инвестициялық жобаның өзіндік қаржыландыру көзі не болады:

- A) шетел инвестициялары;
- B) банктің ипотекалық несиесі;
- C) инвестициялауға бағытталған таза пайда;
- D) кәсіпкерлікті қолдауға арналған қаржы қоры;
- E) мемлекеттік несие.

61. Нақты инвестиция – ол қорлардың салымы:

- A) ұзақ мерзімді акцияларды сатып алу;
- B) шикізат қайнарын қамтамасыз ететін біріккен корпорациялық кәсіпорын;
- C) ғылыми зерттеу;
- D) кәсіпорынның өндіріс қуатын өсіру;
- E) ноу – хау.

62. Қаржы инвестициялары – ол қорлардың салымы:

- A) лицензия;
- B) біріккен ғылыми зерттеуді аванстау;
- C) профилакторийдің құрылысы;
- D) электрстанциядағы отын дайындау процесінің автоматтандырылуы;
- E) ұзақ мерзімді бағалы қағаздарды сатып алу (акция, облигация).

63. Интеллектуалды инвестициялар бұл:

- A) корпоративті біріккен кәсіпорынға ұзақ мерзімді қаржы салымы;
- B) біріккен ғылыми зерттеуді аванстау;
- C) өнімнің жаңа түрлерін тануға қаржы салымы (ЭС-да күл кірпішінің өндірісі);

D) жаңа технологияға қор салымы;

E) электрстанцияның энергобөлімін модернизациялауға қор салымы.

64. Айналым қаражаты – бұл:

A) еңбек заты ретінде жұмыс жасайтын өндіріс қорларының бағалық мағынасы;

B) айналдыру қоры және айналым өндіріс қорларына авансыланған ақша қорлары;

C) айналдырудағы қорлар;

D) дебеттік қарыз;

E) қордағы тауар – заттық құндылықтар.

65. Айналым қорлары – бұл:

A) еңбек заты ретінде жұмыс жасайтын өндіріс қорларының бағалық мағынасы;

B) айналдыру қоры және айналым өндіріс қорларына авансыланған ақша қорлары;

C) айналдырудағы қорлар;

D) дебеттік қарыз;

E) қордағы тауар – заттық құндылықтар.

66. Қор айналымы – ол:

A) еңбек заты ретінде жұмыс жасайтын өндіріс қорларының бағалық мағынасы;

B) айналдыру қоры және айналым өндіріс қорларына авансыланған ақша қорлары;

C) бітпеген өндіріс;

D) қоймадағы дайын өнім;

E) қордағы тауар – заттық құндылықтар.

67. Негізгі қорлардың физикалық тозуы ненің нәтижесі болып келеді:

A) сыртқы ортаның ықпалынан;

B) объектіні жұмысқа кіргізу;

C) ұқсас тағайындау негізгі қорлардың жаңа ұрпағының пайда болуы;

D) ішкі ортаның ықпалы;

E) объектіні жұмысқа кіргізу және сыртқы ортаның ықпалы.

68. Амортизациялық бөліп шығару ол:

- А) қолданудың номативті мезгілінде амортизацияланған активтің құнын жүйелі тарату түрінде тозудың құндық айтылуы;
- В) дайын өнімге объектінің құнын бірдей жазылуы;
- С) негізгі қорларды модернизациялау, күрделі жөндеу және толық қалпына келтіруіне керекті қорлар;
- Д) негізгі қорлардың жөндеуін өткізуге керекті шығындар;
- Е) күрделі жөндеу, толық қалпына келтіру және негізгі қорларды модернизациялауға қажетті қорлар.

69. Аймақтық жұмыссыздық:

- А) экономика іс-әрекетіне, географиялық факторлардың күшіне орай қолайсыз келетін, аймақтарда жұмыс күшінің артуынан болады;
- В) өнімділіктің циклдік кезектесетін өрлеуі мен төмендеуімен негізделген, кәсіпорынның жұмыс күшіне деген сұранысына байланысты;
- С) еңбекке жарамды тұрғындардың ішінде, қандай да бір себептерге байланысты жұмыс істегісі келмейтін адамдарың болуы;
- Д) мамандыққа деген сұраныстың жоқ болуынан пайда болады;
- Е) нарық механизмінің терең деформациясы бар мемлекеттерге тән.

70. Нарық сыйымдылығы – бұл:

- А) нақты бір нарықтағы белгілі бір уақыт аралығында іске асыру көлемі және баға деңгейінің белгілену барысында, тауар ұсынысының болжалмалы мөлшері;
- В) жер және табиғат ресурстары;
- С) аймақтың еңбек ресурстары;
- Д) нарық бюджеті;
- Е) аймақтың өндірістік кәсіпорындары.

71. Шығышның калькуляциялық статьясына байланысты классификациясының белгіленуі – бұл:

- А) тауардың нақты бір түрінің өзіндік құнының есебі;
- В) тікелей және қосымша шығындардың саналуы;
- С) бөлшектердің дайындалуына кететін бағаны анықтау;
- Д) өндіріске кететін шығын сметасын құрастыру;
- Е) жалпы шаруашылық шығындарының сметасын құрастыру.

72. Экономикалық элементердің шығынын топтастыруға жататын шығындар:

- А) басты құралдардың тозуы;

- В) өндіріс жұмыскерлерінің неізгі жалақысы;
- С) технологиялық мақсатқа кеткен тоқ пен жанармай;
- Д) өндірісті игеру мен дайындыққа кеткен шығын;
- Е) өндіріс жұмыскерлерінің қосымша жалақысы.

73. Қондырғының интенсивті қолданылуы сипатталады:

- А) қондырғының интенсивті қолданылу коэффициенті;
- В) ауыстырылым коэффициенті;
- С) қорлық жарақтандырылуы;
- Д) берілген қондырғының өнімділігі;
- Е) қорлық берілім.

74. Өндірісті ұйымдастыру мен басқаруға кететін шығындарға өнімнің өзіндік құнының шығынына жатады:

- А) қосымша;
- В) тікелей;
- С) ауыспалы;
- Д) тұрақты;
- Е) қондырғыларға қызмет көрсету.

75. Өнімнің цехтық өзіндік құны келесі шығындарды қамтиды:

- А) технологиялық операцияларды орындауға цехтар және цехты басқару;
- В) берілген өнім түрін өндіруге арналған кәсіпорын;
- С) өндірісті басқаруға арналған цехтар;
- Д) технологиялық операцияларды орындауға арналған цехтар;
- Е) жекелеген операцияларды орындауға арналған цехтар.

76. Өнімнің өндірістік құны шығындарды қамтиды:

- А) берілген өнім түрін өндіруге арналған цехтар;
- В) цехтік өзіндік құн және жалпы зауыттық шығындар;
- С) өнімді өндіруге және сатуға;
- Д) технологиялық өзіндік құнға;
- Е) коммерциялық өзіндік құнға.

77. Өнімнің өзіндік құнының төменеуіне ішкіөндірістік техника-экономикалық факторлар әсер етеді:

- А) өндірістің техникалық дәрежесін көтеру;
- В) табиғат байлықтарын қолдануды жақсарту;
- С) өндіріліп жатқан өнімнің құрылымын жақсарту;
- Д) табиғи шикізаттың сапасы мен құрамының өзгеруі;
- Е) өндірістің орналасуының өзгеруі.

78. Ауыспалы шығындарға жатады:

- A) материалды шығындар;
- B) өнімді іске асыру шығындары;
- C) амортизациялық аударылымдар;
- D) администрацияның жалақысы;
- E) административтік және басқарушылық шығындар.

79. Шығындарды тұрақы және ауыспалы деп бөлу мақсатпен жүргізіледі:

- A) шығынсыз іс-әрекетті қамтамасыз ететін (критикалық көлем), әр нақты жайтқа іске асыру көлемін анықтау;
- B) басқару аппаратын асырауға кететін шығынды жобалау;
- C) цехтық және өндірістік өзіндік құнды бөлу;
- D) өндірістік өзіндік құнды бөлу;
- E) ауылшаруашылық құрылғыларын жөндеуге кететін шығынды болжау.

80. Сатушы кәсіпорынның пайдасы мен ұсталымы кіреді:

- A) жеке бағасына;
- B) кәсіпорынның көтеріп сату бағасына;
- C) сатып алу бағасына;
- D) өндірістің көтеріп сату бағасына;
- E) қайтарма бағасына.

81. «Өнімді сатудан түскен пайда» сөзінің мағынасы:

- A) өнімді сату көлемі мен (НДС және акцизсіз) және оның өзіндік құнының арасындағы тепе-теңдік;
- B) өнімді сатудан түскен пайда;
- C) өнім құнының ақшалай көрінісі;
- D) кәсіпорынның таза пайдасы;
- E) сатылған өнімді өндіруге кеткен шығын.

82. «Кәсіпорынның тепе-теңдік пайдасы» түсінігі қамтиды:

- A) өнімді сатудан түскен пайда, басқа да сатудың көрсеткіші, сатылмайтын операциялардан түскен пайда (бағалы қағаздар, басқа кәсіпорындардағы іске қатысу), сатылмайтын операциялардан келген шығындар;
- B) өнімді сату көлемі мен және оның өзіндік құнының арасындағы әртүрлілік;
- C) тауар құнының ақшалай көрінісі;
- D) өнімді сатудан түскен пайданы;

Е) өнімді сатудан түскен пайданы, акциздерді шығарып тастағанда.

83. «Өндірістің рентабельдігі» түсінігіне кіреді:

А) негізгі қорлардың ортажылдық құнына және қалыптандырылатын айналым құралдарына табыстың қарым-қатынасы;

В) құрал немесе капитал шығынына пайыз арқылы есептелетін салыстырмалы пайдалылық пен табыстық;

С) кәсіпорынға түсетін табыс;

Д) сатылған өнім көлемнің 1 теңгеге тепе-теңдік пайдасы;

Е) өнім құнына табыстың қарым-қатынасы.

84. Өнімнің рентабельдігі анықталады:

А) табыстың өнімнің өзіндік құнына қарым-қатынасымен;

В) тепе-теңдік табыстың сатылған өнімнің көлеміне қарым-қатынасымен;

С) тепе-теңдік табыстың кәсіпорын меншігінің орташа құнына қарым-қатынасымен;

Д) тепе-теңдік табыстың негізгі қордың және материалды айналым құралдарына қарым-қатынасымен;

Е) табыстың айналым құралдарының құнына қарым-қатынасымен.

85. Жекелеген өнім түрлерінің рентабельдігі анықталады:

А) жекелеген өнім түрлерін сату барысында түскен табыстың жекелеген өнімнің өзіндік құнына қарым-қатынасымен;

В) сатудан түскен пайданың сатудан түскен табысқа қарым-қатынасымен;

С) тепе-теңдік пайданының кәсіпорын меншігінің орта жылдық құнына, айналым құралы, қарым-қатынасымен;

Д) өнім бағасына енгізілетін табыстың өніс бағасына қарым-қатынасымен;

Е) табыстың өндірістің басты құралдарының құнына қарым-қатынасы.

86. Нарық – бұл:

А) өздігінен реттелуші, сатушы мен сатып алушы арасындағы айрбастау, тауарды сату-сатып алу туралы қарым-қатынастардың экономикалық жүйедегі негізгісі;

В) сату үшін өнімді өндіру;

С) өндірушілер мен тұтынышылар арасындағы байланыс;

D) қанағатанатын максималды өнімнің кәсіпорындарда қажеттілігі;

E) көтерме нарығы құрылған, тауарды аукцион сияқты сатып алу-сату.

87. Нарықтық механизмнің негізгі элементі:

A) баға, ұсыныс пен сұраныс;

B) өнімнің бағасы ғана;

C) өнімге сұранысы ғана;

D) кәсіпкерлікке өнімді ұсыну ғана;

E) өнім өндірушілердің бәсекесі ғана.

88. Тауар және қызмет көрсету нарығына жатады:

A) өндіріс құралдарының нарығы, тұтынушы тауарлары, өндірістік және өндірістік емес қызметтердің тағайындауы;

B) құнды қағаз нарығы;

C) капитал нарығы;

D) валюта нарығы;

E) акпарат нарығы.

89. Қаржы нарыққа жатады:

A) құнды қағаз, капитал, валютты және ссудты нарығы;

B) жұмыссыздарды;

C) қамтылатындар;

D) еңбек биржасы;

E) өндіріс құралдарының нарығы.

90. Өнімнің интеллектуалды нарығына жатады:

A) технология нарығы, тәжірибелі-конструкторлы жұмыстар, ақпарат нарығы;

B) құнды қағаз нарығы;

C) капитал нарығы;

D) валюта және несие нарығы;

E) еңбек биржасы.

91. Еңбек нарығына кіреді:

A) еңбек биржасы;

B) құнды қағаз нарығы;

C) капитал нарығы;

D) валюта нарығы;

E) несие нарығы.

92. Сұраныс – бұл:

А) тұтынушылардың ауқатын есептей отыра әртүрлі тауарға деген қажеттілік;

В) номенклатура продукции, нарықта сатушы ұсынған тауар үшін реализациялау келісім баға бойынша;

С) өнімінің ассортименті, нарықта сатушы ұсынған тауар үшін реализациялау келісім баға бойынша;

Д) белгілі бір жағдайда тауарды сату;

Е) белгілі бір жағдайда қызметті сату.

93. Ұсыныс – бұл:

А) белгілі бір жағдайда тауарды сату;

В) тұтынушылардың ауқатын есептей отыра әртүрлі тауарға деген қажеттілік;

С) тұтынушылардың ауқатын есептей отыра әртүрлі тауарға деген қажеттілік;

Д) сатып алушылардың кәсіпорынның өніміне мүддесі;

Е) бәсекешілердің кәсіпорынның өніміне мүддесі.

94. Сұраныстың эластикалығы – бұл:

А) бағаның және сату көлемінің бұндай қатынасы, бағаның төмендеуі кезінде пайда болатын шығындар, сатылған өнім көлемінен түскен қосымша кірістің жаба алмауынан туады;

В) реализацияланған тауардың бағасы;

С) реализацияланған тауардың көлемі;

Д) бұл қосымша ақшалай түсім өнімнің реализацияланған көлемінің ұлғаюынан;

Е) бағаның төмендеуі ғана.

95. Эластикалық емес сұраныс – бұл:

А) бағаның және сату көлемінің бұндай қатынасы, бағаның төмендеуі кезінде пайда болатын шығындар, сатылған өнім көлемінен түскен қосымша кірістің жаба алмауынан туады;

В) реализацияланған тауардың бағасы;

С) реализацияланған тауардың көлемі;

Д) баға төмендеуінің қарқыны;

Е) баға жоғарлауының қарқыны.

96. Еңбек нарығы – бұл:

А) экономикалық жүйе қатынастары жұмыс күшін сатып алу-сату бойынша;

В) еңбекақы формаларын таңдау;

- C) еңбекақы жүелерін таңдау;
- D) жұмысшылардың еңбек бағаланудың материалды жетілдіруі;
- E) жұмысшылардың еңбек бағаланудың моральды жетілдіруі.

97. Жұмыссыздар – бұл:

A) жұмыс істей алатын жасқа дейінгі, жұмысы жоқ және төлемақысы жоқ, жұмыс істеуге дайын және құмарлы, бірақ еңбек нарығында өз мамандық бойынша қажетті сұранысты таба алмай жүргендер;

- B) экономикалық активті халық;
- C) экономикалық активті емес халық;
- D) жеңілділікті зейнеткерлер;
- E) түрмедегі адамдар.

98. Экономикалық активті халық – бұл:

A) мемлекеттегі халықтың бір бөлігі, жұмыс күшінің ұсынысын қамтамасыз ететін тауар өндіру және қызмет ету үшін;

- B) жеңілділікті зейнеткерлер;
- C) жұмыс істей алатын жасқа дейінгі мүгедек, жұмыс істей алмайтын мүгедектер;
- D) үй шаруашылығымен айналысатындар;
- E) түрмедегі адамдар.

99. Циклдық жұмыссыздық:

A) өнімділіктің циклдік кезектесетін өрлеуі мен төмендеуімен негізделген, кәсіпорынның жұмыс күшіне деген сұранысына байланысты;

B) еңбекке жарамды тұрғындардың ішінде, қандай да бір себептерге байланысты жұмыс істегісі келмейтін адамдарың болуы;

C) мамандыққа сұраныстың болмауынан болады;

D) экономика іс-әрекетіне, географиялық факторлардың күшіне орай қолайсыз келетін, аймақтарда жұмыс күшінің артуынан болады;

E) нарық механизмінің терең деформациясы бар мемлекеттерге тән.

100. Өз қалауынша жұмыссыздық:

A) еңбекке жарамды тұрғындардың ішінде, қандай да бір себептерге байланысты жұмыс істегісі келмейтін адамдарың болуы;

B) өнімділіктің циклдік кезектесетін өрлеуі мен төмендеуімен негізделген, кәсіпорынның жұмыс күшіне деген сұранысына байланысты;

- С) мамандыққа сұраныстың болмауынан болады;
- Д) экономика іс-әрекетіне, географиялық факторлардың күшіне орай қолайсыз келетін, аймақтарда жұмыс күшінің артуынан болады;
- Е) нарық механизмінің терең деформациясы бар мемлекеттерге тән.

101. Аймақтық жұмыссыздық:

- А) экономика іс-әрекетіне, географиялық факторлардың күшіне орай қолайсыз келетін, аймақтарда жұмыс күшінің артуынан болады;
- В) өнімділіктің циклдік кезектесетін өрлеуі мен төмендеуімен негізделген, кәсіпорынның жұмыс күшіне деген сұранысына байланысты;
- С) еңбекке жарамды тұрғындардың ішінде, қандай да бір себептерге байланысты жұмыс істегісі келмейтін адамдардың болуы;
- Д) мамандыққа деген сұраныстың жоқ болуынан пайда болады;
- Е) нарық механизмінің терең деформациясы бар мемлекеттерге тән.

102. Өндірістік өзіндік құнға жатады:

- А) өнім өндіруге кәсіпкерліктің ақшалай шығыны;
- В) капиталды шығындар;
- С) бір жолғы шығындар;
- Д) жұмысшыларға еңбек ақы, шикізатқа және материалдарға арналған шығындар;
- Е) еңбек ақыға арналаған шығындар.

103. Шығын классификациясының тағайындалуы экономикалық элементтерінің өндірілу шығыны:

- А) өндіріске сметаны құру шығыны;
- В) белгілі бір өнім түрі өзіндік құнның бірлік есептелуі;
- С) материалдарға кететін шығындар;
- Д) еңбек ақыға шығынның анықталуы;
- Е) өнім бірлігіне баға бекіту.

**«Кәсіпкерлік іс-әрекет негіздері және экономика салалары»
пәнінен
тест тапсырмаларының кілті**

| 1- нұсқа | | 2-нұсқа | | 3-нұсқа | | 4-нұсқа | |
|----------|---|---------|---|---------|---|---------|---|
| 1 | B | 31 | B | 61 | E | 91 | A |
| 2 | A | 32 | C | 62 | B | 92 | B |
| 3 | A | 33 | D | 63 | D | 93 | C |
| 4 | E | 34 | E | 64 | B | 94 | D |
| 5 | A | 35 | A | 65 | A | 95 | A |
| 6 | E | 36 | B | 66 | C | 96 | B |
| 7 | A | 37 | A | 67 | E | 97 | C |
| 8 | B | 38 | B | 68 | A | 98 | D |
| 9 | C | 39 | C | 69 | A | 99 | E |
| 10 | D | 40 | D | 70 | B | 100 | A |
| 11 | A | 41 | A | 71 | C | 101 | B |
| 12 | B | 42 | B | 72 | D | 102 | C |
| 13 | C | 43 | C | 73 | E | 103 | E |
| 14 | D | 44 | D | 74 | C | | |
| 15 | E | 45 | A | 75 | A | | |
| 16 | A | 46 | B | 76 | E | | |
| 17 | E | 47 | C | 77 | B | | |
| 18 | A | 48 | E | 78 | C | | |
| 19 | B | 49 | A | 79 | D | | |
| 20 | C | 50 | B | 80 | E | | |
| 21 | D | 51 | A | 81 | A | | |
| 22 | E | 52 | E | 82 | B | | |
| 23 | C | 53 | C | 83 | C | | |
| 24 | A | 54 | A | 84 | D | | |
| 25 | E | 55 | B | 85 | E | | |
| 26 | B | 56 | A | 86 | A | | |
| 27 | C | 57 | C | 87 | B | | |
| 28 | D | 58 | E | 88 | A | | |
| 29 | E | 59 | C | 89 | A | | |
| 30 | A | 60 | D | 90 | B | | |

Глоссарий

Ұлттық экономика – сол елге тән қоғамдық еңбек бөлінісінің, ғылыми-техникалық даму мен халықаралық ынтымақтастық нәтижесінде қалыптасатын өзара қатынастағы салалардың (экономикалық қызмет түрлерінің) бірыңғай кешені.

Ұлттық экономика секторлары деп экономикалық процесте жүзеге асырылатын қызмет түрлері мен мақсаттар, өндіріске кеткен шығындарды қаржыландыру тәсілдері жағынан бір институционалдық бірліктердің жиынтығы.

Сала (экономикалық қызмет түрлері) қызметкерлердің кәсіби дағдылары мен негізгі қорларды, шикізатты өндіріс технологиясы пайдалану, өндіретін өнім мен қызмет сферасының жалпылама сипаттағы кәсіпорындар мен ұйымдардың жиынтығы.

Экономиканы мемлекеттік реттеу – нарықтық механизмнің әрекет етуінің дұрыс жағдайын қамтамасыз ету мақсатында нарықтық конъюнктура мен шаруашылық субъектілер қызметіне мемлекет тарапынан әсер ету.

Экономикалық саясат – экономиканы басқару бойынша әрекеттер жиынтығы, шаралар жүйесі.

Кәсіпорын – заң тәртіптері бойынша тіркеуден өткен, мүлікті пайдаланудан, тауарларды сатудан, жұмыстарды орындау немесе қызмет көрсету арқылы пайда табуға жүйелі түрде бағытталған кәсіпкерлік қызмет субъектісі.

Кәсіпорын – сұранысқа қажетті өнім өндіру, жұмыстарды орындау және қызмет түрлерін көрсету үшін материалдық және ақпараттық ресурстарды пайдаланатын жан-жақты шаруашылық субъект.

Серіктестер – адамдардың бірлестігі, онда екі және одан да көп серіктестер болады. Олар өз капиталдарын қосады және әрбір мүше өзінің капиталымен жеке жауап береді. Олар шексіз жауапкершілікті серіктестер, командитті (сенімге негізделген) серіктестер шектелген жауапкершіліктер.

Консурциум – бұл ірі қаржы операцияларын істеу үшін біріккен кәсіпкерлердің бірлестігі.

Сидикат – бір саланың кәсіпкерлерін тауар сатуға біріктіру.

Картель – тауар, қызмет көрсету бағасы, нарық аудандарын бөлу, өндіріс мөлшері жөнінде келісім.

Коммандиттік серіктестік. Барлық серіктестік мүшелері серіктестік атанған іс жүргізушілер ішінен біреу немесе бірнеше

мүшелері зиянның тәуекелін өздерінің қосқан үлестері мөлшерінде жауапкершілікке алады.

Шектелген жауапкершілікті қоғамдар. Оның мүшелері қоғамның міндеттемелеріне жауап бермейді, ал зиян тәуекеліне өздерінің үлестерімен жауап береді.

Шаруашылық серіктестік – толық серіктестік. Олардың мүшелері өзара кәсіпорын құру жөнінде келісімге қол қояды. Құруға керекті серіктес мүшелердің қаражаттарын біріктіру. Серіктестіктің пайдасы, зияны пайға қарай бөлінеді. Әрбір мүше өзінің табысына пайданы қосып сонан салық төлейді.

Қосымша жауапкершілігі бар қоғам міндеттемелеріне өздерінің заттарымен жауап береді.

Унитарлы кәсіпорын – коммерциялық мекеме, меншіктік құқығы жоқ. Унитарлық кәсіпорынның мүліктері бөлінбейді. Унитарлық кәсіпорын тек мемлекеттік немесе муниципалдық болады. Унитарлы кәсіпорын федералдық қазына кәсіпорны болып есептеледі.

Кәсіпорын құрылымы – бұл бүтін шаруашылық объектіні құрайтын ішкі буындардың: цехтар, учаскелер, бөлімдер, лабораториялар және басқа да бөлімшелердің құрамы мен арақатынастары.

Кәсіпорынның жалпы құрылымы – өндірістік бөлімшелер мен қызметкерлерге қызмет көрсететін бөлімшелер кешені.

Кәсіпорынның өндірістік құрылымы – өндірістік үрдісті ұйымдастыру нысаны және кәсіпорын мөлшері, цехтар мен қызмет көрсету түрлерінің көлемі, құрамы мен үлестік салмақтары, олардың араласуы, сонымен бірге цех ішіндегі өндірістік учаскелер мен жұмыс орындардың құрамы, саны мен орналасуы туралы мәліметтермен сипатталады.

Кәсіпорынның ұйымдық құрылымы – бұл басқару аппараты бөлімшелері және олардың өзара байланыстары мен өзара бағыныштылығының құрамы.

Нарық – тауарларды (қызмет түрлерін) сату-сатып алу, айырбастау бойынша сатушы мен сатып алушының арасындағы экономикалық еркіндікке негізделген өздігінен реттелетін қатынастар жүйесі.

Нарықтық инфрақұрылым деп рынокта тауарлардың қозғалысы мен қызмет көрсетуді қамтамасыз ететін ұйымдар мен мекемелердің жүйесін айтады.

Еңбек өнімділігі – нақты еңбек шығындарының көрсеткіші. Оны өндірілген өнім көлемін өнеркәсіптік-өндірістік персоналдың бір жұмыскеріне (бір жұмысшыға емес) бөлу арқылы анықталады.

Өнімнің еңбек сыйымдылығы – нақты еңбек өнімділігінің көрсеткішіне кері шама, ол материалдық өндіріс саласында шығындалған еңбек шығынының өндірілген өнімнің жалпы көлеміне қатынасы арқылы анықталады.

Қоғамдық өнімнің материал сыйымдылығы шикізат, материал, отын, энергияның және басқа да еңбек құралдары шығындарының жалпы қоғамдық өнімге қатынасымен анықталады.

Өнімнің капитал сыйымдылығы күрделі салымдар шамасының шығарылатын өнім көлемінің өсіміне қатынасын көрсетеді.

Өнімнің корсыйымдылығы халық шаруашылығының негізгі өндірістік қорларының орташа құнының өндірілген өнімнің жалпы көлеміне қатынасы ретінде анықталады.

Негізгі қорлар (негізгі капитал) – өндіріс үрдісінде ұзақ уақыт бойы қызмет ететін және осы уақыт ішінде өздерінің натуралды-заттық формасын сақтап, өз құнын дайын өнімге тозу мөлшеріне байланысты бөлшектеп, біртіндеп амортизациялық аударымдар түрінде аударатын өндірістік, материалды-заттық құндылықтар жиынтығы.

Физикалық тозу – бұл табиғат күшінің, еңбек үрдісінің және басқа да факторлардың әсерінен объектінің механикалық, физикалық, химиялық және басқа да қасиеттерінің өзгерісі, экономикалық тұрғыдан қарастырғанда бұл негізгі қорлардың өздерінің бастапқы тұтыну құнын біртіндеп жоюы.

Моралды тозу – олардың ұдайы өндірісіне қажетті қоғамдық шығындардың азаюы әсерінен машина мен қондырғылар құнының төмендеуі (моралды тозудың бірінші түрі) немесе жаңа, прогрессивті және экономикалық жағынан тиімді машиналар мен қондырғылар түрін енгізу нәтижесінде олардың құнының төмендеуі (моралды тозудың екінші түрі).

Амортизация – неізгі қорлар құнының бір бөлігін өнімді өндіруге кеткен шығындарға қосу арқылы негізгі қорлардың тозуын ақшалай төлеу.

Амортизация үрдісі – бұл негізгі қорлардың қызмет көрсету кезеңі ішінде өз құнын өндірілетін өнімге біртіндеп ауыстыруы және осы құнды пайдаланылған негізгі қорлардың орнын толықтыру үшін қолдану.

Амортизациялық аударымдар – аударылған құнның ақшалай көрінісі және белгіленген амортизация нормалары бойынша өнімнің өзіндік құнына енгізіледі.

Қондырғыларды пайдаланудың экстенсивті коэффициенті

қондырғы жұмысының нақты уақытының жоспарлы уақытына қатынасымен анықталады.

Қондырғыны пайдаланудың интенсивті коэффициенті – негізгі технологиялық қондырғылардың нақты өнімділігінің нормативті өнімділігіне қатынасымен анықталады.

Қондырғыны пайдаланудың интегралды коэффициенті - қондырғыны пайдаланудың интенсивті және экстенсивті коэффициентінің көбейтіндісі арқылы анықталады және негізгі қорды уақыт және қуат бойынша кешенді пайдалануды сипаттайды.

Қор қайтарымдылық – негізгі қор құнының әр бір теңгесіне шаққандағы өндірілген өнім көрсеткіші.

Өнімнің қор сыйымдылығы – қор қайтарымдылығына кері мөлшер. Өндірілген өнімнің әр бір теңгесіне шаққандағы негізгі қорлар құнының үлесін көрсетеді.

Еңбектің қормен жарақтандыру көрсеткіші негізгі қорлар құнының кәсіпорын жұмысшылар санына қатынасы арқылы анықталады.

Негізгі өндірістік қорлардың рентабелділігі негізгі қор құнының әр бір теңгесіне шаққандағы пайда мөлшерін сипаттайды.

Шикізат ресурстары әр түрлі өндіріс өнімдерін шығару үшін пайдаланылған еңбек заттарының жиынтығы.

Негізгі материалдар дайын өнімнің құрамына табиғи түрде кіріп, оның материалдық негізін құрайды.

Кемекші материалдар дайын өнімнің құрамына кірмейді, бірақ та оның түзілуіне әсер етеді.

Айналым қорлары – құндық түрдегі өндірістік айналым қорлары мен айналыс қорлары жиынтығын сипаттайтын активтер, кәсіпорын мүлігінің бір бөлігі.

Кәсіпорынның өндірістік айналым қорлары өндірістік қорлардың бір бөлігі, негізгі өндірістік қорлардан ерекшелігі әрбір өндірістік циклда шығындалатын және өз құнын еңбек өніміне толықтай және бірден аударатын еңбек үрдісіндегі мүліктік элементтер.

Өндірістік запастар – өндірістік үрдісті жүргізу үшін дайындалған еңбек құралдары.

Аяқталмаған өндіріс – өндірістік үрдіске түскен еңбек құралдары: материалдар, бөлшектер, бұйымдар, дайындық немесе жинау үрдісіндегі кәсіпорынның бір цехында өндірісі толықтай аяқталып, басқа цехында тағы да өңделетін өздері өндірген жартылай фабрикаттар.

Болашақтағы шығындар – сол кезеңде жүзеге асырылатын,

бірақ болашақ кезеңдегі өнімге жататын, жаңа өнімді дайындау, оны игеру шығындарын қамтитын айналым қорларының мүлкітік емес элементтері.

Айналыс қорлары айналым аясын қамтамасыз етеді.

Айналым қорларының нормалары – кәсіпорынның тауарлы-материалдық құндылықтардың ең аз запастарын сипаттайды және запас күндерімен, бөлшектер запасының нормасымен есептелінеді.

Айналым қорларының нормативтері – айналым қорларының нормасын осы норма көрсетілген көрсеткішке көбейту арқылы анықталады және құндық көрсеткішпен сипатталады.

Айналымдылық коэффициенті – өткізілген өнім көлемінің кәсіпорындағы айналым қорларының орташа қалдығына бөлу арқылы анықталады.

Айналым қорларын толықтай жабдықтау коэффициенті айналым қорларының коэффициентіне кері көрсеткіш, 1 теңге өткізілген өнімге шығындалатын айналым қорларын сипаттайды.

Бір айналым ұзақтығы, күнмен есептегенде, кезеңдегі күндер санының айналымдылық коэффициентіне қатынасымен анықталады.

Кәсіпорын кадрлары – бұл кәсіпорында қызмет ететін және тізімдік құрамына енетін түрлі кәсіби-біліктілік топтар қызметкерлерінің жиынтығы.

Кәсіпорынның еңбек ресурстары оның потенциалды жұмыс күші.

Персонал – тұрақты және уақытша жұмыс жасайтын біліктілігі бар және біліктілігі жоқ қызметкерлердің барлық жеке құрамы.

Кадрлар деп кәсіпорынның көп жағдайда біліктілігі бар негізгі (штаттық, тұрақты) қызметкерлер құрамы.

Өнеркәсіптік-өндірістік персонал – өнім өндірісі үрдісімен тікелей байланысты, яғни негізгі өндірістік қызметпен айналысатын кәсіпорын кадрлары.

Қызметкерлер санының нормасы – нақты өндірістік, басқарушылық қызметтерді немесе нақты жұмыс көлемін орындау үшін қажетті кәсіби-біліктілік құрамындағы қызметкерлердің бекітілген саны.

Тізімдік сан – нақты күндегі қызметкерлердің тізімдік құрамының саны, онда сол күні жұмысқа қабылданған және шығарылған қызметкерлер есепке алынады.

Келгендер саны – нақты күні жұмысқа келгендердің, соның ішінде іс-сапардағы қызметкерлердің тізімдік құрамының санын сипаттайды.

Ай ішіндегі қызметкерлердің орташа тізімдік саны әр күнгі

тізімдегі барлық қызметкерлер санының қосындысын сол айдағы календарлық күндер санына қатынасы арқылы анықталады.

Кварталдағы (жылдағы) қызметкерлердің орташа тізімдік саны кәсіпорынның кварталда (жылда) жұмыс жасаған барлық айларындағы қызметкерлердің орташа санын қосып, осы қосындыны 3 (12)-ге бөлу арқылы анықтауға болады.

Еңбекақы еңбек шарты бойынша орындалған жұмыстары үшін натуралды ақы құны мен ақшалай төлемдердің қосындысы.

Кесімді еңбекақы төлеу нысаны қызметкерлерде еңбек нәтижесіне, оның өнімділігіне деген материалдық жағынан қызығушылық тудырады, қызметкер біліктілігін жоғарлатуға ынталандырады, жұмыс уақыты мен қондырғыны толықтай пайдалануға жағдай жасайды.

Жалақының мерзімдік нысаны бойынша жұмыс жасаған уақыты есепке алынады, және жұмсаған уақыты мен біліктілік деңгейіне байланысты болады.

Инвестиция – табыс (пайда) алу мақсатында инвесторлармен кәсіпкерлік объектілеріне және басқа да қызмет түрлеріне салынатын қаржылық, материалдық және басқа да құндылықтардың барлық түрлері.

Инноватика – жаңалықтар енгізудің түрлі теориясын зерттейтін ғылым саласы.

Инновациялық қызмет – аяқталған ғылыми зерттеулер мен өңдеулер немесе нарықта өткізілетін жаңа немесе қасиеттері өзгертілген, яғни жаңартылған өнімнің, қызметте пайдаланылатын жаңа немесе жетілдірілген технологиялық үрдістің ғылыми-техникалық жетістіктерін, және осылармен байланысты болатын қосымша ғылыми зерттеу мен өңдеу нәтижелерін таратуға бағытталған үрдіс.

Инновация – нарықта өткізілетін жаңа немесе жаңартылған өнім, қызметте пайдаланылатын жаңа немесе жетілдірілген технологиялық үрдісі түрінде нарықта өткізуге болатын инновациялық қызметтің соңғы нәтижесі.

Шығындар – нақты уақыт ішінде өнім өндірісі мен оны өткізудің материалдық, еңбек, қаржы, табиғи, ақпараттық және басқа да ресурстар құнының ақшалай бағасы.

Калькуляция – барлық тауарлы өнім мен оның бөліктерінің өзіндік құнын, нақты бұйым түрінің өзіндік құнын, өнім өндірісі мен оны өткізудегі кәсіпорын бөлімдерінің шығындарын есептеудегі жүйе.

Маркетинг – мұқтаждық және тұтыныс қажеттерін алмастыру арқылы орындауға арналған әрекеттер.

Маркетингті басқару – бұл табыс табу, өткізудің көлемін өсіру, нарық бөлігін жоғарлату сияқты мекеменің алдына қойған мақсаттарына жету үшін мақсатты сатып алушылармен пайдалы алмастыруларды белгілеу, нығайту және қолдау шараларын талдау, жоспарлау және оларды жүзеге асыруды бақылау.

Қуат – нақты кезең ішінде жүйеден ең жоғары мүмкін шығу компоненті.

Өндірістік қуат өндірістен шығу нормасын анықтайды, яғни календарлы кезең ішінде (апта, ай, жыл) нақты өнім атының (номенклатурасы) ең жоғары мүмкін болатын көлемін өндіруді қарастырады.

Өнім өндірісінің жоспары (өндірістік бағдарлама) өнімнің сату көлемі, номенклатурасы мен ассортименті негізінде, оның сапасы, одан түсетін пайда мөлшері, рентабелділік деңгейі негізінде, кәсіпорынның нарықтық үлесінің мөлшерімен анықталады.

Өнім сапасы – объектінің (қызметтің немесе процестің, өнімнің, қызмет түрінің және т.б.) белгілі бір қажеттеліктерді қанағаттандыратын қабілеттері бар қасиеттер мен сипаттамалар жиынтығы.

Пайда – кәсіпорынның кәсіпкерлік қызметінің соңғы қаржылық нәтижесі болып табылады, жалпы түрде өнім бағасы мен оның өзіндік құнының арасындағы айырма арқылы анықталады, ал толықтай кәсіпорын бойынша - өнімді өткізуден түскен түсім мен өткізілген өнімнің өзіндік құны арасындағы айырма ретінде анықталады.

Рентабелділік – ресурстарды пайдалану дәрежесін және шығындарды қайтару деңгейін сипаттайтын өндіріс тиімділігінің салыстырмалы көрсеткіші.

Кәсіпорын қаржысы – оның қарамағындағы барлық ақша қаражаттар жиынтығын, сондай-ақ оны қалыптастыру, бөлістіру және пайдалану жүйесі.

Әдебиеттер

Негізгі

- 1 Нурпейсов А. К. Кәсіпорын экономикасы және кәсіпкерлік құқықтың негізгі аспектілері: оқулық. – Алматы : Экономика, 2012. – 251 б.
- 2 Аманбаев Ү. Кәсіпорын экономикасы: оқу құралы. – Алматы : Экономика, 2012. – 127 б.
- 3 Рахметов К. А. Кәсіпорын экономикасы: жоғарғы оқу орнына арналған оқулық. – Алматы, 2012. – 293 б.
- 4 Оразалин К. Ж. Кәсіпорын экономикасы – Алматы, 2011. – 192 б.
- 5 Үмбетәлиев А. Д. Кәсіпорын экономикасы және кәсіпкерлік: оқулық. – Алматы : Экономика, 2009. – 464 б.

Қосымша

- 6 Қуатова Д. Я. Кәсіпорын экономикасы: практикум. – Алматы: Экономика, 2006. – 106 б.
- 7 Мейірбеков А. К., Әлімбетов К. Ә. Кәсіпорын экономикасы: оқу құралы. – Алматы : Экономика, 2003. – 252 б.
- 8 Оразалин К. Ж. Кәсіпорын экономикасы: тәжірибе сабағына арналған оқу құралы. – Алматы : LEM, 2007. – 294 б.
- 9 Қағибаев А. Қ. Кәсіпорын экономикасы: бақылау жұмысын орындауға арналған әдістемелік нұсқау 050507 «Менеджмент», 050508 «Есеп және аудит», 050509 «Қаржы», 050510 «Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығының студенттеріне арналған. – Павлодар : Кереку, 2009. – 14 б.
- 10 Оразалин К. Ж. Кәсіпорын экономикасы: тәжірибе сабағына арналған оқу құралы. – Алматы : LEM, 2007. – 294 б.
- 11 Түсіпбеков Т., Теңізбаева Т. Кәсіпорын экономикасы (дидактикалық материалдар және көрнекті құралдар) : оқу құралы [Кәсіптік бастауыш және орта білім беру ұйымдарына ұсынады] – Астана : Фолиант, 2008. – 192 б.

Мазмұны

| | |
|--|-----|
| Кіріспе | 3 |
| 1 Кәсіпкерлікке түсініктеме | 5 |
| 2 Кәсіпкерлік концепциясының дамуы | 9 |
| 3 Кәсіпкердің жеке тұлғасы | 13 |
| 4 Қазақстандағы кәсіпкерліктің қалыптасуы мен дамуы | 22 |
| 5 Қазіргі кәсіпкерліктің негізгі түрлері | 39 |
| 6 Кәсіпкерлік қызметтің басталуы | 48 |
| 7 Кәсіпкерлік қызметтің ұйымдық-сұқықтық нысандары | 55 |
| 8 Шағын және орта бизнес саласында қызмет ететін заңды тұлғаларға салық салу | 68 |
| Тесттер | 74 |
| Глоссарий | 100 |
| Әдебиеттер | 107 |

М. Б. Султанбеков

**КӘСІПКЕРЛІК ІС-ӘРЕКЕТ НЕГІЗДЕРІ ЖӘНЕ
ЭКОНОМИКА САЛАЛАРЫ**

Оқу құралы

Техникалық редактор З. Ж. Шокубаева
Жауапты хатшы Е. В. Самокиш

Басуға 16.06.2017 ж.
Әріп түрі Times
Пішім 60x90/16. Офсеттік қағаз
Шартты баспа табағы 6,21 Таралымы 300 дана
Тапсырыс № 3043

«КЕРЕКУ» Баспасы
С.Торайғыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университетік
140008, Павлодар қ., Ломов к., 64