

**АЛМАТИНСКАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И СТАТИСТИКИ
АЛМАТЫ ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ СТАТИСТИКА АКАДЕМИЯСЫ**

**А.К. Нурпеисова, Г.Е. Жандыкеева,
А.Д. Тлеубекова**

**КӘСІПОРЫН ЭКОНОМИКАСЫ
ЖӘНЕ КӘСІПКЕРЛІК ҚҰҚЫҚТЫҢ
НЕГІЗГІ АСПЕКТИЛЕРІ**

**АЛМАТЫ
2012**

Нурпеисова А.К., Жандыкеева Г.Е., Сабитова С.Н.
Кәсіпорын экономикасы және кәсіпкерлік құқықтың негізгі аспектілері / Алматы: LEM, 2012. – 336

ISBN 978-601-239-191-6

Кәсіпорын экономикасы және кәсіпкерлік құқықтың негізгі аспектілері оқу құралы жоғарғы оқу орындары мен экономика және құқық факультеттеріне арналған. Жоғарғы оқу орындарында енгізіліп отырған білім берудің кредиттік технологиясы және оқу үрдісін ұйымдастыруға бағытталған талаптарға сай болып табылады. Оқу құралында студенттің өзіндік жұмысының тақырыптары және ізденіс сұрақтары сонымен қатар талқылайтын мәселелер берілген. Оқу құралы жоғарғы оқу орындарының экономика факультеттерінің студенттеріне, оқытушыларына және мүдделі аудиторияға ұсынылады.

1. КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ

1.1. Кәсіпорын экономикасы және оның негізгі факторлары

Кәсіпорын – белгілі бір өнім өндіретін немесе халыққа қызмет көрсететін заңды тұлға болып табылады.

Кәсіпорынның шаруашылық қызметтерінің нәтижелілігі – өнімді өткізу мен көрсетілген қызметтен түскен пайдадан ғана емес, сонымен қатар өндірістік қорлардың көлемінен (негізгі және өндірістік айналым қорлары), басқада тұтыну қорларының жиынтығынан (әлеуметтік саладағы), жиналған қаражаттардан және тағы басқалардан көрінеді.

Кәсіпорын экономикасы – өндірістік және өндірістен тыс қатынастардың жиынтығы: айналыс қоры, дайын өнім, кәсіпорынның банктегі есеп-шоттары, ақша қаражаты, бағалы қағаздары, меншіктің материалдық емес қорлары (патенттер, лицензия т.б), өнімді өткізуден және әр түрлі көрсетілген қызметтерден түскен табыстар мен пайда. Олардың құндық бағасы – кәсіпорынның экономикалық даму деңгейі мен көлеміне байланысты болады.

Соңғысының әр түрлі себептері бар, атап айтқанда

- өндірісті қорлар мен қамтамасыз етуде ең оңтайлы үйлесімділікті табу;
- өндірілген өнімнің саны мен сапасы;
- өткізу көлемі;
- өткізуден түскен кіріс пен пайда. Осы факторлар негізінде қол жеткізілетін тиімділіктің деңгейі мен сипатын кәсіпорынды дамытуға ықпал ететін ішкі және сыртқы жағдайлар айқындайды.

Ішкі жағдайлар үш топқа бөлінеді:

1. Өндірісті қорлармен қамтамасыз ету. Оған өндірістік факторлар:

- ғимарат. құрылыс,
- құрал-жабдық, аспаптар,
- жер,
- шикізат-материалдар,
- отын,

- жұмыс күші,
- ақпарат және т.б. жатады.

2. Кәсіпорынның экономикалық және техникалық дамуының қажетті деңгейін қамтамасыз ету:

- ғылыми-техникалық прогресс;
- өндіріс пен еңбекті ұйымдастыру;
- кадрлардың біліктілігін жетілдіру;
- инновация мен инвестиция.

3. Кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық қызметтерінің коммерциялық сапасын қалыптастыру факторлары: тиімді коммерциялық және жабдықтау қызметтері.

Кәсіпорын қызметінің негізгі факторлары:

1. Жер. Бұл белгілі бір өлшемдегі пайдалану мүмкіндігі орасан зор табиғи байлық. Күнделікті пайдаланылады. Табиғи байлықтар «орны толатын» және «орны толмайтын» болып бөлінеді.

2. Жұмыс күші-ой және дене еңбегі, еңбекке қатысушылардың тәжірибелік және интеллектуалды құрамы.

3. Еңбек заты және еңбек құралдары. Еңбек заты және еңбек құралдары арқылы өнім өндіріледі, тиісті қызмет керсетіледі.

4. Кәсіпкерлік-меншікке негізделген, несиеге алынған және басқа да мүліктерді пайдалану арқылы қолданылып жүрген заңдарға сәйкес жүзеге асырылатын бастамалық, шаруашылықтық және басқа да қызмет.

5. Капитал-тұтыну заттарының көлеміне қарай шектелген ақша қаражаты.

Кәсіпкер – жеке тұлға, ол:

- өндірістік-шаруашылық;
- көтерме сауда;
- инновация;
- кеңестер беру;
- коммерциялық делдалдар;
- бағалы қағаз операциялары және тағы да басқа сияқты

заңмен тыйым салынбаған кез келген қызмет түрлерімен айналысуына құқылы.

Инновация – жаңа бұйымдар мен озық технологияларды жасауға, өндіруге, дамытуға және сапалық жағынан жетілдіруге бағытталған күрделі құбылыс. Ол үш кезеңді қамтиды:

- зерттеуді бастаудан өндірісте алғаш рет игеруге дейін;

- алғашқы игеруден бастап бұйымды тұтынушылардың қажетін қанағаттандыру мақсатында тиісті мөлшерде өндіруге дейін;

- одан соң бұйымды тұтынушы пайдаланады, күтеді, кәдесіне жаратады.

Кәсіпкерлік субъектісі

1. Қазақстан Республикасының және басқа да елдердің азаматтары (қызметтері заң талабына сай болса ғана).

2. Заңды түрдегі шетел азаматтары мен өкілеттілігі шектеулі тұлғалар.

3. Азаматтық бірлестіктер.

Кәсіпкерлік қызмет төмендегідей екі нысанда жүзеге асады:

1. Меншік иесінің өзінің тәуекел етуі және мүліктік жауапкершілігі негізінде.

2. Кәсіпорынды меншік иесі атынан басқару.

Меншіктің мұндай ережелері өзара міндеттерді анықтай отырып, келісім арқылы реттеледі.

Бұл келісімде:

- мүлікті пайдаланудың құқықтарын шектеу;

- әр түрлі қызметті іске асыру;

- материалдық жауапкершілік пен өзара қаржылық қарым-қатынас шарттары мен тәртіптері;

- келісімді сақтаудың негіздері мен шарттары жасалады.

Меншік иесінің келісім жасалған сәттен бастап кәсіпкердің іс-әрекетіне араласуға құқығы жоқ (алдын-ала келісімдер мен кәсіпорынның жарғысында және заңда көзделінген жағдайларды қоспағанда).

Кәсіпкердің құқықтары

- келісімнің бастамаларын жүзеге асырып қаржы-қаражат тарту;

- интеллектуалды меншік объектілерінің, азаматтар мен заңды тұлғалардың мүлкі мен жекелеген мүліктік мүдделерін қорғау;

- өндірістік бағдарламалар жасау;

- өз өнімдеріне тұтынушылар мен жеткізіп берушілерді тандау;

- Қазақстан Республикасының заңдары мен келісімдеріне сәйкес баға белгілеуді реттеу;

- сыртқы экономикалық қызметтерді жүзеге асыру;

- кәсіпорындарды басқаруда әкімшілік-тәртіптік қызметтерді жолға қою;

- кәсіпорын иесінің атынан қызметкерлер жалдау және оларды жұмыстан босату.

Кәсіпкер тұтынушының ақша төлеп алатын қажетті заттарын өндіруді өз міндетіне алады. Бұл тұста тауар өндіру және қызмет көрсетуді кең мағынада түсінуіміз қажет.

Мәселен, бұлар:

- ғимарат және құрал-жабдықтар;

- үй-жай, мүлік;

- өндіріс және тұтыну тауарлары;

- ақпарат;

-интеллектуалды нәтиже (пікір, жаңалық ашу, патент);

- ақша, валюта, құнды қағаздар;

- басқа да тауарлар, жұмыстар мен қызметтер болуы мүмкін.

1.2. Кәсіпкерліктің экономикалық мәні мен мазмұны

Кеңес Одағының ыдырауымен және халық шаруашылығының реформалар кешені мен құрылымдық қайта құрулар арқылы экономикасы нарықтық қатынастарға өткен бірқатар тәуелсіз мемлекеттердің құрылуымен кәсіпкерлік жаңа күшпен жанданды және халықтың материалдық тұрмыс жағдайының жақсаруының, тұтастай елдің экономикалық өрлеуінің ішкі көзі болды.

Қазіргі уақытта ғалым-зерттеушілер кәсіпкерлік проблемаларын әр түрлі жалпы экономикалық баптар тұрғысынан белсенді қарастыруда: басқару, қолданылатын салық салу жүйелері, атқаратын қызметтері, мемлекеттік, аймақтық және салалық деңгейлерде шаруашылық жүргізуші субъектілерді қолдаудың әр түрлі құралдары, субъектілерді шағын, орташа және ірі кәсіпкерлікке жатқызудың сандық және сапалық бағалау өлшемдерін анықтау, кәсіпкерліктің қызмет атқару жүйелері.

Осы зерттеулер санының көптігіне қарамастан, отандық және шетелдік ғалымдарының еңбектерінде шешілмеген проблемалар әлі де көп. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаев кәсіпкерлердің оныншы форумында, елде же-

ке кәсіпкерліктің көпшілікпен мақұлданған анықтамаларының болмауын, орташа және ірі кәсіпкерліктің аяғына дейін өнделген сандық және сапалық бағалау өлшемдерінің критерияларының, шағын кәсіпкерліктің соңына дейін ойластырылмаған ұғымдық аппараттарының жоқтығын атап өтті. Сонымен бірге, кәсіпкерліктің мәнін анықтауда алдымен «кәсіпкерліктің» негізгі түсінігін нақтылап ашып және айқындаған орынды.

Кәсіпкерлік экономикалық жүйенің белгілі түрімен байланысты және оның пайда болуына бірнеше маңызды алғышарттар себепші болды:

- азаматтық қоғамның және құқықтық мемлекеттің пайда болуы;

- дүниеге келгеннен ажыратылмайтын құқықтар мен бостандықтыр кешенімен үйлестірілген, жеке адам санасының қалыптасуы және қоғам мен мемлекет мүддесіне қарсы келетін мүдделер;

- өзінің қазіргі түсінігінде жеке меншікке ажыратылмайтын құқық санасының қалыптасуы мен нығаюы және сонымен байланысты экономикалық еркіндік немесе экономикалық тандау еркіндігі;

- меншіктің мемлекеттік биліктен және соған сәйкес экономикалық биліктің саяси биліктен бөлінуі;

- өмірдің экономикалық, әлеуметтік және саяси сфераларының бөлінуі;

- нарықтық экономиканың пайда болуы және тағы басқалары.

Жоғарыда айтылған алғышарттар өндірістің капиталистік тәсілін сипаттайды және кәсіпкерлік өндірістің капиталистік тәсілінің өнімі болып табылады.

«Кәсіпкерлік», «кәсіпкер» және «кәсіпкерлік табыс» эволюциясының барлық кезеңдерін талдай отырып, берілген түсініктердің әрбір кезең сайын толықтырылғанын және түрін өзгерткенін айтуға болады. XIV ғасырдан бастап, Батыс Еуропаның алдыңғы қатарлы елдерінің экономикасында натуралды шаруашылықтың тауарлы-ақшалай қатынастармен біртіндеп, бірақ әйтседе тез ығыстырылуы болды және мұның бәрі алтын мен күміс түріндегі ақшаның қолда бар қорларының тапшылығы жағдайында өтті. Бұл жағдайларда ақша жеке алынған индивидум мен мемлекеттің тұтастай экономикалық ойының басты тақырыбы болды, өйткені олардың жеткілікті мөлше-

рі өндірушілердің шаруашылық өмірінің бір қалыпты өтуіне және дамуына, демек, мемлекет табысының өсуіне мүмкіндік тұғызады.

Кәсіпкерлік теориясы ғасырлар бойы дамыды, оған классикалық экономикалық теорияға (саяси экономияға), неоклассикалық теорияға, кейнсианстваға, неолиберализмге және қазіргі заманғы экономикалық ілімдерге негізделген әр түрлі бағыттар тән. Әрбір бағыт мектептер мен ілімдердің алуан түрімен сипатталады. Хроникалық ретпен әр түрлі мемлекеттерде экономикалық ойдың даму тарихына экскурсия жүргізіп, «кәсіпкерлік», «кәсіпкер» және «кәсіпкерлік пайда (табыс)» терминдерінің эволюциясын қарастыруға талпынайық (Қосымша А).

Берілген дәуірдің экономикалық қызметін жүйеге келтіру өз көрінісін меркантилизмде тапты, оның негізін қалаушы А.Монкретьен, Т.Ман, Р.Кантьон, Ж.Б.Кольбер және тағы басқалары болып табылады. Меркантилизм теориясының мәні келесі ерекшеліктермен сипатталады: алтын және қандай да болмасын қазыналар ел байлығын көрсетеді, олардың келіп түсуі дайын өнеркәсіптік өнімді импорттау арқылы сыртқы саудамен қамтамасыз етіледі. Осындай жағдайларда айналым сферасымен байланысты, өсімқор және көпес кәсіпкерлердің қызметі капитал қорлануының негізгі көздері болып табылады. Осы аралықта көпестердің сауда қызметінің мемлекет үшін мәні зор, оның нәтижелеріне жеке алынған индивидум мен жалпы ұлттың тұрмыс жағдайы байланысты болды. Сонымен, француз ақ сүйегі Антуан де Монкретьен кәсіпкер-көпестің сауда қызметін елге байлықты тартатын насоспен салыстырды.

Сөйтіп, орта ғасыр дәуірінде кәсіпкерлік деп көпестердің сауда, коммерциялық қызметін, кәсіпкер деп – саудагерді (көпес) түсінді, ал кәсіпкерлік қызметтен алынатын пайда – бұл ақша түріндегі сыртқы сауда қорлары немесе асыл металдарды және тастарды шығару.

Француз тілінен таралған «кәсіпкерлік» (entrepreneur) ұғымын экономика теориясына тұңғыш рет ағылшын банкирі, әрі экономисті Р.Кантьон енгізді. Р.Кантьон кәсіпкер деп бағаның тұрақсыздығы мен болашағын болжауға болмайтын жағдайда тауарларды сату мен сатып алу процестеріне қатысатын, бірақ кірістерінің жалпы сомасын біле білмейтін адам-

дарды (саудагерлер, шаруалар, қолөнершілер т.б.) аталған. Оның пікірінше, кәсіпкердің басты ерекшелігі ретінде тәуекелшілдік қарастырылады.

Кәсіпкерлік ұғымын зерттеуге алғашқы ден қойғандар «саяси экономияның» ғылымы ретінде қалыптасуының іргесін қалаған физиократия мектебінің өкілдері болады. Аталмыш мектебінің негізін салушы Ф.Кэне (1694-1774), өнім өндіруші фермерлерге әр қашан жоғары баға беріп отырған. Физиократтардың пайымдауынша, жерді жалға алып, ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіруші кәсіпкер – шаруа қоғамдық саудагерлікте басты роль атқарады. Бұл ғылыми бағытты француздік мемлекеттік қайраткері, әрі экономисті А.Тюрго (1721-1781) жалғастырған. Ол кәсіпкерлерді үш топқа бөлді: өнім өндіруші (жерді жалға алушылар), меншік иелері (жерді жалға берушілер) және өнім өндірмейтіндер (осы жұмысқа қатысушы қалған адамдардың барлығы). Соңғы топты А.Тюрго тағы да екі топқа бөлді: а) кәсіпкер-мануфактурашылар, фабрика басшылары және қарапайым қолөнершілер. ә) еңбек ақы алатын қарапайым жұмысшыларға аванс беретін кәсіпкер – капиталистер, яғни тікелей өнім өндірушілер. Ақырында ол кәсіпкер белгілі бір дәрежеде тәуекел етіп қана қоймайды, сонымен қатар оның белгілі бір дәрежеде басқарушылық қабілеті де болуға тиіс деген түйін жасаған.

Француз экономисті Жан Батис Сей (1767-1832) кәсіпкерді өз есебінен тәуекелімен, өзіне пайда табу үшін өнім шығарушы адам – деп түсіндіреді. Ғалымның ойынша кәсіпкерде тұрақтылық, айналадағы жағдайды сезетін адамдармен түсінісе алушылық қасиеттерімен қатар өндірістің үш факторы – табиғат, еңбек пен капиталды – біріктіріп іске қоса алатын мықты қабілеттілік болуы тиіс.

Неміс ғалымдары М.Вебер (1864-1920) «кәсіпкерлік дегеніміз – іс адам үшін емес, адам іс үшін өмір сүру тәсілі» десе, В.Зомбарт (1863-1947) «кәсіпкерлікпен сәтті айналысу үшін әр заманның өзіне тән рухты терең сезініп, дөп басып білу керек, тек осылай еткенде ғана кәсіпкерліктің ісі оңға басылады» деп түсіндіреді.

Кәсіпкер әрбір мүмкіндікке дұрыс баға беріп, оның көп формасының ішінен жаңа кәсіпорынды ұйымдастыруға ең қолайлысын таңдауы қажет. Қолайлы мүмкіндіктер ресурстардың тиімділігі төмен аймақтардан тиімділігі жоғары аймақ-

тарға ауыстыруға мүмкіндік береді. Өз кезегінде кәсіпкерлік қауіптер, есептелінетін және есептелмейтін формаларда көрінетін, екі бөлікке бөлінеді. Қауіптің бірінші түрі – бұл жай қауіп. Екіншісі – белгісіздік. Егер қауіп нәтижелердің белгілі жинағын болжаса, онда белгісіздік, өндірілген өнім немесе қызметтерге сұраным мен ұсынымның сәйкессіздігімен қамтылған, үнемі өзгертін нарықтық жағдаймен байланысты. Кәсіпкердің негізгі сипаттамалары сақтық, тәкаппарлық, ұқыптылық, ұстамдық, пайданы алудың пайда болған мүмкіндіктеріне сезімпаздық және ең бастысы, қоршаған ортада болашақта болатын өзгерістерді болжау сияқты белгілермен толықтырылды. Ал кәсіпкерлік пайда, неолибералистер пікірі бойынша, бұл күтілген және нақты түсімдер арасындағы ойда болмаған айырма, ол Й.Шумпетердің (J.Schumpeter) кәсіпкерлік табыс анықтамасына сәйкес келеді. Ғасыр ғалымдарының экономикалық ойларын жүйеге келтіру кәсіпкерлік түсінігін ескішілдікке негізделген бизнестен түбегейлі өзгешеленетін, инновациялық процесс ретінде; кәсіпкерді – қолайлы мүмкіндіктерді іздестіретін және өз қызметін болжай алатын, жаңашыл ретінде; кәсіпкерлік табысты – бұл тек пайда емес, сонымен қатар үстеме пайда ретінде анықтауға мүмкіндік береді.

XX ғасырдың тоқсаныншы жылдарынан бастап кәсіпкерліктің проблемалары отандық ғалымдардың және ТМД елдерінің ғалымдарының еңбектерінде кеңінен қарастырылады. Әрине, жүргізілген зерттеулерде кәсіпкерлікке, кәсіпкерге және кәсіпкерлік табысқа ортақ анықтама берілмеген. Сонымен қатар, бірқатар авторлардың айтуынша, зерттеушілердің барлық талпыныстары алғашында сәтсіздікке ұшырайды. Бұл әр түрлі елдердегі кәсіпкерлікті дамытуда мемлекетпен жүргізілетін саясатқа, қойылған зерттеу мақсаттарының әр түрлілігіне, тікелей кәсіпкерліктің даму деңгейіне және тағы басқаларға байланысты. Сонымен бірге, соңғы еңбектерде кәсіпкерлік процесін өзін жаңарту мен өзін ұйымдастырудың синергетикалық модельі ретінде қарастырған. Кәсіпкерлер жұмысты тиімді жүргізу нәтижесінде капиталды жинау мүмкіндігіне ие болады. Өндірістің алдағы дамуы спираль бойынша жүзеге асырылады.

Сонымен, кәсіпкерлік пен кәсіпкерлік қызмет проблемалары ғалым-зерттеушілермен ертеректе және әр түрлі варианттарда қарастырылды. Орындалған экономикалық зерттеулер

талдауының негізінде, кәсіпкерліктің экономикалық мәнін нақтылап, толықтыруға талпынып, «кәсіпкер»(entrepreneur) категориясын тұжырымдау қажет. Сөйтіп, әлемдік экономикалық ойды ұғыну, зерттеу мен қорыту кәсіпкердің келесі сипаттамаларын ажыратуға мүмкіндік берді:

1. кәсіпкер – бұл қауіп, белгісіздік;
2. кәсіпкер – бұл пайданы және үстеме пайданы, яғни кәсіпкерлік табысты алу;

3. кәсіпкер өндірістің барлық факторларын үйлестіреді: еңбек, жер, капитал;

4. кәсіпкер жаңалықтарға бейім: жаңа өнім мен қызметтерді өндіруге, жаңа әдістерді енгізуге және өткізудің жаңа нарықтарын іздеуге, инновациялық менеджментке; т.б.

5. кәсіпкер – бұл кәсіпкерлік істі жүргізу үшін жігерлі, білім мен ақпараттың белгілі деңгейін меңгерген адам;

6. кәсіпкер – табыс алу мақсатында, жаңа идеялардың болашағын бағалауға, алынған ақпаратты талдауға және нарықтың қалыптасқан конъюктурасы тұрғысынан шешімдерді қабылдауға қабілетті болуы;

7. кәсіпкер кез келген, әсіресе белгісіз жағдайларда бір ғана дұрыс шешімді қабылдауы тиіс.

Кәсіпкердің берілген қабілеттері, кәсіпкерлік процестің барлық сатыларына (өнімді құру сатысы, еңбек өнімін өндіру сатысы, еңбек өнімін тұтыну сатысы) сәйкес бірқатар белгілі функцияларды орындау арқылы жүзеге асады. Ол:

1. сатып алушылардың сұранысын және олардың төлем қабілетін зерттеу бойынша ғылыми зерттеулерді жүргізу;

2. өнімнің бәсекелестігін қамтамасыз ететін, бұйымның белгілі өлшемдері мен сыртқы түрі бойынша техникалық құжаттарды дайындауға;

3. бұйымдардың тәжірибелік үлгілерін дайындауға;

4. өнімді өндіруді барлық қажетті шикізат, материалдық және еңбек ресурстарымен қамтамасыз етуге;

5. берілген өнімді өндіру үшін ең жетілген технологиялық процесс пен басқарудың тиімді схемасын таңдауға;

6. халықтың төлем қабілеті едәуір жоғары өткізу нарықтарын анықтауға міндетті.

«Кәсіпкер» түсінігінің ұсынылған сипаттамаларын және оны орындауға тиісті функцияларының тізімін пайдаланып, «кәсіпкерлік» анықтамасын нақтылауға тырысамыз, және де берілген

анықтама кәсіпкерліктің әр түрлі формасына қатысты алғанда толық, онда тек сапалық сипаттамаларын алып, сандық бағалау өлшемдері мен шаруашылық жүргізу субъектілердің ұйымдастыру-құқықтық формаларының болмауы тиіс. Өйткені, кәсіпкерліктің шаруашылық жүргізуші субъектілерінің сандық сипаттамалары мен ұйымдастыру-құқықтық формалары арнайы қабылданған нормативті-құқықтық актілермен бекітіледі.

Кәсіпкерлік – бұл табысты алу мақсатында өндірістің барлық факторларын қозғалысқа келтіретін, қлүіп пен белгісіздіктің белгілі үлесімен жанасатын инновациялық процесс.

Кәсіпкерліктің берілген анықтамасы қазіргі заманғы кәсіпкерліктің табиғатын сипаттайтын шарттармен толықтырылуы және оның кәсіпкерлердің күнделікті қызметінде бағыттаушы болуы керектігін атап өту қажет. Кәсіпкерліктің отандық теориясында қазірге дейін кәсіпкерлік мәнінің нақты анықтамасы жоқ, әдетте ұсынылатын тұжырымдар кәсіпкерлік қызметтің мақсатын көрсетеді немесе кәсіпкерлікті әдеттегі бизнеске теңестіреді. Сонымен, бұл процесті пайданы алу мақсатымен экономиканың әр түрлі аймақтарындағы қызмет ретінде сипаттайтын, кәсіпкерліктің тұжырымдары бизнес пен кәсіпкерлікті теңестіреді, ал жоғарыда келтірілген талдау, кәсіпкерліктің инновацияға негізделген бизнестің ерекше түрі екендігін, оның қызметінің нәтижесі орташа пайданы алу емес, үстеме пайданы, яғни кәсіпкерлік табысты алу болып табылатындығын көрсетеді. Кәсіпкерліктің басқа тұжырымдары оны шаруашылық жүргізудің инновациялық бағыты ретінде сипаттайды. Кәсіпкерлік процесстегі шаруашылықты жүргізудің инновациялық бағыты ғалымдармен әр түрлі көзқараста түсіндіріледі. Бір ғалымдар, инновация – бұл жаңа өнім, өндірісті ұйымдастыру мен басқарудың жаңа әдістері, жаңа техника және аналогтары жоқ технологиялар деген Й.Шумпетердің пікірін қолдайды. Басқа ғалымдар иммитацияны жеке шаруашылық жүргізуші субъектінің инновациялық бағыты деп санайды, яғни жаңалықтарды белсенді түрде шеттен алып пайдалану ол үшін инновация болып табылады. Иммитациялық процесті жүзеге асыру тек елде ғана емес, сонымен қатар оның сыртында да пайда болған жаңа идеяларды енгізу бойынша шаруашылық жүргізуші субъектілермен көрсететін ынталы қызметсіз мүмкін емес. Сонымен қатар, еліктеушілер өз қызметімен жаңашылдарды, жаңа ойларды дайындауға итерме-

лейді. Ғалымдардың келесі тобы инновациялық бағыт белгісін «ресейлік экономиканың кәсіпкерліктің субъектілері көздейтін ақырғы мақсаттарға, әдістер мен тәсілдерге қатыссыз нарыққа ауысуына көмектесудің» факторы ретінде кең түрде қарастырады. Осының нәтижесінде нарықтық қатынасты қалыптастыру мен дамытудың барлық белсенді қатысушыларын жаңашылдар деп қорытуға болады. Жоғарыда айтылғандарға сүйеніп, оның қазіргі жағдайдағы іс-әрекеті мен пайда болуын ескеріп кәсіпкерлікті былайша түсіну қажет:

«Кәсіпкерлік – бұл табысты алу мақсатымен өндірістің барлық факторларын қозғалысқа келтіретін және толық экономикалық жауапкершілікке негізделген, қауіптің және белгісіздіктің белгілі үлесімен жанасатын, шаруашылық жүргізуші субъектілердің ынталы, инновациялық қызметіне негізделген өзін-өзі ұйымдастыру және өзін-өзі жаңарту процесі.

Ал кәсіпкер – бұл табысты алу мақсатымен қауіп және белгісіздік жағдайларында жұмыс істейтін, өндірістік-шаруашылық қызметтің барлық аймақтарындағы жаңалықтарға бейімді, жігерлі, білімдер мен ақпараттың белгілі деңгейіне ие адам. Өз кезегінде кәсіпкерлік табыс – бұл кәсіпкердің пайдасы (таза табыс) және үстеме пайдасы».

Көріп отырғандай, кәсіпкерліктің тектілік түсінігінде өлшемдер және мөлшерлік бағалау өлшемдері жоқ, кәсіпкерлік процесс ынтамен, жаңалықпен байланыстырылған, олардың негізгі мақсаты кәсіпкерлік табысты алу. Кәсіпкерлікті, кәсіпкерді және кәсіпкерлік табысты сипаттайтын, негізгі қағидалардың бірдей дәрежеде шағын, орташа және ірі кәсіпкерлікке қатысты екендігін атап кету қажет, бірақ сонымен қатар кәсіпкерліктің әрбір формасының өзіне тән ерекшелігінің болатынын ескереміз.

Қазіргі уақытта кәсіпкерлікті жандандыру процесі экономикалық және инвестициялық дағдарыстармен; білікті мамандардың жоқтығымен; нормативті-құқықтық базаның жетілдірілмеуімен, коррупциямен, тікелей шаруашылық-коммерциялық қызметпен, тұрақты қауіппен, капиталдың тапшылығымен; шаруашылық жүргізуші субъектілердің моральды және табиғи тозған материалдық базасымен байланысты қиын жағдайларда өтуде. Осыған қарамастан Республикада кәсіпкерлік қызметтің алғашқы жемістері бар, бірақ оның көпшілігі сауда мен делдалдық қызметтерде.

Кәсіпкерлік – адамдармен олар құрған бірлестіктерді белсенді, дербес шаруашылық қызмет. Оның көмегімен адамдар тәуекелге бел буып, мүліктік жауапкершілікті сақтай отырып, пайда табу жолын көздейді. Кәсіпкерлікті шығармашылық күш жігерді жүзеге асыруға, экономикалық және ұйымдастыру ісінде тапқырлыққа, жаңашылдыққа байланысты. Кәсіпкерлікті шығармашылық күш-жігерді жүзеге асыруға, экономикалық ұйымдастыру ісінде тапқырлыққа, жаңашылдыққа байланысты. Кәсіпкерлікті жаңа тұрғыдан түсіндіргенде мынадай екі жағдайға: біріншіден, коммерциялық бағыт-бағдарға, тәуекелге бел буушылық пен дербестік, бастаған ісін аяғына дейін жеткізу, кездескен кедергілерді жеңе білуге; екіншіден, экономикада, ұйымдастыру ісінде тапқырлықпен жаңашылдық танытуға, ғылыми-техникалық прогреске жетуге тікелей қатысты.

Кәсіпкерлік қызметтің субъектілері мыналар болып табылады:

- Қазақстанның азаматтары;
- Шетел мемлекеттерінің азаматтары;
- Адамдардың бірігуі (кәсіпкерлер ұжымы, біріккен серіктестер, акционерлік қоғамдар, шаруашылық ассоциациялары, қожалықтар, әр түрлі бірлестіктер, корпорациялар т.б.).

XVI ғасырдың ортасынан бастап акционерлік капитал пайда болды, акционерлік қоғамдар құрыла бастады. Мысалы, 1554 жылы Англия сауда компаниясы, 1660 жылы Ост-Индия сауда компаниясы, XVII ғасырдың аяғында акционерлік банктер іске қосылды.

Экономикалық әдебиеттерде кәсіпкерлік пен бизнес ұғымдарын балама түрінде қарастыру жиі кездеседі. Бизнес пен кәсіпкерлік жақын ұғымдар болғанымен, оларды бір-бірімен баламалап, теңестіріп, қарауға болмайды. Бизнес – табыс әкелетін кез келген қызметтің түрі. Рас, бизнес кәсіпкерлік қызметпен тығыз байланысты. Кәсіпкерлік – новаторлық іс. Нағыз кәсіпкерлік – ол өнертапқыш. Сондықтан да бизнеспен айналысатын адамдар, осы көзқарас тұрғысынан еш уақытта кәсіпкер бола алмайды.

Экономикалық ғылымда «кәсіпкерлік қабілеттілік» деген ұғымда бар. Кәсіпкерлік қабілеттілік дегеніміз – адамның бизнесте жаңалықты аша білу қабілеттілігі, бірақ бизнесте қатынастардың барлығының қолынан бұл келе бермейді. Барлық

күш қуатын жұмысқа жұмсап, новаторлықпен, мақсаттылықпен, коммуникабельділікпен, яғни адамдармен тез арада байланыс жасау қабілеттілігі, олармен өзара жақсы қатынастар құра білу, бәсекелестеріне қарағанда айналасына басқаша көз қараспен қарауда оқшауланып тұрады. Бизнесмендердің ішінен мұндай қабілеттілікпен оқшауланатындар жиі кездесе қоймайды. Демек, бизнес – бұл табыс әкелетін экономикалық қызметі. Ал кәсіпкерлік – бұл да адамның экономикалық қызметі, бірақ бұл қызметті жаңа ізденіске бағыттады және осы жаңалықты жүзеге асыру үшін тәуекелге бас ұрады.

Кәсіпкерлік бизнес саласында жүзеге асады, сондықтан да экономикалық әдебиеттерде олар үнемі пара-пар ұғым ретінде қарастырылады. Ал егер бизнестің новаторлық жағын қарастыратын болсақ, онда кәсіпкерлік қызмет термині қолданылады.

Кәсіпорын мүліктерінің қайнар көзі:

- Кәсіпорын құрылтайшыларының материалдық және ақшалай жарнасы;

- Өнім, қызметкерден түскен түсім мен пайда;

- Құнды қағаздар және олардан түскен пайда;

- Инвестиция және бюджеттік дотация;

- Қайырымдылық жарнама;

- Мекемелер мен тұрғындардың көмегі;

- Мемлекеттік кәсіпорынның мүлкін конкурс, аукцион арқылы сатып алу;

- Мемлекеттік кәсіпорындар мүлкін акционерлік қоғам арқылы сатып алу;

Кәсіпорынның функционалдық механизмі. Нарық жағдайында кәсіпорынның әлеуметтік-экономикалық ролі өзгереді: негізгі талап – пайда табу; көп өндірудің орнына, қойма толтыру емес, өткізу; өз бетімен жұмыс істеуді кенейту; банкроттықты болдырмау т.б.

Өндіріс процесіндегі басты элемент таңдап алынған технология варианты. Тек қана таңдап алынған технология ресурстардың құрылуын айқындайды. Таңдап алынған технология ресурстардың құрылуын айқындайды. Таңдап алынған технология екі көрсеткішпен: өндірілетін өнім бағасымен және оның сапасымен тығыз байланысты.

Пайда – кәсіпорынның басты мақсаты. Кәсіпорыннан басты мақсаты пайда табу. Пайда табу үшін қоғамға керекті тауар-

лар мен қызметтерді өндіру керек, тек қана өндіру емес сапалы өнім қызмет бәсекелестікте жеңілдетіп, бағасы жоғары тауар мен қызмет болуы керек. Баға бәсекелесінде пайда табу үшін әрбір өнімге, қызметке шаққанда аз шығын жұмсау, сапалы өнім өндіру керек. Егер кәсіпорын зиянмен жұмыс істесе, ол банкрот болуы мүмкін. Таза пайда формуласы. Таза пайда = жалпы түсім алу өнімнің толық (коммерциялық) өзіндік құны + кәсіпорын төлейтін салық + айып санкциялары.

Ал жалпы түсім: $W = \sum_{i=1} N_i C_i$

$i=1$

N_i – өндірілген өнім саны;

C_i – өнімнің бағасы;

n – тауар түрлерінің саны;

i – нақты тауар түрі;

Кәсіпорын пайда табу үшін төрт тәсілді еркін қолдануы керек: а) баға тағайындау; б) шығындарды жасақтау; в) өнім көлемін анықтау; г) өнімнің ассортименті мен номенклатурасын таңдау.

Егер кәсіпорын төлем мүмкіндігі жоқ болса (несостоятельный), яғни несие төмендерді қайыра алмаса, ол кәсіпорын банкрот болады. Ондай кәсіпорындарға мынадай амалдар қолдану мүмкін: қайта құрумен байланысты сыртқы басқарушы сауықтандыру санкциясын бақылаумен немесе арбитраж сотының қаулысымен шешім қабылданады; бейбіт келісім – несие беруші мен беріжақтық арасында төлемді кейінгі мерзімге қалдырады, әлде беріжақтан шегеру жасайды. Берішек кәсіпорынның мүмкін болуы мынадай кезекпен жасалады:

- Арбитражға және конкурспен басқарған орган еңбегіне төлем;

- Азаматтарға денсаулығына зиян келтіргені үшін берешек;

- Жұмысшыларға еңбек ақы;

- Бюджетке немесе бюджет сыртындағы төлемдер;

- Кәсіпорын мүлкінде үлесі бар кәсіпорын мүшелеріне;

- Басқа меншіктілерге;

- Басқа қалған талаптарға төлем төлеу.

Пайда табу үшін жұмысты неден бастау керек деген сұраққа жауап беріп көрейік. Қандай болмасын өндірісті бастау үшін ақша керек. Оған ресурстар алынады: ғимараттар, жабдықтар, шикізаттар және жұмысшылар жалдау. Кәсіпкердің басты мақ-

саты жұмсаған қаржысына қосымша өнім алу. Саяси экономикада бізге таныс формула: өндіріс құралдары

Ақша – Тауар, ... Θ ... T^1 ... A^1

Ақша – бастапқы авансталған қаржы;

Тауар – оған сатып алынған өндіріс құралдары, жұмыс күші;

Θ – өндіріс процесі;

A^1 – жаңа тауарларды сатқаннан түскен ақша. Ол:

$A^1 = A + \blacktriangle a$,

$\blacktriangle a$ – қосымша құн, жұмыс күшін қанағаннан түскен құн.

Ол социализмге қоғам пайдасына, ал капитализмде – меншік иелеріне тиеді. Біріне бірі қымбатқа сатқаннан қоғамға қосымша байлық жоқ. Онда біреуі жейді, екіншісі желінеді. Қосымша құн қайдан пайда болады? Жұмысшыны қанаудан, яғни тауар құны ауыспалы капиталдан.

$V + m$ бұл таза өнім, жаңадан жасақталған құн, ондағы V – ауыспалы капитал. Жұмыс күшінің құны (қажетті уақыт), m – қосымша құн, жұмыс күшінің қосымша уақыт ішінде қоғам үшін жасақталған құн. Жұмыс құны қажетті уақыт, қосымша болып екіге бөлінеді. Капиталистік экономикада қосымша құн пайыз, өсім кәсіпкерлік пайдаға бөлінеді. Пайданы өсіруге ықпал жасайтын факторлар:

- Еңбек өнімділігін өсіру;
- Прогрессивті техника мен жаңа технологияны өндіріске енгізу;

- Өндірістік шығындарды азайту;

- Өндірістік қатынастар жүйесі;

- Қосымша өсімнің өсуі;

- Нарық бағасының қолайлы ауытқуы.

Кәсіпкердің жұмысының нәтижесін рентабельділік деңгейі арқылы бағалауға болады. Пайданы бөлу. Бірінші қор жинау. Қор жиналып, өндірісті ұдайы ұлғалмалы өндірістік жағдайға келтіру керек ($C+V+m$). Тек жай ұдайы өндіріс, ол тек қана шығындарды жабады, пайда болмайды ($C+V$). Ал егер зиянмен аяқталса, онда ($C\pm V$), яғни еңбек ақы да түгел төленбейді. Екінші қор жинау бөлігі резерв қорына жинақталады.



1-сурет. Кәсіпорынның нарықтық моделі:

Модель бірнеше блоктан тұрады:

1 – блок кәсіпорынның міндетті ресурстарын өзгерту;

2 – блок кірістердегі еңбек-ресурстары материалдық, қаржылық шығындар;

3 – блок шығыстары ресурстар (өзгертілген) даиын өнім, өндіріс қалдықтары, пайда, ақша қаражаттары;

4– блок әлеуметтік орта, ондағы кәсіпорын, мемлекеттік муниципалдық органдардың заңды өзара қимылы;

5 – блок табиғи орта – табиғи ресурстарды пайдалану: қазба байлық, ауа, су т.б.

6 – блок нарықпен байланыс: маркетинг, сонымен бірге бұл блок кірістегі (2 – блок), шығыстары (3 – блок) блоктармен өзара байланысты;

7– блок ресурстардың кірістегі және шығыстары ара қатынасы кәсіпорынның экономикалық жұмысын бағалайды.

Осы жоғарыда көрсетілген міндеттерді орындауына байланысты кәсіпорын пайда немесе зиян шегетін болады. Кәсіпорынның рентабельді жұмыс істеуі немесе тек қана шығынды жабатын деңгейде істеуі тікелей ресурстарды пайдалануымен нарықтық сұранысы баға деңгейімен байланысты.

Кәсіпорынның жұмыс істеу тиімділігі мынадай көрсеткіштермен анықталады:

Өндірілген өнімнің еңбек сынымдылығы = орташа жұмысшылар саны (еңбек сағаты) / жалпы және таза өнім мөлшері.

Қор қайтарымы = жалпы немесе таза өнім өндірістік қордың орташа жылдық қоры.

Қор сынымдылығы = негізгі өндірістік қордың орташа жылдық құны / жалпы немесе таза өнім.

Материал қайтарымы = жалпы немесе таза өнім көлемі / ағымдағы материалдық шығындар.

Материал сынымдылығы = ағымдағы материалдық шығындар / жалпы немесе таза өнім.

Кәсіпорынның пайдасы = сатылған өнімнен түсім және өнімнің толық өзіндік құнынан айырмасы.

Кәсіпорынның рентабельділік нормасы = Пайда / негізгі қор айналым қоры $\times 100\%$.

Кәсіпорын – бұл өнім өндіру үшін құрылған дербес шаруашылық жүргізетін субъект, өндірген өніммен иелік етеді, пайда табады, салық төлемінен қалған пайданы жаратады.

Сапа дегеніміз – тұтыну қажеттілігін қанағаттандырудағы өнімнің қасиеттерінің жиынтығы. Қандай да болмасын өнім өзінің қасиеттік жиынтығын құрайды: сенімділік, эстетикалық қасиеттері, қауіпсіздік, экологиялық тазалық. Тұтынушылар сапалы өнім сатып алуға ынталанады, себебі: қажеттілігін толық қанағаттандырады, пайдалану шығындарын азайтады және т.б. Мысал ретінде «Аидас», «Тойота», «Фольксваген» фирмаларының тауарларын алуға болады. Өнімнің сапасы еңбектің, еңбек заттарының, еңбек құралдарының, басқарудың, жалпы өндіріс сферасының сапасының нәтижесі.

Көпшілік экономистердің пікірі бойынша кәсіпорын мына принциптерге сүйеніп, дамуы керек:

- Сапакәсіпорының барлық функцияларын қамтитын үздіксіз процесс;

- Өнімнің сапасын арттыру кәсіпорынның барлық қызметкерлерінің ынталылығына байланысты;

- Сапа бұл жаңа техниканы, технологияны қолдану;

- Сапаны тікелей басқару керек, өндірісті, қаржыны, құрал-жабдықты басқару тәрізді.

Кәсіпорын өз қызметін, міндетін атқару үшін мүлкі болуы керек.

Шын мәнінде кәсіпкер өндірістің негізгі үш факторын іске қосып, өзі төртінші фактор болып ресурс иелеріне төлем төлеуді қамтамасыз етеді: жұмыс күшіне еңбек ақы; капиталға пайыз; жер иелеріне рента; кәсіпкерлерге кәсіпкерлік пайда.

Социализм мен капитализмнің экономикалық айырмашылығы: біріншісінде жұмыс күшінің өндірген қосымша құны бүкіл қоғам мүддесіне жұмсалса, ал екіншісінде – қосымша құн үшке бөлінеді: пайызға, рентаға және кәсіпкерлік пайдаға.

Қоғамның өндірген таза пайдасын осылай бөлуді қамтамасыз ету үшін мемлекеттік органдар құрылған, оны қорғауға полиция, қарулы күштер ұйымдастырылған.

Қазақстанда қоғамдық меншікке негізделген экономиканы жеке меншік экономикасына ауысуы ұзақ мерзімді, ақыл-ой парасатты жұмысқа негізделген экономикалық күрделі шараларды қолдануды талап етті.

Жаңа қоғамның негізін тұрақты, тиімді құру үшін кәсіпкерлер табын даярлау керек. Кәсіпкерлік қабілеттілік қаражаты бар топты құру үшін, бірінші білім керек, екінші үкімет экономикалық саясатын түбегейлі қайта қарауы қажет. Елдің болашақ тағдырын білікті кәсіпкерлер шешеді және олар өз елінің гүлденуіне аянбай жұмыс істейтін, өзінің де пайдасын табатын іскер азаматтар болуы тиіс.

Экономиканың қай саласы болмасын өндірістен, экономикалық өнім жасаудан құралады. Өндіріссіз тұтыну болмайды, тек шығарылған өнімді ішіп-жеп қою болады. Атап айтқанда, кәсіпорын өнім шығарады, жұмыстар және қызметтер көрсетеді, яғни тұтыну және ұлттық байлықты молайтудың негізін қалайды.

Кәсіпорын құрылымы:

- Негізгі өндіріс;
- Көмекші өндіріс бөлімшесі;
- Қызмет көрсету, жанама және қосалқы бөлімшесі;
- Басқарушылық қызмет және бөлімшесі.

Қаншалықты кәсіпорын тиімді жұмыс істейді, оның қаржылық жағдайы қандай екені экономиканың барлық саулығына және мемлекеттің индустриалдық қуатына байланысты болады. Оның негізгі белгілері мыналар:

- Ұйымдық бірлік: кәсіпорын – бұл белгілі түрде ішкі құрылымы және басқару жөнімен ұйымдасқан ұжым;

- Белгілі түрдегі өндірістің құрал кешені: кәсіпорын пайданы барынша көбейту мақсатында экономикалық игіліктерді өндіру үшін экономикалық ресурстарды біріктіреді;

- Мүліктің жекеленуі: кәсіпорынның өзінің мүлкі болып, белгілі бір мақсатқа жеке пайдаланады;

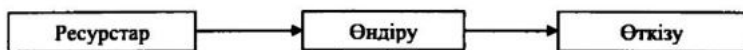
- Мүліктік жауапкершілік: кәсіпорын түрлі жағдайға сай өзінің барлық мүліктеріне толық жауапкершілікте болады;

- Кәсіпорын дара басшылықты болжалайды, басқарудың тікелей әкімшілік формасына негізделеді;

- Шаруашылық айналымына жеке атынан шығады;

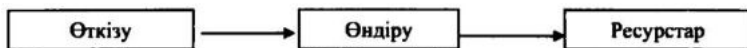
- Оперативті – шаруашылық және экономикалық дербестік: кәсіпорын жеке өзі түрлі мәмілелер және операцияларды жүзеге асырады, пайдасын өзі алады немесе зиян шегеді, пайданың есебінен қаржы жағдайын және өндірісті одан әрі жақсартады.

Өндіріс жоспарлы немесе әкімшілік, әміршілік-экономикалық жағдайда мына тәсілмен жұмыс істейді:



Бұл тәсілде ең негізгісі – ресурстар, атап айтқанда, олар шектеулі өнім шығарылымының көлемі болып саналады. Сонымен, жоспарлы экономика жағдайында кәсіпорындар өнім шығарылымының көлемі мемлекеттің оларды қажетті ресурстармен қамтамасыз ету мүмкіншілігіне байланысты болады.

Қазақстан кәсіпорындарының нарықтық қатынастарға өтуіне байланысты бұл жөнінде жағдай түбірінен өзгереді. Кәсіпорындар бүгінде бүтіндей қарама-қарсы басқа тәсілде жұмыс істейді:



Бұл тәсілде негізгісі сатып алушылардың сұрауларын, нарық сынымдылығын, бәсекелес өнімдер сапалылығын және т.б. нарықтық экономика үшін сипатталатын сұрақтарды үйрену қажет.

Экономикалық ресурс – тауар өндіруде қолданылатын барлық табиғат, адам және адамдардың өндірген құрал-жабдық ресурстары. Олар: фабрика, зауыт және ауыл шаруашылық құрылыстары; әр түрлі жабдықтар, инструменттер, өндірістік тауарлар мен ауыл шаруашылық өнімдерін өндіруге қатысатын алуан түрлі еңбектер: жер және қазба байлықтар. Олар екі категорияға бөлінеді:

Материалдық ресурстар – жер, оның табиғи байлығы және капитал;

Адам ресурсы – еңбек және кәсіпкерлік қабілеттілік.

Жер – деген түсінікке барлық табиғи ресурстар жатады: жұртылған жер, жайылымдар, ормандар, минералдар мен мұнай т.б. кен байлықтары, су ресурстары.

Капитал немесе «инвестициялық ресурс» – барлық өндіріс құралдары, яғни инструменттер, машиналар, жабдықтар, фабрика-зауыттар, қойма, тауар өткізу торабы. Құрал жабдықтарды өндіру және қорландыру процесін инвестициялау дейді. Тауарлар екіге бөлінеді:

Инвестициялық тауарлар (капитал) – олар тұтыну тауарларын өндіруді қамтамасыз етеді;

Тұтыну тауарлары – қоғамның қажетін тікелей қанағаттандырады.

Еңбек – бұл кең мағыналы термин. Ол адамдардың тауар өндіру және қызмет көрсетудегі күш ақыл-ой қабілеттілігін бейнелейді.

Кәсіпкерлік қабілеттілік – адамдардың ерекше таланты. Оны түсіну үшін кәсіпкердің төрт функциясын түсіну керек:

- Кәсіпкерлік барлық ресурстарды: жер, капитал және еңбекті өнім өндіру процесіне қосу ынтасын өз жауапкершілігіне алады, яғни өндірістік қозғаушы күші, себебі істеген ісінің пайда беретініне сенеді.

- Кәсіпкер өндіріс процесінде барлық негізгі шешімдерді өз қолына алады және кәсіпорынның іс бағытын айқындайды.

- Кәсіпкер – бұл жаңашыл коммерциялық негізінде жаңа тауар өндіруді жаңа технологияны енгізу бизнесті ұйымдастырудың жаңа формаларын енгізуге аянбай жұмыс істейтін адам.

- Кәсіпкер – бұл тәуекелге баратын адам. Тәуекелге бару үшін істелетін істі талдап, қорытындысында не болатынын білген жөн. Кәсіпкер тек қана өз уақытын, еңбегін, іс қабілеттілігін тәуекелге салмайды, сонымен бірге өндіріске кеткен өзінің және серіктестерінің немесе акционерлердің қаржыларын тәуекелге салады.

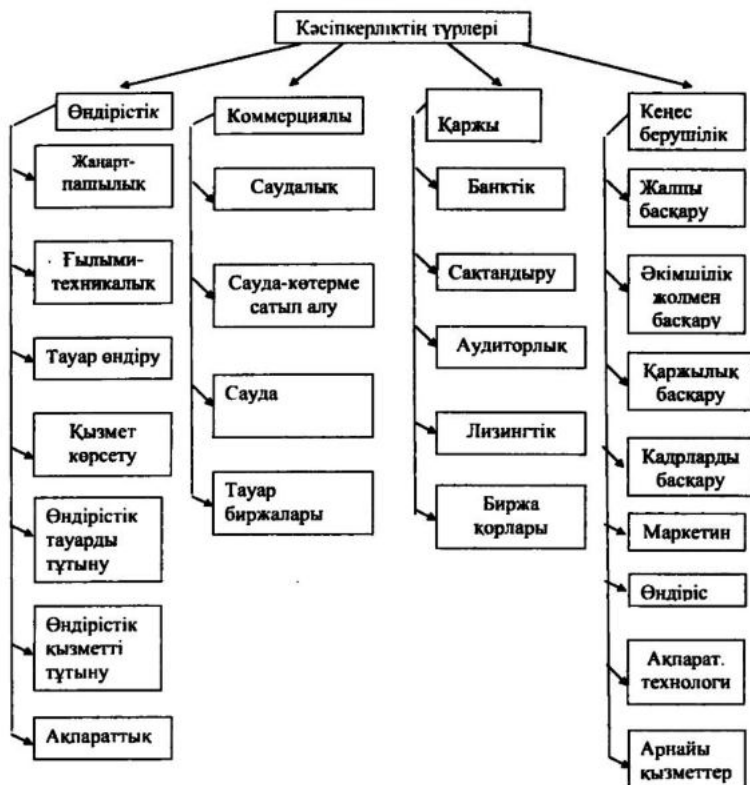
Кәсіпкерлік істің қозғаушы күші – мол пайда табу. Ресурстарға төлем. Өндіріс факторлары жеке кәсіпорындарға ақшалай табыс ретінде беріледі:

- Материалдық ресурстар бергені үшін капиталға пайыз алады;

- Жер, су бергеніне рента алады;
- Жұмыс күшін жалдағаны үшін еңбек ақы алады;
- Кәсіпкерлік табысты пайда деп атайды, зияны да болуы мүмкін.

1.3. Кәсіпкерлік субъектілерінің жіктелуі, түрлері

Кәсіпкер тауарлар өндіреді, содан соң оларды сатады. Осыған орай, кәсіпкерлік – өндірістік, коммерциялық, қаржылық және кеңес берушілік болып бөлінеді. Осылардың әрбір формасы өзіндік ерекшелігі, өзгешелігі, демек өзіндік технологиясы болады.



2- сурет. Кәсіпкерліктің түрлері

Өндірістік кәсіпкерлік – бұл кәсіпкерліктің негізгі түрі. Мұнда тауар өндіру, қызмет көрсету асырылады. Тұтынушылардың кейіннен сатып алуына тиісті өнім өндіру, жұмыстар жүргізу және қызмет көрсету, жинау, өндеу және ақпарат беру, рухани құндылық жасау тағы басқаларға бағытталған қызметтер жатады.

Өндірістік кәсіпкерліктің мүдделік өрісі едәуір түрліше және оны іске асыру үшін қаржылық және материалдық ресурстар, ал кейде олар көп мөлшерде қажет болады. Өндірістік кәсіпкерлік қызметінің нәтижесі мол өнім өндіру және оны сату мүмкіндігі болып табылады.

Кәсіпкерлікпен айналасу үшін қандай тауар өндіру, қандай қызмет көрсетуді іске асырумен шұғылдану керектігін білу керек.

Одан кейін маркетингтік іспен шұғылдану болашақ тұтынушылармен байланысу сонымен қатар шикізат, материалдар, энергия т.б. жабдықтаушылармен ара қатынасты орнату.

Келесі кезең өндіріс факторлары: а) негізгі өндірістік қорлар, ғимараттар, құрылыстар, өндірістік құрал жабдықтарды сатып алу немесе арендаға алу. б) өндірістік айналым қоры; еңбек заттары, шикізаттар, негізгі және қосымша материалдар, отын және энергетика ресурстары, жөнінде жасауға қосалқы бөлшектер, сатылып алынатын құрастыру бөлшектері, полуфабрикаттар келешекке керекті шығындарды жабу көзі. Инструменттер мен инвентарлар айналым қорына екі белгісімен: бағасымен және пайдалану мерзімінен бөлінеді.

Алдағы уақыттағы шығындар дегеніміз – бірінші кезегі тауар өндіруді меңгергенше көбірек шығатын шығындар. Ол шығындар тауар өніміне тікелей қатынасады.

Жұмыс күшін кәсіпкер еңбек биржасы немесе құлақтандыру арқылы жалдап алады.

Жұмысқа аларда кадрлардың білімі, мамандығы, тәжірибелілігі жеке қасиеттері т.б. ескерілуі керек.

Қажетті ақпарат – ресурстары қосымша қосуға мүмкіндіктерді ойластырып, алдын ала есептеу.

Финанс қаржыларының керек мөлшерін анықтау.

Жалпы ақшаның қажеттік көлемін мынандай формуламен шығаруға болады:

$$A_{ж} = A_1 + A_2 + A_3 + A_4 + \dots + A_N$$

Аж – жалпы керекті қаражаттар;

А1 – жалпы қоры;

А2 – айналым қоры;

А3 – құрал-жабдықтар;

А3 – ақпаратқа т.б интеллектуалды қызметке төлем;

А4 – басқа мекемелерді атқарған жұмысына төлем т.б.

Бастапқы капитал а) жиналған қор; б) несиеге ақша алу.

Өндірістік істің қорытындысы. Сатудан түскен түсімнен өндірісте және коммерциялық шығындардың, яғни толық шығындардың айырмасы жалпы пайда болады. Жалпы пайда = жалпы түсім алу өндіріс және коммерциялық шығындар, яғни пайда бұл салық төленгенде дейінгі пайда. Барлық салықтар, айыптар мен баждарды, төлегеннен кейін қалған пайда – таза пайда деп аталады. Кәсіпкерліктің финанс жағдайы бағалау үшін рентабельдік деңгейін шығарады.

Рентабельдік деңгей = таза пайда / шығындар + төлемдер $\times 100\%$.

Венчурлік бизнес деген болады. Бұл инновациялық кәсіпкерлік – тәуекелдік бизнес. Ол технологиялық жаналықтардың бір түрі. Бұл ғылыми зерттеу жұмыстарының қорытындысы коммерцияландыруға, әсіресе ғылым сыйымдылығы көп өндіріс салаларында, бірінші кезекте жоғары технологиялық өндірістерде қолданылады, онда тәуекелділік, тиімділікке кепілділік болмау мүмкін.

Коммерциялық кәсіпкерліктің іс өрісі тауар биржалары сауда мекемелері. Тауар биржалары ең көп тараған бірқалыпты істейтін көтерме сауда нарығы. Тауар биржаларында тауармен, жабдықтаушылармен, сауда жасаумен бірге, келісім шарттар жасау, яғни фьючерлік айырбас келісімдері жасалады. Мұнда шарттар бойынша төлемді мерзім уақыт өткеннен кейін келісімге бағамен сатады. Мысалы, диханшылардың егін оруға қаражаты жоқ. Оған банкир ақша берем, сен 4-5 айдан кейін астығыңды мынандай бағамен сатасың деп келісім шарт жасайды. Ол көпшілік жағдайда нарық бағасынан төмен болады.

Тауар биржалары мынандай қызмет атқарады:

- Сауда – саттық келісім жасауға делдалдық қызмет атқарады;

- Тауар сатуды тәртіпке келтіреді, сауда операцияларын реттейді

- Баға туралы, өндіріс жағдайын, тағы басқа бағаға ықпал ететін факторлар жөнінде мәліметтер жинап жариялайды.

Тауар биржасының айналымының көп бөлігі нақты тауарлар сату емес, тауарларды келісім бойынша сату, болашақта тауарлармен тұтынушыларды жабдықтау туралы шарттар жасаудан тұрады.

Коммерциялық кәсіпкерліктің негізгі жұмысы тауарды сатып алу – сату операцияларымен байланысты. Өндірісті кәсіпкерліктен коммерциялық кәсіпкерліктің айырмашылығы, бірінші тауар өндірісе, екіншісі сатып алып сатады. Сауда өндірістің жалғасы болып табылады.

Коммерциялық кәсіпкерлікке – қызмет түрін сипаттайтын, оның мазмұнының мәнін айқындайтын тауар-ақша қатынастары, тауар айырбастау операциялары жатады. Мұның өндірістік кәсіпкерліктен айырмашылығы – мұнда өнім өндіруге – байланысты өндірістік ресурстарды қамтамасыз ету қажеттілігі тумады. Технологияның бастапқы сатысы ретінде, не сатып алу, нені қайта сату және қай жерде екенін таңдай білу қажет. Бұл мәселелерді іске асыру, ең алдымен тауар бағасының өткізу бағасы жағдайында көтерме сатып алу бағасы елеулі жоғары болуы керек екеніне сүйену қажет.

Коммерциялық кәсіпкерлікпен шұғылданар алдында нарықты маркетинг аралық талдау жасау керек. Жалпы алғанда маркетинг барлық шаруашылық істерді ұйымдастыру, басқару жүйесін жасақтау болып табылады.

Коммерциялық келісімдер бағдарламасы:

- Сауда делдалдық жұмыс атқаруға жұмысшылар жалдау;
- Ғимараттар, қоймалар, ұсақ сауда үй сатып алу немесе жолдау;
- Тауар сатып алу, сату;
- Тауар сатып алуға керекті несиелерді ұйымдастыру, табу және оны уақытында пайыз ставкасымен қайтару;
- Жоспарлауға керекті ақпараттарды табу, жасақтау;
- Тұтынушыларға тауар сатып ақшасын алу;
- Финанс органдырына салық және басқа төлемдер мерзіміне төлеу.

Қаржылық кәсіпкерлігіне негізімен коммерциялық банкілер және қор биржалары кіреді. Коммерциялық кәсіпкерліктің бір түрі, солай болғандықтан оның сатып алу, сату объектісі айрықшылығы – тауар болып есептелінеді: ақшалар, валюта, құнды қағаздар (акциялар, облигациялар, вексельдер, кепілдіктер және т.б.), яғни бірдей ақшаларды сату тікелей немесе

жанама формада жүргізіледі. Солай болғандықтан қаржылық кәсіпкерлік – бұл коммерцияның бір түрі, онда қаржылық кәсіпкерліктің технологиялық мәмілесі коммерциялық технология мәмілесімен ұқсас болады, айырмасы тек тауар – қаржы активтері болып саналады.

Коммерциялық банкілер – бұл финанс – кредит мекемелері, негізінен акционерлік типте болады. Олар көпшілікке коммерциялық кәсіпорындарға несие береді, ол үшін пайыз ставкасымен берген несиесін қайырады. Банктеде активті және пассивті операциялар болады. Қор биржалары- бағалық қағаздар нарығы. Ол капиталдың қорзғаласын жеделдетеді және активтердің реалдық құнын анықтамайды.

Кеңес берушілік кәсіпкерлік бұл ой нарығының бір бөлігі онда мынандай жұмыстар істеледі, финанстық, инвестициялық саясаттарды жасақтау белсенді маркетинг тәуелсіз кеңестер. Нарыққа бағыттану туралы финанстық, шаруашылық талдауды жасауға, басқару мәселелері жөнінде көмектер т.б. көрсетіледі. Консультация (кеңес беру) әдістері:

- Эксперттік кеңес беру – мұнда маман өз бетімен диагноз қояды, шешімдер жасақтайды және енгізуге ұсыныстар береді;

- Процестік кеңес беру – кәсіпорынның маманы клиентпен белсенді түрде қарым – қатынаста болады, оны өз ойы айтуына ынталандырады, клиентпен бірге талдау жасайды, сонан кейін ұсыныстар белгілейді;

- оқулық кеңес беру – лекция оқу, семинар өткізу, оқу құралдарын жасақтау т.б.

2. КӘСІПКЕРЛІК-НАРЫҚ ҚАТЫНАСТАРЫНЫҢ НЕГІЗІ

2.1. Кәсіпкерліктің қызмет атқару жағдайлары, олардың ұйымдастыру – экономикалық формалары

Кәсіпкерлік нарықтық экономиканың негізгі элементтерінің бірі болып табылады. Экономиканың осы сферасының дамуы бір-бірінен оңашаланған көптеген ұсақ жеке кәсіпорындардың пайда болуымен басталды.

Қазақстан нарығында барлық кәсіпорынды бірнеше топқа бөлуге болады:

1. Жеке (жеке меншік) кәсіпорындар – бір ғана иесі және жалдамалы жұмыскерлердің саны шектеусіз кәсіпорындар.

2. Серіктестік кәсіпорындар – белгілі бір пропорция бойынша, өз капиталдарын, өз үлесін алып тұруға келісім жасап, осы кәсіпорынның иесіне айналатын кәсіпкерлердің бірлестігі.

Қазақстан Республикасы Президентінің Шаруашылық серіктестік жайлы және Мемлекеттік кәсіпорын Жарлығына сай кәсіпкерлік қызмет шаруашылық серіктестігінің түріне қарай жеке және ұйымдық болуы мүмкін:

- Жай, ол бірлескен қызмет шартына негізделеді;
- Толық, барлық мүлікке ынтымақтастық жауапкершілік жүктеледі;
- Жауапкершілік шектелген, салынған салым құны шеңберінің жауапкершілігі жүктеледі;
- коммандитті – аралас жауапкершілік (біреудің толық мүлігімен және басқаның салынған салымымен);
- Қосымша жауапкершілікпен, өзінің салымдарымен және оған жататын мүлікпен қосымша жауапкершілік мойына алынады;
- Өндіріс және тұтыну кооперативті;
- Консорциумдар;
- Акционерлік қоғамдар №

3. Корпорациялар – ол адам осы кәсіпорындарға өз қаржысын орналастырған және кәсіпорын әрекетіне байланысты мәселелерді шешуге араласуға құқығы барлығын білдіретін акция иесі және корпорациялардың барлық әрекеттеріне белгілі бір үлес қоса алатыны негізінде кәсіпорынды ұжымдық иеленуге атсалысады, әрбір акция оның иесіне бір дауыс құқығын береді.

4. Мемлекеттік және қазыналық кәсіпорын – акция пакетіне үкімет иелік ететін немесе әкімшіл – әміршіл экономикалық үкімет балансындағы кәсіпорындар иелік жасайтын корпорациялар. Мемлекеттік кәсіпорындар – бұл негізгі қорлары мемлекет меншігінде болатын және басқару органдарын мемлекет тарапынан ұйымдар тағайындайтын кәсіпорындар болып табылады. Ал, егер кәсіпорын мемлекеттік ұйымдардың қарамағында болса, ол кәсіпорын қазыналық болып есептеледі яғни біріншісі шаруашылықты жүргізу құқығына негізделсе, екіншісі – оперативті басқару құқығына негізделген. Шын мәнінде мұнда шаруашылық есептің екі түрі қолданылады: таза мемлекеттік – толық шаруашылық есеп; қазыналық – толық емес шаруашылық есеп.

1-кесте

Кәсіпкерлік қызметтің негізгі ұйымдар блок түрлерінің артықшылығы мен кемшілігі:

Кәсіпкерліктің түрлері	Артықшылығы	Кемшілігі
<i>Бір тұлғалы жеке иеленген шаруашылық</i>	Ұйымдастырудағы қарапайымдылығы. Қызмет жасауының толық еркіндігі. Нарықтық саладағы мінез-құлқының икемділігі, қызметінің құпиялылығын сақтау мүмкіндігі. Барлық табыс табудағы максималды мүдделілігі.	Капиталды таратудағы көптеген қиындықтары. Болған зардаптарға жауапкершіліктің шексіздігі. Барлық ұйымдық және басқарушылық іс-әрекеттің біріктірілу қажеттілігі.
<i>Серіктестік-тер</i>	Басқару бойынша міндеттерді бөлу. Қаржы тартудағы үлкен мүмкіндіктер. Еркін және оперативтік іс-әрекеттің әріптестерімен келісу кезіндегі шектеулілігі.	Әріптестердің өзара өнімсіздігінің ықтималдылығы. Сенімсіздік арқасындағы әлеуметтік-психологиялық дискомфортсыздық. Әріптестердің өзара келіспеушілігінің арқасындағы бұл түрінің тұрақсыздығы.
<i>Акционерлік қоғамдар</i>	Қосымша капиталды тезірек және көбірек тарату мүмкіндігі. Корпорация қызметі әртүрлі сала шеңберіндегі капитал қозғалысының еркіндігі. Акционерлердің шектеулі жауапкершілігі.	Басқарудың тым күрделілігі және оның оперативтілігінің төменділігі. Акционерлердің басқаруға қатысуы мен бақылау деңгейінің жоғары еместігі. Кәсіби құпияның ашылу мүмкіндігі.

Қайнар көзі: Шеденов Ө.Қ., Сағындықов Е.Н., Жүнісов Б.А., Байжамартов Ү.С. «Жалпы экономикалық теория» Ақтобе 2004ж. 297б

Бүгінгі таңда мемлекет иелігінен алу мен жекешелендіру нәтижесінде меншік пен кәсіпорындардың алуан түрлері мен формаларының барлығы бірдей заң жүзінде орнықтағанымен, дұрыс қалыптаса бастады. Олардың ең алдымен мемлекеттік меншікке негізделетін және төмендегідей формаларда жұмыс жасайтын түрлері бар:

- Мемлекеттік бюджетте тұрған кәсіпорындар мен ұйымдар несие негізінде коммерциялық қызметпен айналысатын мемлекеттік-бюджеттік кәсіпорындар;

- Шаруашылық есеп, өзін өзі басқару негізінде жұмыс істейтін мемлекеттік шаруашылық есептегі кәсіпорындар.

Мемлекеттік – жалгерлік кәсіпорындар, оның бір бөлімшесін немесе басқа мүліктерін сондағы еңбек ұжымының өзі жалға алған жағдайда құрылады. Жалға беру –мүліктерді (құрал – жабдықтарды) шарт бойынша белгілі бір төлем үшін уақытша басқа субъектілерге (кәсіпорындар, ұжымдар, жеке адамдар) пайдалануға беру.

Кооперативтік кәсіпорындар –бұл жаңа түрлі кооперативтер. Олар жалға алған немесе олардың пайдалануына берілген мүліктерді пайдаланып, тауар шаруашылығымен айналысу мақсатымен кооперативке мүше ретінде ерікті түрде бірлескен адамдар тобы. Олар өндірісті дербес, өзін өзі басқару және өзін өзі қаржыландыру принципіне сәйкес ұйымдастыру.

Кәсіпкерліктің экономикалық формадағы қызметіне төтеп беру өзгешелігі, кәсіпкер барлық жұмысты қолға алады, ал тұтынушы оған бүгіннен бастап ақша төлеуге дайын.

Кәсіпорын кәсіпкерлік қызмет өндірістік звеносының негізі болып табылады. Осы жерден бастап және ары қарай «кәсіпорын» мен «фирма» ұғымы баламалап қараймыз. Рас, олардың бір-біріне өзара айырмашылығы бар: «фирма» термині жиынтық ұғым, оған бір немесе бірнеше кәсіпорын мен өндіріс енуі мүмкін. Әдетте, кәсіпорынға бір жақты, бір өнімді өндіретін процесті жатқызамыз. Қазіргі жаңа жағдайда нарықтық қатынастар жағдайында кәсіпорындар өзінің өндірістік қызметінде толық өз бетінше еркіндігін алуда: ал барлық халық шаруашылығы кешенінен техникалық, ұғымдық, экономикалық және құқықтық тұрғыдан дараланған. Кәсіпорынның ұйымдық түрлері алдымен меншік түрімен айқындалмақ. Олар мынандай түрде болуы мүмкін:

- Азаматтар меншігіне негізделген жеке кәсіпорындар;

- Ұжым меншігіне негізделген кәсіпорындар.

Ұжымдық кәсіпорындар кооперативтік немесе акционерлік түрде болуы мүмкін.

Кооперативті кәсіпорын ақшалайға емес, жеке тұлғаның пайдалық негіздегі мүліктік жарнасына және олардың біріккен еңбек қызметтеріне негізделеді:

- Акционерлік қоғам түрінің негізіндегі кәсіпорын, акционер меншігінің негізінде қызмет жасайды;

- Мемлекеттік және қазыналық кәсіпорындар жалпы мемлекеттік міндеттерді шешу үшін құрылады;

- Құрылтайшылар мүлігінің қосылуы негізінде біріккен кәсіпорындар құрылады, яғни оған шет ел заңды тұлғасы мен азаматтарда енеді.

Қазіргі кезде нарықтық экономикасы дамыған елдерде бірнеше миллиондаған әртүрлі фирмалар қызмет атқаруда. Осы қаптаған көптүрлі белгісі бойынша классификациялау қажет:

2-кесте

Кәсіпкерліктің классификациясы

Ұйымдық-құқықтық нысаны бойынша	Шаруашылық қызметінің сипатына қарай	Салалық қызметі бойынша	Меншік нысаны бойынша
Картельдер Синдикаттар (Консорциумдар) Трестер Концерндер Концерн-конгломераттар Холдинг-компаниялар Акционерлік қоғамдар (корпорациялар) Кооперативтер Серіктестіктер	Өндірістік Саудалық Делдалдық Банктік Сақтандырулық Инвестициялық Инновациялық Инженерингтік Венчурлық (тәуекелділік) Консалтингтік Аудиторлық Трастолық	Өнеркәсіп Ауыл шаруашылығы Сауда Байланыс Көлік Қаржы несиелік Мәдениет Өнер Білім Ғылым Денсаулық сақтау Тұрғын үй шаруашылығы	Мемлекеттік Қазыналық Ұжымдық Жалгерлік Кооперативтік Акционерлік Жекелеген аралас(біріккен) Мемлекеттік кооперативтікпен бірге Ұжымдық жекемен бірге Мемлекет аралық (біріккен кәсіпорын)

Қайнар көзі: Мейірбеков А.К., Әлімбетов Қ.Ә. «Кәсіпорын экономикасы» Алматы 2003ж. 676

Ұсақ кәсіпорындардың ірілену процесі ірі нарықтық құрылымдардың пайда болуына әкелді – картель, концерн, трест, корпорация.

Венчурлық бизнес – ол мемлекеттің бақылауымен қауіптік деңгейі жоғары инвестициялық жобаларды іске асыру, сонымен бірге ірі компаниялар жағынан қаржыландыру мен бақылау жағдайында шағын кәсіпорындар күшімен ғылыми-техникалық жобаларды жүзеге асыруды қарастырады. Венчурлық бизнес кәсіпорындарға аз шығындармен және едәуір қысқа мерзімде инновациялық әзірлемелерді енгізуді қамтамасыз етеді. Сонымен қатар, ол кәсіпорындарға персонал біліктілігі, ғылыми-техникалық ақпаратқа, тәжірибелі жабдыққа қол жетімділігі бойынша қосымша талаптар қояды.

Ірі компания (франчайзер немесе франшизер) және шағын кәсіпорындар (франчайзи) тобы арасындағы серіктестіктің бір формасы ретінде франчайзинг болып табылады. Франчайзинг бір сауда белгісімен жұмыс істейтін, бірдей кәсіпорындардың кең жүйесін құруды қарастырады. Осы жүйе шеңберінде, «ноу-хауға» ие және өндірістің материалдық ресурстарының негізгі жетекшісі, берілген бизнестің негізгі ұйымдастырушысы ретінде ірі корпорация қызмет етеді. Мысалы, «Дженарал Моторс» америка компаниясы, оның жүйесінде 11 мың делдал бар. Қарастырылған қызмет сферасында көпшілікке танымал лидер «Макдоналдс» корпорациясы, «Холидей-Инн» қонақ үй бизнесі, көлікті жалға беру агенттігі «Херц», фотопенкаларды сату мен өндеу компаниясы «Кодак», техникалық қызмет станциялары «Экссон» т.б.

Субмердігерлік – тұтынушылар талабының үнемі өзгеруінен дайын өнімді өндіруге жартылай фабрикаттар мен жинақтаушы бұйымдар үнемі өзгереді, сондықтан ірі корпорациялардың көпшілігі жинақтаушы детальдарды дербес өндірмей, олардың өндірісін шағын кәсіпорындарға беруді тиімді деп санайды.

Лизинг – ірі корпорациялар белгілі шарттарда өндірістік жабдықты шағын кәсіпорындарға жалға бере алады. Лизинг шарттарымен берілген мүлік заң түрінде оны толық сатып алуға дейін немесе лизинг берушіге қайтаруға дейін ірі корпорацияның меншігінде қалады. Кәсіпорын банкрот болған жағдайда бұл мүлікке басқа да кредиторлар тарапынан талап қойылмайды.

Қазіргі таңда Франчайзингтің бірнеше түрі бар: іскерлік, өндірістік және сауда. Іскерлік франчайзинг шағын фирманы ұйымдастыруға құқықты сатуды білдіреді, ол аналық корпорацияның атын алады және сол қызметті тандайды. Өндірістік франчайзинг, аналық компаниядан сатып алынған шикізат пен материалдарды пайдаланумен өнімді, тауарларды өндіру және өткізуге құқықты сатуды қарастырады. Сауда франчайзингі, басты компанияның сауда белгісімен тауарларды сату құқықты сатып алудан тұрады, олар тауарды сатып алады және бөлшек саудамен өткізеді.

Бір қолға біріккен фирмалар саны мейлінше көп. Тек қана АҚШ-тың өзінде олардың саны 7млн құрайды. Қолдағы қаржы қорының шектеулілігі оларды бірігуге итермелейді. Сөйтіп санның салдарынан әртүрлі серіктестіктер құрылады.

Қазақстан Республикасында қолданып жүрген заңдар бойынша кәсіпкерлік субъектілеріне мемлекет нақты қолдау көрсетеді.

Кәсіпкерлік қызмет субъектілері заңды тұлға құрмай тұрып, азаматтық- құқықтық қатынастардың, әсіресе шетелдік заңды тұлғалармен қатынаста белсенді қатысушысы болуы белгілі дәрежеде қиын екендігін мойындау қажет. Сондықтан да соңғы жылдары еліміздің кейбір аймақтарында, әсіресе солтүстікте, шаруа қожалықтарының заңдық тұлға құра отырып, шаруашылық жүргізудің ірірек ұйымдық – құқықтық түрлеріне бірігу фактілері елеулі құбылыс болып отырғаны кездейсоқ емес. Мұнда шешім кәсіпкерліктің осынау жаңа субъектілерінің еңбек, материал және басқа ресурстарын біріктіруге, сондай-ақ оңтайлырақ еңбек бөлінісін және өндірістің мамандандырылуын жүзеге асыруға мүмкіндік берді.

2.2. Сақтандыру қызметі – кәсіпкерліктің түрі ретінде

Елдегі әлеуметтік-экономикалық жағдайдың тұрақтылығы шағын және орта кәсіпкерліктің дамуына оң ықпал етті.

Қазақстан Республикасы Статистика агенттігінің мәліметтері бойынша 2005 жылы 1 қаңтарда Республикада 208,4 мың заңды тұлға тіркелген, оның 195,7 мың шағын кәсіпорынды құрайды, орта кәсіпорындар 10,67 мың. Бұл ретте, шағын кәсіпкерлік субъектілері жалпы санының 93,9%-ін құрайды.

Шағын кәсіпкерлікте (заңды тұлғалар) жұмыспен қамтылған азаматтардың саны 2005 жылы 1 қаңтарда 524,6 мың адамға жетті, өсу 2003 жылғы тиісті күніне 8,7%-ті құрайды.

Кәсіпкерліктің ЖІӨ-ге қосқан үлесі 2003 жылы 16,2%-ті құрады, яғни салыстырмалы түрде шағын және орта кәсіпкерлік 25%-ті береді.

Заңды тұлғалар – кәсіпкерлік субъектілерінің тауарлар мен қызметтерді сатудан түскен кірістерінің артуы 2004 жылы 2003 жылға қарағанда 8,7%-ті құрады.

Кәсіпорындардың қалыптасқан салалық құрылымы соңғы жылдары өзгерген жоқ. Белсенді заңды тұлғалар – шағын кәсіпкерлік субъектілерінің жалпы санынан сауда, автомобиль жөндеу және үйде қолданылатын бұйымдар саласы – 40,5%-і басым жағдайды иеленген, шағын кәсіпкерлік саласында белсенді халықтың жиынтық саны 163,6 мыңы жұмыспен қамтылған (шағын кәсіпкерлікте жұмыспен қамтылғандардың жалпы санынан 31%).

2003 жылы көлеңкелі экономиканың үлесі ЖІӨ-нен 22,6%-ті құрады, әйтсе де 1992 жылы 1998 кезеңінде аталған көрсеткіш 30-38%-ке дейінгі аралықта бағаланды.

Бүгінгі күнде кәсіпкерлер қос бухгалтерлік жүргізе отырып, астыртын өндіріспен және жалған мәмілелермен айналысып не басқа да көлеңкелі операцияларға қатысып өз қызметтерін салықтардан жасыруға тырысады.

Нарықтық экономикада кәсіпкерлік қызметінің түрлері көп, солардың ішінен қаржылық кәсіпкерліктің бірі сақтандыру. Қазіргі экономикада сақтандырудың маңызы мен орның ашу үшін экономикалық институттардың талдауынсыз айту мүмкін емес. Тәуекел мен экономикалық жүйедегі белгісіздік, сақтандыру институттарының қалыптасуы мен дамуына әсер етеді. Бірақ нарықтық экономикадағы сақтандыру компанияларының орнын бағалау үшін тәуекелді ғана зерттеу аз. Тәуекел категориясы тек қана сақтандыру қызметінің тарихи қалыптасу негізін түсіндіреді. Кәсіпкерліктің ұйымдық формаларының кеңеюіне байланысты және ақпаратты талдау әдістерінің өсуі, т.б. сақтандыру қызметіне байланысты экономикалық құбылыстардың болуы, осы экономикалық қызмет түрінің нарықтық экономика институттарының ажырамас бөлігі.

Сақтандыру дегеніміз – кәсіпкерлік қызметтің бір түрі, сақтандыру ұйымы өз активтері есебінен жүзеге асыратын сақтандыру төлемі арқылы сақтандыру шартында белгіленген

сақтандыру жағдайы немесе өзге де оқиғалар туындаған кезде жеке немесе заңды тұлғаның заңды мүліктік мүдделерін қорғауға байланысты қатынастар кешені.

Ал сақтандыру қызметі – сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымының сақтандыру (қайта сақтандыру) шарттарын жасау мен орындауға байланысты, Қазақстан Республикасы заңдарының талаптарына сәйкес уәкілетті органның лицензиясы негізінде жүзеге асырылатын қызмет.

2005 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша Қазақстан Республикасының сақтандыру рыногында 37 сақтандыру ұйымы (оның ішінде: 3 – өмірді сақтандыру бойынша, 4 – Қазақстан Республикасының резидент еместерінің қатысуымен), 12 сақтандыру брокері, 30 актуарий және сақтандыру ұйымдарының аудитін жүргізуге лицензиялары бар 36 аудиторлық ұйым лицензиялық қызметті жүзеге асырды.

3 – кесте

Сақтандыру секторының институционалды құрылымы

Сақтандыру секторының институционалды құрылымы	01.01.2005.	01.01.2006.
Сақтандыру ұйымдарының саны, оның ішінде	36	37
Резидент еместердің қағысуымен	6	4
өмірді сақтандыру бойынша	2	3
Сақтандыру брокерлерінің саны	8	12
Актуарийлер саны	27	30
Сақтандыру ұйымында аудит жүргізу құқығына лицензиясы бар аудиторлық ұйымдардың саны	34	36

Қайнар көзі: Қ.Р.-ның қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігі. «Сақтандыру рыногының ағымдағы жағдайы» (2006 жыл 1 қаңтар) 356.

Сақтандыру ұйымдарының меншік капиталдарының өсуіне байланысты жауапкершілік пен сақтандыру сыйақыларының көлемінің ұлғаюы өзіндік, ұстап қалуы – бәсекелестікке қарсы тұруға мүмкіндік береді. 2005 жылы сақтандыру сыйақыларының көлемі Жалпы Ішкі Өнімде (ЖІӨ) – 0,91%-ті берді, ал меншік капиталына қатынаста ЖІӨ – 0,61%-ті құрады. Қалай дегенімен, дамыған және кейбір дамушы елдермен Қазақстанның бұл көрсеткіштерін салыстыруға болмайды. Әлемдегі дамушы елдер тобы сақтандыру сыйақылар көрсеткіші ЖІӨ – нің 9,12% құрады.

Сақтандыру секторының негізгі көрсеткіштері

	01.01.2004	01.01.2005	01.01.2006
1	2	3	4
ЖІӨ, млрд.тенге	4449,8	5542,0	7300
ЖІӨ сақтандыру сыйақы қатынасына,%	0,65	0,72	0,91
ЖІӨ меншік капиталына қатынасы,%	0,30	0,53	0,61
ЖІӨ актив қатынасы,%	0,47	0,80	1,00
Жан басына шаққандағы сақтандыру сыйақыларының қатынасы, тенге	1931	2665	4475

Қайнар көзі: Қ.Р.-ның қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігі. «Сақтандыру рыногының ағымдағы жағдайы» (2006 жыл 1 қаңтар) 35б.

Есепті күнге 31 сақтандыру ұйымы «Сақтандыру төлемдеріне кепілдік беру қоры» АҚ -ның қатысушылары болып табылады.

2006 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша сақтандыру ұйымдарының есепті меншікті капиталының мөлшері 35 897,7 млн. теңге болды, бұл өткен жылдың осындай күнімен (01.12.2005 ж. – 24 053,4 млн. теңге) салыстырғанда 49,2%-ке көп болды. 2006 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша 1 сақтандыру ұйымы меншікті капитал жеткіліктілігінің потененциалды нормативтерін орындамады.

5 – кесте

Қаржы көрсеткіштері

млн. тенге

Қаржы көрсеткіштері	1.01.2005	1.01.2006	1.01.2005 жылмен салыстырдағы өзгеріс,%-пен
Жиынтық активтер	44 094,7	73 346,3	66,3
Міндеттемелер	14 506,6	28 086,5	93,6
Оның ішінде таза сақтандыру резервтері	8 150,7	21 010,5	157,8
Басқа да міндеттемелер	6 355,9	7 076,0	11,3
Меншікті капитал (баланс бойынша)	29 588,1	45 259,8	53,0

Қайнар көзі. Рынок страхования. январь 2006 года. «Развитие страхового рынка Казахстана» 38стр.

Есепті күнге «жалпы сақтандыру» саласындағы қызметті жүзеге асыратын Қазақстан Республикасы резидент еместерінің қатысуымен сақтандыру ұйымдарының жиынтық төленген жарғылық капиталы «жалпы сақтандыру» саласы бойынша қызметті жүзеге асыратын Қазақстан Республикасы сақтандыру ұйымдарының жиынтық төленген жарғылық капиталының 7,4%-і болды. Есепті күнге «өмірді сақтандыру» саласы бойынша резидент еместердің қатысуымен қызметті жүзеге асыратын сақтандыру ұйымдары болған жоқ (Қосымша Ә).

Сақтандыру ұйымдары активтерінің жиынтық көлемі 2006 жылғы 1 қаңтарда 73 346,3 млн. теңге болды, бұл 2005 жылғы 1 қаңтардағы осындай көрсеткіштен 66,3%-ке көп, оның ішінде:

6- кесте

Сақтандыру ұйымдары активтерінің жиынтық көлемі

млн. теңге

Активтер	1.01.2006		1.01.2007		1.01.2006 жылмен салыстырғандағы өзгеріс,%-пен
	Сомасы	%	Сомасы	%	
Ақша	1 565,5	3,6	3 798,6	5,2	142,6
Орналастырылған салымдар	7 075,9	16,0	12 907,9	17,6	82,4
Бағалы қағаздар	24 656,2	55,9	36 883,4	50,3	49,6
Сақтанушылардан және делдалдардан алынатын сақтандыру сыйлықақы	3 594,3	8,1	5 181,4	7,1	44,2
Негізгі қаражат	1 747,9	4,0	1 553,0	2,1	-11,2
Материалдық емес активтер	55,4	0,1	164,6	0,2	197,1
Басқа дебиторлық берешек	1 831,8	4,2	3 219,0	4,4	75,7
Басқа активтер	3 567,7	8,1	9 638,4	13,1	170,2
Активтер жиынтығы	44 094,7	100	73 346,3	100,0	66,3

Қайнар көзі: Рынок страхования, январь 2006 года. «Развитие страхового рынка Казахстана» 38стр.

2005 жылы сақтандыру ұйымдарының инвестициялық портфелі құрылымында ҚР мемлекеттік бағалы қағаздар үлесі 51,2%-тен 38,2%-ке дейін кемісе, ал ҚР эмитенттерінің мемле-

кеттік емес бағалы қағаздар үлесі 28,1%-тен 37,7%-ке дейін, ал екінші деңгейдегі банктердегі салымдар 20,7%-тен 23,4%-ке дейін өсті. (Қосымша Б)

2006 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша сақтандыру ұйымдарының міндеттемелер сомасы өткен жылдағы осындай күнмен салыстырғанда 93,6%-ке өсе отырып, 28 086,5 млн. теңге болды. Есепті күнге сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдарының қолданыстағы сақтандыру және қайта сақтандыру шарттары бойынша (қайта сақтандырушының үлесін шегере отырып) қабылданған міндеттемелердің орындалуын қамтамасыз ету үшін құрылған сақтандыру резервтерінің көлемі 21 010,5 млн. теңге болды, бұл 2005 жылғы 1 қаңтарда қалыптасқан резервтер көлемінен 157,8%-ке артық. Есепті күндегі қайта сақтандырушының сақтандыру резервтеріндегі үлесі 11 073,8 млн. теңге болды.

7 – кесте

Сақтандыру секторының негізгі көрсеткіштері

	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007
ЖІӨ, млрд. теңге	4 449,8	5 542,0	7 300
Сақтандыру сыйлықақыларының ЖІӨ -ге қатынасы,%-пен	0,65	0,72	0,91
Меншікті капиталдың ЖІӨ -ге қатынасы,%-пен	0,30	0,53	0,61
Активтердің ЖІӨ-ге қатынасы,%-те	0,47	0,80	1,00
Сақтандыру сыйлықақы-ның халықтың жан басына шаққандағы қатынасы,теңгемен	1 931	2 665	4 475

Қайнар көзі: Қ Р.-ның қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігі. «Сақтандыру рыногының ағымдағы жағдайы» (2006 жыл 1 қаңтар) 35б.

2005 жылғы сақтандыру сыйлықақыларының жиынтық көлемі 27 145,0 млн.теңгеге ұлғайды және 2004 жылғы жиналған көлемнен 67,9%- ке көп болып, 67 123,1млн. теңге болды.

Сақтандыру сыйлықақыларының келіп түсуі

млн. теңге

Сақтандыру сыйлықақыларының келіп түсуі	01.01.2005	01.01.2006		1.01.2005 ж. салыстырғы өзгеріс,%-пен
		Сомасы	%	
Барлығы, оның ішінде мыналар бойынша:	39 978.1	67 123.1	100,0	67,9
Міндетті сақтандыру	4 446,2	12 950,9	19,3	2,9 есе
Ерікті жеке сақтандыру	4 546,3	7 831,0	11,7	72,2
Ерікті мүлдікті сақтандыру	30 985,6	46 341,1	69,0	49,6

Қайнар көзі: Қ.Р.-ның қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігі. «Сақтандыру рыногының ағымдағы жағдайы» (2006 жыл 1 қаңтар) 376.

Кестені қарағанда 2006 жылғы 1 қаңтарда міндетті сақтандыру бойынша сақтандыру сыйлықақыларының көлемі өткен жылдың осындай көрсеткішінен 2,9%-ке өскені көрінеді. Ерікті жеке сақтандыру бойынша ұлғаю – 72,2%-ті, ерікті мүлдікті сақтандыру бойынша – 49,6%-ті құрады.

Түскен сақтандыру сыйақыларының құрылымы



Қайнар көзі: Қ.Р.-ның қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігі. «Сақтандыру рыногының ағымдағы жағдайы» (2006 жыл 1 қаңтар) 376.

2005 жылғы сақтандыру сыныптары жөнінде келіп түскен сақтандыру сыйлықақыларының құрылымына қатысты мынаны айта кетуге болады:

міндетті сақтандырудағы -сақтандыру сыйлықақылары түсімінің – 46,5%-і (6025,2 млн. теңге) еңбек (қызмет) міндеттерін атқару кезінде қызметкердің өмірі мен денсаулығына зиян келтіргені үшін жұмыс берушінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру жөніндегі түсімге келсе, ал көлік құралдары иелерінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру бойынша түсім 37,4% (4 838,5 млн.теңге) болып келсе, өсімдік шаруашылығын сақтандыру бойынша – 7,1% (918,7 млн.теңге), қызметі үшінші тұлғаларға зиян кетіру қаупімен байланысты объект иелерінің азаматтық -құқықтық жауапкершілігін сақтандыру бойынша 5,4% (695,8 млн. теңге) болды.

ерікті жеке сақтандырудағы- сақтандыру сыйлықақылары түсімінің – 47,4%-і(3 711,0 млн.теңге) жазатайым жағдайлардан және аурулардан сақтандыру жөнінде түскен түсімге келсе, 33,2%-і (2 602,4 млн.теңге) медициналық сақтандыру бойынша,17,8%-і (1 391,3 млн.теңге) өмірді сақтандыру бойынша болып келеді.

ерікті мүлктік сақтандырудағы – сақтандыру сыйлықақылары түсімінің -33,3%-і (15 440,0 млн. теңге) мүлкті сақтандыру бойынша түскен түсімге, зиян келтіргені үшін азаматтық -құқықтық жауапкершілікті сақтандыру бойынша – 23,2%-і(10 761,0 млн.теңге), шарт бойынша азаматтық -құқықтық жауапкершілікті сақтандыру жөнінде 13,6%-і (6 314,3 млн. теңге), ал жүктерді сақтандыру бойынша – 9,5% (4 406,5млн.теңге) және кәсіпкерлік тәуекелді сақтандыру бойынша 9,4% (4 373,9 млн.теңге)болып келеді. (Қосымша В). Сақтандыру салалары бойынша (life, non-life) жиналған сақтандыру. Сыйлықақыларының көлемі былайша көрініс алады:

**Сақтандыру салалары бойынша сақтандыру
сыйлықақыларының түсуі**

млн. теңге

Сақтандыру салалары бойынша Сақтандыру сыйлықақыларының Түсуі	1.01.2005.		1.01.2006.		1.01.2005ж. салыстырғы өзгеріс,%-пен
	Сомасы	%	Сомасы	%	
Сақтандыру салалары бойынша Барлығы	39 978,1	100	67 123,1	100,0	67,9
Өмірді сақтандыру	661,9	1,7	1 432,5	2,1	116,4
Жалпы сақтандыру	39 316,2	98,3	65 690,6	97,9	67,1

Қайнар көзі: Қ.Р.-ның қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігі. «Сақтандыру рыногының ағымдағы жағдайы» (2006 жыл 1 қаңтар) 386.

2005 жылғы «өмірді сақтандыру» саласы бойынша жиналған сақтандыру сыйлықақыларының көлемі 1432,5 млн.теңге болды, бұл 2004 жылға қарағанда 116,4%-ке көп. «Өмірді сақтандыру» саласы бойынша жиналған сақтандыру сыйлықақыларының жиынтық сыйлықақылардағы үлесі есепті күні 2005 жылғы 1 қаңтардағы 1,7%-ке қарсы 2,1% болды.

«Жалпы сақтандыру» саласы бойынша 2005 жылы жиналған сақтандыру сыйлықақыларының көлемі 65 690,6 млн.теңге болды, бұл өткен жылға қарағанда 67,1%-ке артық. «Жалпы сақтандыру» саласында негізгі үлес алатын сақтандыру сыныптары арасында мынадай сыныптарды айтуға болады:

«мүлікті сақтандыру» сыныбы – 23,5% (15 440,0 млн. теңге);

«зиян келтіргені үшін азаматтық-құқықтық жауапкершілікті сақтандыру» сыныбы – 16,4% (10 761,0 млн. теңге);

«шарт бойынша азаматтық-құқықтық жауапкершілікті сақтандыру» сыныбы -9,6% (6 314,3 млн. теңге);

«еңбек (қызмет) міндеттерін атқару кезінде қызметкердің өмірі мен денсаулығына зиян келтіргені үшін жұмыс берушінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру» сыныбы-9,2% (6 025,2 млн. теңге);

«көлік құралдары иелерінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру» сыныбы – 7,4% (4 838,5 млн. теңге).

2006 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша өткен есепті күндермен салыстырғанда үлесіне сақтандыру сыйлықақыла-

рын жинау бойынша 52,7% келетін негізгі 5 сақтандыру компаниялары -көшбасшыларының арасында бірқатар өзгерістер байқалды. Олардың ішінде:

«Еуразия «СК» АҚ -ы -17,2%;

«Казахинстрах» КИС» АҚ» -.10,7%;

«Алматы халықаралық сақтандыру тобы»- СК» ААҚ – 8,8%;

«Казкоммерц -Полис «СК» АҚ – 8,2%;

«АТФ полис» СК «АҚ –7,8%.

ҚР резидент еместерінің қатысуымен сақтандыру компанияларының 2006 жылғы I қаңтардағы жағдай бойынша жинаған сақтандыру сыйлықақыларының үлесі 18,5% (12 420,4 млн. теңге) болып отыр.

Қайта сақтандыруға берілген сақтандыру сыйлықақыларының көлемі 26 652,5млн. теңге немесе сақтандыру сыйлықақыларының жиынтық көлемінің 39,7%-і болды. Бұл ретте резидент еместерге қайта сақтандыруға сақтандыру сыйлықақыларының жиынтық көлемінің 35,2%-і берілді.

11 – кесте

млн. теңге

Қайта сақтандыруға берілген сақтандыру сыйлықақылары	1.01.2005		1.01.2006	
	Сомасы	Жиынтық Сыйақы-дағы Үлесі,%-псн	Сомасы	Жиынтық Сыйақы-дағы Үлесі,%-псн
Қайта сақтандыруға берілген барлығы, оның ішінде	18 724,0	46,8	26 652,5	39,7
Резидент еместерге	17 118,7	42,8	23 629,8	35,2
Резиденттерге	1 605,3	4,0	3 022,7	4,5

Қайнар көзі: Қ Р -ның қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадау-лау агенттігі «Сақтандыру рыногының ағымдағы жағдайы» (2006 жыл I қаңтар) 376.

01.01.2006 ж. қайта сақтандыруға берілген сақтандыру сыйлықақыларының құрылымы: Швеция – 14,2%; Ұлыбритания – 14,2%; Ресей Федерациясы – 20,3%; басқа елдер – 8,7%; Бермуда аралдары – 2,9%; Франция – 3,9%; Германия – 4,4%; Швейцария – 6,4%; Қазақстан – 11,3%; Америка Құрама Штаттары – 13,7%.

Қайта сақтандыруға берілген сақтандыру сыйлықақыларының жалпы сомасында негізгі үлесті ерікті мүліктік сақтандыру бойынша сыйлықақылар – 93,2% құрады. Міндетті сақтандыру бойынша -5,9%, ерікті жеке сақтандыру бойынша – 0,9% болды.

2005 жылы жасалған сақтандыру төлемдерінің жалпы көлемі өткен жылмен салыстырғанда 59,7%-ке арта отырып, 10 769,8 млн.теңге болды. Сонымен бірге, қайта сақтандыру ұйымдарының қайта сақтандыру жөніндегі өтемақы есебінен сақтандыру төлемдерінің үлесі 21,5% (2 315, 9 млн. теңге) болып отыр.

12- кесте

Сақтандыру төлемдері

млн. теңге

Сақтандыру төлемдері	1.01.2005	1.01.2006.		1.01.2005ж. салыс-дағы өзгеріс,%-пен
		Сомасы	%	
Барлығы. оның ішінде мыналар бойынша:	6 742,5	10 769,8	100,0	59,7
Міндетті сақтандыру	2 839,1	3 328,0	30,9	17,2
Ерікті жеке сақтандыру	1 265,5	1 677,8	15,6	32,6
Ерікті мүліктік сақтандыру	2 637,9	5 764,0	53,5	118,5

Қайнар көзі: Рынок страхования. январь 2006 года. «Развитие страхового рынка Казахстана» 38стр.

1.01.2006 жылғы жағдай бойынша сақтандырудың сыныптары бойынша жасалған сақтандыру төлемдерін қарастырған кезде мынаны айта кетуге болады:

міндетті сақтандыруда –көлік құралдары иелерінің азаматтық –құқықтық жауапкершілігін міндетті сақтандыру бойынша төлемдер 95,6% (3 182,2 млн. теңге) болды ;

ерікті жеке сақтандыруда – сақтандыру төлемдерінің 82,5% (1 385,0 млн. теңге) – медициналық сақтандыру төлемдеріне келеді, жазатайым жағдайлардан және аурулардан сақтандыру бойынша 12,4% (207,6 млн. теңге) және 4,5% (76,3 млн. теңге) – өмірді сақтандыру бойынша келеді.ерікті мүліктік сақтанды-

руда -сақтандыру төлемдерінің 38,3% (2 208,8 млн.теңге) мүлікті сақтандыру бойынша, кәсіпкерлік тәуекелді сақтандыру бойынша 23,9% (1 376,7 млн. теңге), 19,5% (1 123,2 млн. теңге) – автомобиль көлігін сақтандыру бойынша келеді(Қосымша Е).

2005 жылы жасалған сақтандыру төлемдерінің жалпы сомасы бойынша

сақтандыру төлемдерінің мейлінше көп көлемі көлік құралдары иелерінің азаматтық -құқықтық жауапкершілігін міндетті сақтандыру сыныбы бойынша сақталып, төлемдердің жиынтық сомасының 29,5%-і болды. Сақтандырудың осы сыныбы бойынша (сақтандыру төлемдерінің сақтандыру сыйлықақыларына қатынасы) шығын коэффициенті 2005 жылғы 1 қаңтардағы 73,7%-ке қарсы 65,8% болды. 2006 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша міндетті сақтандыру жөнінде тұтас алғанда шығын коэффициенті 2005 жылғы 1 желтоқсандағы жағдай бойынша 63,9%-тен кеміп, 25,7% болды. Бұл бәрінен бұрын, міндетті сақтандырудың жаңа түрлерінің пайда болуымен және олар бойынша түскен сақтандыру сыйлықақылары түсімінің серпінді өсуімен негізделді.

Ерікті жеке сақтандыру сыныбы бойынша шығын коэффициенті өткен жылғы осындай күндегі 27,8%-ке қарсы тиісінше 21,4% болды.

Ерікті мүліктік сақтандыру бойынша шығын коэффициенті ұлғайды және 2005 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша 8,5%-ке қарсы 12,4% болды. Жалпы алғанда, есепті күнге шығын коэффициенті 16,0% болды.

13 – кесте

Шығын коэффициенті

Сақтандыру қызметінің түрлері	Шығын коэффициенті, %-пен	
	1.01.2005.	1.01.2006.
Барлығы, оның ішінде:	16.9	16.0
Міндетті сақтандыру бойынша	63.9	25.7
Ерікті жеке сақтандыру бойынша	27.8	21.4
Ерікті мүліктік сақтандыру бойынша	8.5	12.4

Қайнар көзі: Рынок страхования. январь 2006 года «Развитие страхового рынка Казахстана» 38стр.

Қазақстан Республикасының сақтандыру нарығының дамуына әсер етуші факторлар

Позитивті:

Қазақстан Республикасы экономикасының жалпы өсуі;

Республикадағы халық ауқаттылығына өсуі;

БСҰ-на кіру үшін Қазақстан Республикасының дайындығы;

Халықтың өзінің мүліктік тәуекелін қорғау қажеттілігінің өсуі;

Ипотекалық несиелеудің өсуі;

Міндетті сақтандыру түрлерін енгізу;

Сақтандыру ұйымдарының капиталының өсуі;

Сақтандыруға жаңа технологияларды енгізу және дамыту;

Сақтандыру қызметтерінің инфрақұрылымын дамыту;

Негативті:

Жергілікті сақтандыру ұйымдарының тәуекелділік шығындарын ұстап қалу үлесінің өсуі.

Қазақстанның сақтандыру нарығында брокер-резидент еместердің жоқтығы, бұл сақтандыру нарығындағы және оның субъектілеріне барлық төрт брокер-резиденттердің монополиясы әсерінің өсуі;

Сақтандыру нарығында ірі кэптивті компаниялардың пайда болуы;

Жоғары деңгейлі мамандардың жетіспеушілігі.

Сақтандыру түрлері.

Міндетті сақтандыру:

Ауыл шаруашылық өндірісі;

Соттарды сақтандыру және олардың мүлкін;

Автомобиль көлік иелерінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру;

Тасымалдаушының пасажиірлер алдындағы азаматтық жауапкершілігін сақтандыру;

Жеке нотариустардың азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру;

Аудитор және аудиторлық ұйымның азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру;

Туроператор және турагенттердің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру;

Үшінші тұлғаларға келтірілген залалдар үшін объект иесінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру;

Қызмет барысында қызметкердің өміріне және денсаулығына келтірілген залалдар үшін жұмыс берушінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру;

Ерікті жеке сақтандыру:

Жазатайым жағдайдан және аурудан сақтандыру;

Медициналық;

Ерікті мүліктік сақтандыру:

Автокөлік транспорты;

Темір жол транспорты;

Әуе транспорты;

Су транспорты;

Жүктерді сақтандыру;

Мүлікті сақтандыру;

Кәсіпкерлік тәуекелді сақтандыру;

Автомобиль көлік иелерінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру;

Темір жол транспорт иелерінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру;

Әуе жол транспорт иелерінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру;

Су жол транспорт иелерінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру;

Тасымалдаушының пассажирлер алдындағы азаматтық жауапкершілігін сақтандыру;

Келісім-шарт бойынша азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру;

Келтірілген залалдар үшін азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру;

3. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ БОЛАШАҒЫ

3.1. Кәсіпкерлікті қолдаудың отандық тәжірибесі және әлемдік аренадағы даму деңгейі

Кәсіпкерлік қызметті қолдау мен дамыту мемлекетпен нормативті-құқықтық актілер негізінде іске асылыады. Қабылданған нормативті-құқықтық актілердің және оларды іске асыру нәтижелерінің негізінде Республикадағы кәсіпкерліктің даму уақытын үш кезеңге бөлуге болады:

1987 – 2001 жылдардың аралығы кәсіпкерліктің бірінші кезеңі. Бұл уақыт аралығында қызметтің осы түрімен айналысатын халық саны он есе дамыту жөнінен көптеген заңдар мен бағдарламалар қабылданды; халық шаруашылығы кәсіпорындарының біраз бөлігін мемлекет меншігінен шығару мен жекешелендіру кезеңдерін бастан кешірді; еліміздің экономикасы дағдарыстық күйден өз қызметін тұрақтандыру кезеңіне өтті. Тұтастай бұл уақытты Республикадағы кәсіпкерліктің қалыптасуы кезеңі ретінде сипаттауға болады.

2002 жылмен қазіргі уақытты қоса алғанда – бұл кәсіпкерліктің тұрақты дамуының екінші кезеңі. Бұл кезеңнің басталуы дайындалған нормативті-құқықтық базамен, кәсіпкерлікті қолдау бойынша ұйымдар мен институттардың тұтас құрылымдарын құрумен, шағын кәсіпкерлікті дамытудың белгілі теоретикалық және практикалық тәжірибесін жинақтаумен қоса жүреді. Өзінің екінші кезеңіне, атап айтқанда даму кезеңіне өте отырып, кәсіпкерлік Республика экономикасын гүлдендіретін басты тетіктердің бірі екенін көрсетті. Мұнымен қоса кәсіпкерліктің қолданатын формалары мен түрлері алуан түрлі. Екінші кезеңнің басталуы, атап айтқанда 2002 жылдан бастап, «Қазақстан Республикасының 2002-2004 жылдарға арналған Мемлекеттік Бағдарламасы», «Қазақстан Республикасында кәсіпкерлікті дамытудың және қолдаудың 2004-2006 жылдарға арналған Мемлекеттік Бағдарламасын» қабылдауға байланысты, кәсіпкерліктің даму болашағы ұлттық экономиканы дамытудың жалпы жүйесімен бірге қарастырылды.

Экономикасы дамыған елдердегі кәсіпкерліктің дамуында қол жеткен әлеуметтік-экономикалық параметрлеріне сәйкес, мәні инновациялық процестер мен өнімді экспорттаумен байланысты үшінші кезенді анықтауға болады.

Сөйтіп, кәсіпкерліктің дамуының әрбір кезеңіне, қызметтің осы түрін қалыптастыратын, өзінің факторлары мен нәтижелері тән. Кәсіпкерліктің даму кезеңдері қосымшада көрсетілген. Кәсіпкерліктің дамуының әр кезеңіндегі өзгешеліктерді қарастырайық.

Экономиканың осы секторының дамуының бірінші кезеңі, 1987 жылдан бастап, он төрт жыл уақыт аралығын қамтиды. Осы уақыт аралығында Республика бұған дейін болып көрмеген қарқынмен елде кәсіпкерлiктi қалыптастырды. Бұған бірінші кезекте нормативті-құқықтық базаны құру ықпал етті. (Кесте – 5)

1987 жылы Қазақстандағы кәсіпкерліктің пайда болу жылы болып саналады, осы кезде Кеңестік Социалистік Республикалар Одағының (КСРО) Үкіметі «Жеке еңбек қызметі туралы» заңды қабылдады.

14-кесте

ҚР-дағы кәсіпкерлікті бірінші кезеңде реттеудің қабылданған негізгі нормативті-құқықтық актілердің тізімі

№	Құжаттардың аталуы	Бекітілу мерзімі
1	2	3
1	«Жеке еңбек туралы» КСРО заңы	19.11.1986 ж.
2	«КСРО-да кооперация туралы» КСРО заңы	01.07.1989 ж.
3	«КСРО-да меншік туралы» КСРО заңы	01.03.1990 ж.
4	«Қазақстан КСР-да шаруашылық қызметтің еркіндігі және кәсіпкерлікті дамыту туралы» Қазақстан КСР заңы	11.12.1990 ж.
5	«КСРО-да кәсіпорындар туралы» КСРО заңы	01.01.1991 ж.
6	«1992-1994 жылдардағы кәсіпкерлікті қолдау және дамытудың Мемлекеттік Бағдарламасы»	05.05.1992 ж.
7	«Жеке кәсіпкерлікті қорғау және қолдау туралы» Қазақстан Республикасының заңы	04.07.1992 ж.
8	«1995-1996 жылдардағы кәсіпкерлікті қолдау және дамытудың Мемлекеттік Бағдарламасы»	10.07.1994 ж.

9	«Қазақстан Республикасының азаматтық кодексі»	27.12.1994 ж.
10	«Шағын кәсіпкерлікті мемлекет тарапынан қолдауды күшейту және дамытуды белсендету шаралары туралы» ҚР-ның Президентінің Үкімі	06.03.1997 ж.
11	«Қазақстан Республикасындағы екінші деңгейдегі банктермен шағын кәсіпкерлік субъектілерін несиелеудің төменгі мөлшері туралы» ҚР-ның Ұлттық Банкі Басқармасының қаулысы	08.04.1997 ж.
12	«Шағын кәсіпкерлік субъектілеріне жер бөліктерін несиеге сату бойынша ашық конкурстарды ұйымдастыру және жүргізу туралы» ереже	17.04.1997 ж.
13	«Болашақта меншікке беру құқығымен кәсіпкерлік субъектілерне қолданылмайтын өндірістік бөлмелерді және объектілерді, мемлекеттік кәсіпорындарда офистік бөлмелерді беру жөнінен тендерлерді жүргізу туралы» ережелер (және де шағын кәсіпкерліктің кәсіпкерлеріне аяқталмаған құрылыстың мемлекеттік объектілерін беру жөнінде)	17.04.1997 ж.
14	«Шағын кәсіпкерлікті дамыту қорын құру туралы» ҚР-ның Үкіметінің қаулысы	26.04.1997 ж.
15	«Қазақстан Республикасындағы шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың маңызды және аймақтық бағдарламалары туралы» ҚР Президентінің үкімі	07.06.1997 ж.
16	«Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы» ҚР заңы	19.06.1997 ж.
17	«Жеке кәсіпкерлік туралы» ҚР заңы	19.06.1997 ж.
18	«Шаруа (фермерлік) қожалықтары туралы» ҚР заңы	31.03.1998 ж.
19	«Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың 1999-2000 жылдарға арналған Мемлекеттік Бағдарламасы»	31.12.1998 ж.
20	«Қазақстан Республикасының табиғи монополияларды реттеу, бәсекелестікті қорғау және шағын бизнесті қолдау жөніндегі Агенттігі туралы қаулы» ҚР Президентінің үкімі	15.11.1999 ж.
21	«Қаржылық лизинг туралы» ҚР заңы	05.06.2000 ж.
22	«Шағын кәсіпкерлік субъектілерін несиелеудегі коммуналды меншік объектілерін кепілдеме ретінде пайдалану мәселелері туралы» ҚР Үкіметінің қаулысы	07.07.2000 ж.
23	«Қазақстан Республикасында қолөнершілікті дамыту концепциясы туралы» ҚР Үкіметінің қаулысы	11.07.2000 ж.

24	«Шағын кәсіпкерлік жөніндегі Республиканың ақпаратты-көрмелік орталығы» жабық акционерлік қоғамның құру туралы ҚР Үкіметінің қаулысы	17.10.2000ж.
25	«Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың 2001-2002 жылдарға арналған Мемлекеттік Бағдарламасы»	07.05.2001ж.

Ескерту: Кесте автормен құрылған.

Бұл заңға сәйкес меншіктік немесе заемдік қаржыларды тарту есебінен пайданы және табысты алуды көздейтін жеке меншік, әр түрлі бастамалар рұқсат етілді. Республика аумағында негізінен қызмет көрсету сферасында әрекет ететін, кооперативтер пайда болды: коммуналды-тұрғын үй шаруашылығында, тұрмыстық қызмет көрсетуде, медицина сферасында және т.б.

Қазақстан экономикасында мемлекеттік емес сектордың қалыптасуы 1989 жылдың I шілдесінде «КСРО-да кооперация туралы» заңның енуімен нығайды. Ол кооперативтердің шаруашылық жүргізу формаларын еркін пайымдады. Заң жұмыс істеді, оны Қазақстандағы кооперативтік қозғалыстың даму динамикасы көрсетті. Бұл қозғалыстың жандануы 1990 жылға келеді, ол кезде кооператив саны 15 мың бірлікке теңесті, жұмысшылар саны 300 мыңнан асты. Кооперативтік ұйымдардың көбісі құрылыста 31,4%, 12% астамы көпшілік тұтыну тауарларын өндіруге, оныншы бөлігі ауыл шаруашылығында жұмыс істеді. Кооперативтер тауарлар мен өнімдердің j бөлігін өндірді. Әрі қарай 1990жылдың 1-наурызында «КСРО-да меншік заңы» қабылданды. Бұл заңның арқасында кәсіпкерлер құқықтары жерге, оның қойнауына, ғимарат, құрылыс, өсімдік және жануар әлемін, бағалы қағаздарды және т.б. меншік ретінде иелену құқықтары кеңейді. 1990жылдың 11-желтоқсанында қабылданған «Қазақстан КСР-да шаруашылық қызметтің еркіндігі және кәсіпкерлікті дамыту туралы» Қазақстан КСР заңы бұл құжатқа негізгі толықтыру болып табылады. Ал 1991жылы «КСРО-да кәсіпорындар туралы» КСРО заңы қабылданды, ол сондай-ақ әр түрлі меншік формаларында кәсіпорындарды ұйымдастырудың жалпы құқықтық, экономикалық және әлеуметтік негіздерін анықтады.

Сонымен, 1987жылдан бастап 1991жылға дейін кәсіпкерліктің еркіндігін шектейтін бірінші заңдар қабылданған бо-

латын. Қазақстан тәуелсіз мемлекет болуымен, 1991 жылдың желтоқсанынан бастап өз тәжірибесін және өзінің нарықтық реформаларының бағдарламаларын пайдалана отырып, елдегі кәсіпкерлікті дамытуды жалғастырды.

Тәуелсіз Қазақстандағы кәсіпкерліктің қалыптасуы мен дамуы экономикалық дағдарыс, өндірістік байланыстардың бұзылуы, көптеген кәсіпорындардың тоқтауы, халықтың өмір сүру деңгейінің төмендеуі, өзгермелі инфляция және т.б. жағдайлар болды. Қалыптасқан қиыншылықтарға қарамастан, мемлекет кәсіпкерлік проблемаларымен айналысуда. Осы уақытта Қазақстан Республикасының Конституциясы жас республикадағы кәсіпкерліктің құқықтық негізі болды. 1992 жылы ҚР Үкіметі «Жеке кәсіпкерлікті қолдау және қорғау туралы» заң қабылдады. Содан кейін, 1995 жылдың 1 наурызында күшіне енген, ҚР-ның Азаматтық Кодексінде кәсіпкерлік қызметпен тек жеке тұлғалар ғана емес, сонымен қатар меншіктің барлық формаларының заңды тұлғалары айналыса алады деп көрсетілген.

Уақыттың осы аралығында кәсіпорындарды мемлекет меншігінен шығару мен жекешелендіру жөнінен жүргізілген реформалар кәсіпкерліктің қалыптасуының алғы шарты болып табылды:

I-кезең (1991-1992 жылдар) – қызмет көрсету аумағында жүргізілді(сауда, тұрмыстық қызмет көрсету, қоғамдық тамақтандыру т.б.);

II-кезең (1993-1995 жылдар) – өнеркәсіптік кәсіпорындар арасында және ауыл шаруашылығында;

III-кезең (1996-1998 жылдар) – бұл Қазақстан экономикасында жеке секторды орнықтыру;

IV-кезең (1999-2000 жылдар) – жекешелендірілген мемлекеттік мүлікті есепке алуды, басқару тиімділігін одан әрі жетілдіру және бәсекелестік қабілетін қамтамасыз ету. Республикада 1991-2000жылдар аралығында мемлекеттік меншіктің 34,5 мыңнан астам объектілері жекешелендірілді.

Кәсіпкерліктің дамуының екінші кезеңінде кәсіпкерліктің нормативтік-құқықтық базасының жетілдірілуі жалғастырылуда.

**Екінші кезеңде кәсіпкерлікті реттеудегі ҚР-да
қабылданған негізгі нормативті-құқықтық актілердің тізімі**

№	Құжаттардың аталуы	Бекіту мерзімі
1	ҚР Үкіметінің 2002-2004 жылдарға арналған бағдарламасы	28.03.2002 жыл
2	ҚР «Инновациялық қызметі туралы» заңы	03.07.2002 жыл
3	ҚР «Кешенді кәсіпкерлік лицензиялары (франчайзинг) туралы» заңы	24.07.2002 жыл
4	ҚР шағын кәсіпкерлікті дамытудың және қолдаудың 2004-2006 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы	29.12.2003 жыл

Бірінші кезеңде кәсіпкерліктің болашақтары мен міндеттері нормативті-құқықтық актілерімен, өзіндік проблемелар құрамында жеке қарастырылды, сондықтан бірін-бірі алмастырушы құқықтық құжаттар, мемлекеттік бағдарламалар, қағидалар экономиканың осы секторын орташа нәтижелерге әкелді, ал оның дамуының басында айда болған, проблемалар өткен он бес жыл уақыт аралығының өткендігіне қарамастан кәсіпкерліктің дамуына кедергі болатындығын атап өту қажет.

2002 жылдың бірінші жартысында Республиканың әлеуметтік-экономикалық дамуының нәтижелері қарастырылған, Үкіметтің кеңейтілген мәжілісінде Н.А.Назарбаев «...біз көп жыл бойы шағын және орташа бизнесті, шикізаттық емес салаларды дамыту, импортты алмастыру, қосымша құнды көтеру, жаңа шектерді енгізу қажеттілігі туралы айтудамыз, бірақ бұл сферадағы жетістіктер әліде көп емес» деп айтып өтті.

Кәсіпкерліктің екінші кезеңінде инновациялық процестермен, жаңа өнімдерді өндіруді қамтамасыз ететін, жаңа технологиялар, ұйымдастыру мен басқарудың жаңа әдістері және т.б. тығыз байланыстырылды. Инновациялық дамудың 2001-2015 жылдарға арналған Мемлекеттік Бағдарламасына, инновациялық жобаларды енгізу бюджеттен қаржыларды бөлуге, 03.07.2002 жылы «Инновациялық қызмет туралы» заңды бекітуіне қарамастан, Республикадағы инновациялық кәсіпкерлік дамудың бастапқы кезеңінде тұр. Менің ойымша Республикадағы кәсіпкерліктің дамуының бұл кезеңіне негізінен имитациялық кәсіпкерлік тән, яғни жанашылдардың жаңалықтарын белсенді түрде пайдалану.

Республикада кәсіпкерлер үшін жаңа бизнес-үлгілерді енгізу тенденциясы байқалды. Оларға франчайзингтің жатқызуға болады. Қазіргі уақытта франчайзинг әлемдік кәсіпкерліктің әйгілі түрлерінің бірі болып табылады және Германия, Франция, Австрия, АҚШ және т.б. әлемнің 80 елдерінде кеңінен қолданылады. Қазақстанда халықаралық франчайзингті ұтымды қолданудың жеке мысалдары бар. Бұл – Сосасола, Перси, Херох, Kodak, Zepter, Hamle және т.б. Берілген бизнес-үлгісі ТМД жеке елдерімен салыстырғанда бұған дейін Қазақстанда кеңінен қолданылмаған атап өту қажет. Елде франчайзингтік қатынастарды кең тарату үшін «Кешенді кәсіпкерлік лицензиялар (франчайзинг) туралы» заң қабылданды, ол келесі міндеттерді шешуге мүмкіндік береді: елдегі өндірісті дамыту, халықтың жұмыс бастылық деңгейін көтеру, жоғары білікті мамандарды қалыптастыру, ішкі нарықты сапалы тауарлармен толтыру.

Кәсіпкерліктің дамуының үшінші кезеңінде нормативті-құқықтық актілерін әрі қарай жетілдіру мен оларды орындауды бақылауды күшейту, инфрақұрылымды және оны пайдалану тиімділігін көтеру, қаржылы-несиелік және инвестициялық қолдау, өңірлік деңгейде мамандарды дайындау мен үйрету процесі жалғасады. Ал үшінші кезеңнен күтілген нәтижелер – бәсекеге қабілетті өнім мен қызметтерге деген халықтың сұранымын толық қанағаттандыру, жаңа жұмыс орындарын ұсыну, шынайы бәсекелестік ортаны отандық кәсіпкерлер арасында ғана емес сонымен бірге алыс және таяу шет ел кәсіпкерлерімен құру, меншік иелерінің көпшілік тобын әрі қарай қалыптастыру, елдің экспорттық потенциалын көтеру, шағын кәсіпорындар ірі және орташа кәсіпорындарды құру үшін негіз болады және де кәсіпкерлікке имитациялық қызметімен бірге инновациялық қызмет қолдау алады.

Шағын кәсіпкерлік дамуының әлемдік тәжірибесіне ғылыми шолу жасау оның басты екі экономикалық ерекшелігін атауға мүмкіндік береді: а) өндірісті ұйымдастыру нарықтың сұранысына сай жүргізілетіндіктен, шағын кәсіпкер соңғы тұтынушыға лайықтап қана өнім шығарады: ә) шағын бәсекелестік ортада қозғаушы күш рөлін атқарады. Сондай – ақ оның неғұрлым көбірек жиынтығы ірі бизнеспен де бәсекелесе алады екен. Мысалы, АҚШ-тағы 1965-1985 ж аралығындағы шағын кәсіпкерлік пен бизнестің дамуы мәліметтеріне талдау

жасаған Фю Дракер «Америкадағы басқарудағы экономикасында (ірі компаниялардың менеджерлері билігін жүргізген кезең) кәсіпкерлердің екінші сатыға жылжығанын, мұның өзі АҚШ тарихында бұрын соңды кездеспеген революция» екендігін атап көрсеткен.

Жаңа жұмыс орындарын құру мен экономиканың тұрақты дамуын қамтамасыз ету басымдығы тұрғысынан шетелдерде шағын кәсіпкерліктің дамуына үлкен мән беріледі.

БҰҰ-ның даму бағдарламасы бойынша шағын кәсіпорындардың саны барлық кәсіпорындардың жалпы санынан 95%-ға артық. Әлемдік экономикада мұндай кәсіпорындардың үлесіне жұмыспен қамтылғандардың 60%-дан астамы келеді, ал олардың ЖІӨ-дегі үлесі 50%-ға жетеді.

Рыноктық қатынастардың қалыптасуы кезінде әсіресе кәсіпкерлік мемлекеттік қолдауға мұқтаж болатындығына әлемдік тәжірибе куә. Бұл ретте, бизнесті бәсекеден қорғауға немесе ол үшін ерекше «жұмсақ» жағдайлар құруға емес, технологиялық жетілдірудің генерациясы фирма ішілік процесті үнемі ынталандыратын және фирманың бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін оқытатын жағдайларды қамтамасыз етуге әкелуге тиіс шағын және орта кәсіпкерлікті қолдаудың мемлекеттік саясатының нысаны мен мақсаты шешуші мәнге ие. Мұны соңғы уақытта экономикада ілгерілік жасаған көптеген елдердің тәжірибесі көрсетеді.

Кәсіпкерлікті қолдау шаралары:

1. жаңа технологияларға (технологиялар мен экономикалық ақпараттар ұсыну, консультация және оқыту) қол жетімділікті жеңілдету;

2. рынок капиталына (салық жеңілдіктері, амортизацияның ерекше нормалары, мемлекеттік субсидиялар, рыноктық және жеңілдікті кредитті ставкалар арасындағы айырмашылықты қаржыландыру түріндегі жеңілдікпен кредит беру) қол жетімділікті жеңілдету;

3. кәсіпкерліктің инфрақұрылымын дамытуға жәрдемдестің кластерлік-желілік ұстанымды енгізу арқылы шағын компаниялар мәселесі бойынша туындайтын проблемаларды шешуге бағытталған.

Кластерлік-желілік ұстаным негізінде шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау бағдарламасы іске асырылған елдер – бұл Италия, АҚШ, Германия, Жапония, Корея, Дания, Мексика, Чили, Брази-

лия. Бірқатар дамыған және дамушы елдерде кластерлік-желілік ұстанымға негізделген шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау бағдарламасын іске асыруды мысалға келтіремін.

1. Италия. Бірінші рет кластерлік-желілік ұстаным Италияда 70 жылдары қолданылған. Шағын және орта бизнеске кластерлік-желілік ұстаным тұрғысынан осы ұстанымның бастау алатын «үшінші Италия» деген атқа ие болған Италияның тәжірибесі қызық. 70 жылдардың соңында «бірінші» және «екінші» Италия экономикалық дағдарысты басынан өткізді, елдің солтүстік-шығыс және орталық бөлігі экономикалық өсудің жоғары түрін көрсетті. Негізінен кәсіпорындар әрекет ететін (тоқыма және былғары өндірісі, аяқ киім, керамика және жиһаз өндірісі) бірқатар салаларда қалыптасқан кластерлер шеңберінде кәсіпкерлік субъектілері тек қана жаңа жұмыс орындарын ғана құрып қоймай, экспорт рыногына да шыға алды. Сол уақытта Германия мен Ұлыбританияның ірі кәсіпорындары құлдырауды басынан өткізіп жатты, «үшінші Италияның» кәсіпкерлік кластерлері өндіріс пен экспортты арттырды. Бұдан басқа, кәсіпкерлік кластерлері өндірістік процеске инновацияларды енгізуге қабілетті болып шықты.

2. АҚШ. ЖҰӨ-нің 50%-нан астамы, инновациялардың жартысынан астамы, ұлттық жұмысшы күшінің 2/3 астамы кәсіпкерлікке тартылған. АҚШ-та шағын және орта кәсіпкерлік ел экономикасын оңашалтуда шешуші роль атқарады. Бұл үшін АҚШ-та аталған сектордың дамуына көмек беретін құрылым – АҚШ шағын бизнес әкімшілігі (1953 жылы құрылған) бар. Сапалы, клиентке бағытталған кең ауқымды бағдарламалар қалыптастыру және кәсіпкерлер қоғамдастығын барлық жаңалықтар туралы уақытылы хабардар ету – қызметтің мәні.

3. Жапония. Шағын және орта кәсіпкерліктің үлесі барлық компаниялар санының 99,6%-ын, ЖІӨ-нің 55%-ын және өнеркәсіпке жұмыспен қамтылғандардың 80%-ын құрайды. Кәсіпорындарға қатысты мемлекеттік саясатты іске асыру үшін кәсіпкерлікке қатысты мемлекеттік саясатты іске асыратын мамандандырылған органдар желісі құрылды. Жапонияда шағын және орта кәсіпкерлікті қолдаудың негізгі шаралары:

ШОБ-ті жаңғыру үшін кредиттер мен жеңілдікті кредиттерге кепілдік беру және сақтандыру жүйесі арқылы қаржыландыру қол жетімділікті жеңілдету (20 жылға 1,05%-дық ставкамен);

Бизнес-инкубаторлар құру, салық салу және менеджмент, персоналды басқару және рыноктағы ахуал туралы ақпарат, сондай-ақ оқыту бағдарламаларын ұсыну мәселелері бойынша қысқа мерзімді негізде мамандарды ұсынумен инвестициялық жобаларды бағалау арқылы бизнесті қолдау жүйесін құру;

Техникалық көмек, қаржылық және заңнамалық қолдау арқылы жаңа және венчурлік бизнес құруды ынталандыру;

Жаңа әзірлемелерді коммерциализациялауды қолдау мен ғылыми орта, бизнес және үкімет арасындағы ынтымақтас-тықты ынталандыру арқылы технологиялардың дамуын қол-дау;

Пайыздық төлем ставкалар бойынша субсидиялау және кредит беру арқылы бизнесте инновацияларды қолдау, венчур-лік жобаларға мемлекеттің қатысуы және зерттеу кәсіпорын-дары үшін патенттік төлемдерді төмендету.

Жапонияда зерттеулерді дамыту деңгейі бойынша жетекші ролді технопарктер алады. 70% шамасында Жапондық техно-парктер өңірлердегі кәсіпкерлік кәсіпорындарын қолдау үшін құрылды, бұл ретте, 58%-и жоғары технологиялы өнімдер өн-діруге бағытталған.

4. Германия. Германдық кластерлік-желілік ұстанымды қолдаудың негізгі бағыты- бұл мынадай нарықтық тетіктерге:

Мемлекеттік қолдауға емес, шағын және орта кәсіпкерлік-тің дербестігіне басымдыққа;

Тиімсіз кәсіпорындар нарықтан кетуі тиіс;

Шағын және орта кәсіпкерлікке мемлекеттің қаржылай кө-мек беруі үшін негізгі талап – кредитке қабілеттілікке тірек болады.

5. Корея. Барлық компаниялардың 99,5%-ин құрайтын 3 млн. шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері бар. Соның ішінде шағын компаниялардың үлесі 97% құрайды. Оңтүстік Кореяда шағын компаниялар жұмысқа орналастырудың ма-ңызды көзі болып табылады, өйткені онда елдің экономика-лық белсеңді халқының 87%-өжұмыспен камтылған (10 млн. астам). Шағын және орта кәсіпкерліктің үлесіне елдің ЖІӨ-нің жартысы және оңтүстік корейлік экспорттың 43%-и тиесілі.

6. Израиль. Қолдау инфрақұрылымының объектілері құ-рылған, олардың көпшілігі мемлекеттік. Кәсіпорындарды қар-жыландыруға көмек беретін мемлекеттік және бірнеше жеке қорлар бар, ал мемлекеттік субсидия бизнесті жүргізу үшін

қажетті қаражаттың 2/3-ін құрайды, 1/4- кәсіпкердің салған қаражаты. Бизнес-инкубаторларды қолдайтын венчурлік қорлар бар, оларда жаңа инновациялық жобалар жасалады.

Осылайша, технопарктер мен бизнес-инкубаторлар мемлекет ғылыми-техникалық салалардың дамуын қолдайтын және мұндай саясаттың алдында шаруашылық жүйені оңтайландыру мен ғылыми-техникалық прогресс жетістіктеріне бейімдеу міндетті қойылған елдерде жақсы дамыған.

Ғылыми-өнеркәсіптік парктер болашақтағы технополистердің – технологиялар, ғылыми зерттеулермен жобалау-құрастыру әзірлемелері қалаларының қазіргі үлгілері болып табылады. Өтпелі экономикалық өптеген дамушы мемлекеттермен елдер үшін ғылыми-өнеркәсіптік парктерді дамыту басымдылығының стратегиясы – бұл жоғары технологиялық деңгейдің өңірлік орталықтар желісін дамыту, барлық ұлттық шаруашылықты зияткерлендіру негізінде қызметтің жаңа салаларында ілгерілендіру.

Технополистер ғылым, жоғары технологиялар, дәстүрлі ұлттық мәдениет үйлесім тапқан және шығармашыл, жан-жақты дамыған, жаңа қоғамы құрылады.

3.2. Өтпелі кезең жағдайында шағын және орта бизнесті дамытудың объективті қажеттілігі. Шағын және орта бизнес түсінігі.

Шағын және орта бизнес түсінігінің мәнін ашпас бұрын, алдымен оның қалыптасу көздерін анықтап алу керек. Экономикалық теорияда кәсіпкерліктің алғашқы анықтамасына қатысты қайшылықтар бар. Көптеген теоретиктер кәсіпкерліктің шығуын француз экономисі Р.Контильион (18ғ) есімімен байланыстырады, ол кәсіпкерлікті сипаттайтын функционалдық негізі ретінде тәуекелділікті ұсынады, яғни кәсіпкерлік-тәуекелділікпен байланысты болып келетін адамдардың қызметі. Бірақ соңғы уақытта кейбір теоретиктер әйгілі араб ойшылы Ибн-Кальдунның кәсіпкерлік теориясын ұстанады, «касб» түсінігі негізгі құраушы категория деңгейіне дейін көтерілген.

Кейбіреулері болса, шағын бизнес барлық ежелгі мәдениетте дамыған деп тұжырымдайды. Бұл істе арабтар, вавилондықтар, египеттіктер, иудилер, гректер, финиқшілер және

римдіктер ерекшеленген. Мұның дәлелі тұтынушылар мен кәсіпкерлерді қорғауға бағытталған Хамураппи заңдары болып табылады. Қазіргі уақыттағы алдыңғы қатарлы ғылыми-техника дамудың теоретигі Кристофер Фример және менеджмент теоретигі Питер Дрүпердің айтулары бойынша кәсіпкерліктің кезектілік теориясынан ұсынған, оны алғаш зерттеген Иозеор Шулпеттер болып табылады. Теорияның мәні келесіде, кәсіпкерлік-экономикалық дамуда қозғалтатын өзіндік элемент.

Сонымен, қазіргі ұрпақ теоретиктеріне кәсіпкерліктің алғашқы пайда болу төңірегіндегі сұрақтарын бірнеше рет қарастыруларына тура келеді, бұл бір қатар экономистер мен студенттерді дұрыс емес бағытта талқылауды қорғайды.

Кәсіпкерліктің анықтамасынан тоқталмас бұрын кәсіпкерлікті қандай категорияға жатқызу керек екендігін нақтылап алайық.

Одақтық Республикалардың тәжірибесінде экономиканы құрамдас элементтерге шартты бөлудің дәстүрлі жүйесі кеңінен қолданылған, ол халық шаруашылығының даму бағытын және заңдылығын жан-жақты танып білуге мүмкіндік береді, сондай-ақ жаңадан қалыптасқан мәселелерді өз кезеңінде байқауға және олардың жедел шешілуі бойынша шаралар қолдануға мүмкіндік береді.

Қазіргі уақытта нарықтық қатынастар жүйесінде кәсіпорындар келесідей айрықша ерекшеліктерімен сипатталады, мөлшері, жұмыс істеушілер саны, қай салаға жататындығы, негізгі және айналым қорларының құны, шығарылатын өнім көлемі.

Сонымен кәсіпорындардың үш түрін бөліп көрсетуге болады: ірі, орта және шағын. Олардың кешені бірін-бірі толықтыра отырып, экономиканың тұтас ағзасын құрайды.

Ірі кәсіпорындар – нарыққа негізгі өнім шығарушылар болып табылады. Ірі кәсіпорындар – экономика «қаңқасы», экономикалық тұрақтылықтың базисі.

Шағын және орта кәсіпорындар, үнемі жаңарып тұратын номенклатурасымен және ассартиментімен, аз ғана партияда өнім дайындау, шектеулі тұтынушылар жағдайында елеусіз материалдар мен шикі затты қолдану қажет болған жағдайда пайда болады. Сонымен, шағын кәсіпорындар нарықтың салыстырмалы толған кезінде жекелеген тапсырыстарды есепке алып өнімді аяқтайды, яғни ұсақ – түйек өнімдер өндіріледі.

Сонымен қатар, шағын кәсіпорындар қызметтің барлық саласында нәлдік нәтиже алумен байланысты жоғары тәуекелге ие болып табылады. Бұл әрі инновациялық қызмет, әрі жаңа технологияны игеру. Өнімнің жаңа түрін игеру. Шағын кәсіпорындардың капиталымен тәуекел, іріге қарағанда қоғамға аз шығындар алып келеді, сондықтан мемлекет шағын кәсіпорындарды құру және дамыту үшін арнайы жеңілдіктер тәртібін тағайындау керек.

Сондай-ақ шағын бизнес сферасына өздерінің тәуелсіз меншігі бар, шаруашылық еркіндікке ие және өз қызметі сферасында үстемдік етпейтін фирмалар жатады. Көптеген шетелдік зерттеулер шағын кәсіпорындарға 500 адамнан аспайтын жұмысшылар бар және сату көлемі 20 млн доллардан аспайтын фирмаларды жатқызады. Бірақ бұл көрсеткіштер шартты болып табылады.

Қазақстанда шағын және орта бизнеске бірнеше инвесторлармен құрылатын, географиялық шектелген зоналарда қызмет ететін және нарықтың шектеулі үлесіне ие, басқаруды құрушылар жүзеге асыратын, барлық негізгі стратегиялық шешімдерді өздері қабылдайтын кәсіпорындар жатады. Басқару сипаты икемділігімен, формалділіктің жоқтығымен шешімін қабылдау барысында, өндіріс саласында да, басқару саласында да жұмысшылардың өзара алмасуының жоғарылығымен ерекшеленеді.

Нарықтық экономиканың шаруашылық жүргізуші субъектілерде «кәсіпкерлік» және «бизнес» ұғымдары өзара тығыз байланысты. Кәсіпкерлік пен бизнесті экономикалық қызметтің бір түрі ретінде қарастыра отырып, отандық және шетелдік зерттеушілердің айтулары бойынша, бұл терминдер – өндіру немесе алу және тауарларды сату, басқа тауарларға айырбастау үшін қызмет көрсету немесе жай қызмет көрсету, серіктестіктер арасында екі жақты пайда табу негізіндегі ақшалар арқылы пайда табуға бағытталған, жеке тұлғалармен, кәсіпорындармен немесе ұйымдармен жүзеге асырылатын (тек заңмен тыйым салынбаған) еркін шаруашылықты білдіреді.

Бірақ «кәсіпкерлік» және «бизнес» түсініктері экономикалық тұрғыдан қарастырғанда синонимдер болып табылады. «Бизнес» түсінігі экономикалық тұрғыдан қарағанда кеңірек. Шетелдік әдебиеттерде нарықтық экономика бойынша бизнес қоғамның қажеттілігін қамтамасыз етуге қажетті өндіріс

жүйесі ретінде анықталады. Бизнес нарықтық экономиканы барлық қатысушыларының арасындағы қатынастарды қамтиды және тек қана жалдамалы жұмысшылардың да, мемлекеттік құрылым қызметкерлерінің де қызметтерін қамтиды. Жалпы түрде бизнес – бұл нарықтық қатыныстар жүйесіндегі адамдардың іскерлік белсенділіктері. Ал, кәсіпкерлік қызмет бизнестің бір формасы ретінде қарастырылады және оның әр түрлі сфераларында жүзеге асырылады.

Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексіне сәйкес (жалпы бөлім): «кәсіпкерлік – азаматтар мен заңды тұлғалардың меншік нысанына қарамастан, тауарларға (жұмысқа, қызметке) сұранысты қанағаттандыру арқылы пайда табуға бағытталған, жеке меншік немесе мемлекеттік кәсіпорындарды шаруашылық басқару құқығына негізделген ынталы қызметі. Кәсіпкерлік қызмет кәсіпкердің өз атынан, өз тәуекелімен және өзінің мүліктік жауапкершілігімен жүзеге асырылады».

Соған қарамастан, тәжірибеде «кәсіпкерлік» пен «бизнес» терминдері бірін – бірі алмастыруды. Нақтылап кететін жағдай, «кәсіпкерлік» және «шағын бизнес» бірі – біріне синоним бола алады. Өйткені, шағын бизнес кәсіпкерлік пен айналысатын шағын кәсіпорындардың қызметін қарастырады. Әрі қарай, мен, осы дәстүрлі қалыптасқан көзқарасты ұстанатын боламын. Бәрімізге белгілі, шағын және орта бизнесте жеке секторлар басшылық етеді. Өзінің кәсіпорынын ашу барысында адамдарды не қозғайды? Келесідей себептерді бөліп көрсетеді пайда табу, қоғамның әлеуметтік, экономикалық және материалдық жағдайын жақсарту. Басқалардың ішінде кәсіпкерлік қызметпен айналысудың мотиві ретінде келесілерді көрсету керек: тұлғалардың өзін – өзі қалыптастыру мүмкіндігі, шаруашылық процеске халық қаржысының бір бөлігін қосу, қосымша және басқада ресурстарды қосу, азаматтардың өз табыстарын заңды жолмен арттыруға ұмытылу.

Шағын және орта бизнестің артықшылықтары мен ерекшеліктері.

Көптеген адамдардың ойы бойынша, нарыққа тек ірі капиталы бар кәсіпорындар ғана қол жеткізулері мүмкін. ал шағын және орта кәсіпорындар үшін орын жоқ. Басты аргумент ретінде шағын бизнестің қуатты ірі компаниялармен бәсекелестікке түсе алмағандығы. Ал, егер дұрыс тұрғыдан қарастырсақ, шағын бизнестің тиімді бәсекелес болуының бірнеше себе-

бін көрсетуге болады. Біріншіден, шағын кәсіпорындар үшін 0,5 – 1 жыл ішінде өздерінің стратегияларын өзгерту қиындық тудырмайды, ал ірі кәсіпорындар үшін 5 – 6 жыл қажет. Екіншіден көпшілігі қателесіп инновация ірі кәсіпорындардан жүреді деп ойлайды, ал статистика болса, Екінші Дүние Жүзілік соғыстан кейін 95% инновациялық технология шағын және орта бизнес сфераларынан шыққанын көрсетіп отыр. Шағын кәсіпорындардың ірі кәсіпорындарға қарағанда капиталының күйіп кету тәуекелі төменірек, жәнеде әртүрлі инновациялық технологияларды енгізуден қорықпайды.

Шағын және орта бизнестің жаңа жұмыс орындарын қамтамасыз етуі сияқты артықшылығын көрсету қажет. Әсіресе, бұл елде кризис және жұмыссыздық кезеңі болған кезде артықшылыққа ие, өйткені ірі компаниялар қызметі экономикалық кризиске байланысты болғандықтан, жаңа жұмыс орындарын ұсына алмайды. Американ-Экспресс (1987) мәліметтері бойынша шағын өнеркәсіптерде қалыптасатын жұмыс орындарының өсу қарқыны тұрып қалған ірі компанияларға қарағанда 3 есе көп.

Шағын бизнестің артықшылықтары көрініп отыр. Бұл, шағын және орта бизнестің динамикалығы, икемділігі, тұтынушылар қажеттілігінің өзгеруіне тез жауап беру және тауарлар ассортиментін ауыстыру, технология саласына жаңалықтар енгізу мүмкіндігі. Персоналды басқару сферасында бұл еңбек ұжымында бейресмилік, бюрократияның жоқтығы, жұмысшылардың басқаруға және табысқа тікелей қатыс алу мүмкіндігі.

Шағын және орта бизнестің ерекшелігі қызмет ету сферасы болып табылады. Ірі кәсіпорындар жаппай өндіріс жағдайында, тұрақты тауар номенклатурасымен және көтерме сатып алушылармен жұмыс істейді. Шағындар ұсақ партиялармен шығарады, жеке тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандырады, нарықтық арнайы сегментіндегі және екінші реттік шикізат өндірісінің қалдықтарын пайдаланады. Мысалы, автомобиль өндірісі – ірі кәсіпорын қызметіне жатса, автомобильді жөндеу – шағын және орта бизнес қызметі.

Шағын және орта бизнестің келесі бір тиімді ерекшелігі коллективті еңбекке ұмтылуы, жұмыс орнын сақтап қалуға тырысу және пайдаға қатысуға негізделген жұмыстың нәтижесінің максималды болуына мүдделілік болып табылады.

Ірі компаниялар кәсіби менеджерлерді жалдайды, ал олар акционерлердің барлық талпыныстарының ерекшеліктерін білмейді, нәтижесінде басқару проблемаларына алып келеді, ал шағын кәсіпорындарда құрушының өзі менеджер, бір тұлға, сондықтан бұл жерде ешқандай түсініспеушілік мәселесі туындамайды.

3.3. ҚР экономикасындағы шағын және орта бизнестің рөлі

Әлемдік тәжірибе шағын және орта бизнестің экономикадағы рөлі бағалауға келмейтіндей жоғары екенін көрсетіп отыр. Ал мемлекет өмірінің барлық салаларына әсерін тигізеді: жұмысшылар саны бойынша, өндірілетін тауарларының көлемі бойынша, орындайтын жұмыстары мен көрсететін қызметтері бойынша жекелеген елдерде шағын және орта бизнес субъектілері маңызды рөл ойнайды. Экономика үшін шағын кәсіпорындардың толықтай қызметі оның икемділігін арттыратын маңызды сұрақтар болып табылады. Тіпті, шағын және орта бизнестің даму деңгейіне байланысты, мамандар елдердің өзгермелі экономикалық жағдайға бейімделу мүмкіндіктерін талдайды. Қазақстан үшін шағын бизнестің қалыптасуы жоғары дамыған қоғамға, жоғары дамыған экономикаға өтетін көпір болуы қажет. Қиыншылықтар мен сәтсіздіктерге қарамастан шағын және орта бизнес даму үстінде, экономикалық, әлеуметтік, ғылыми-технологиялық мәселелерді шеше отырып қарқын алуда. Шағын және орта бизнесті дамыту келесі мәселелерді шешеді:

- қоғамның және халықтың қажеттіліктерін жақсы қанағаттандыруға мүмкіндік береді, өркениетті бәсекелестік нарықтық қатынастардың қалыптасуы;

- ассортименттің кеңеюі мен тауарлар мен қызметтердің сапасының артуы. Тұтынушылардың қажеттілігін қанағаттандыруға ұмтылу арқылы, шағын бизнес қызмет көрсету мен өнім сапасының артуына мүмкіндік туғызады;

- тауарлар мен қызметтердің нақты бір тұтынушыларға жақындауы;

- экономиканың құрылымдық өзгеруіне әсер ету. Шағын кәсіпкерлік экономикаға өтімділік, икемділік береді;

- өндірісті дамытуға халықтың өз ақшаларын тартуы. Шағын кәсіпорын иегерлері өз істеріне өз ақшаларын үлкен қызығушылықпен салады;

- қосымша жұмыс орындарының ашылуы, жұмыссыздық деңгейінің қысқаруы;

- адамдардың шығармашылық мүмкіндіктерін тиімді пайдалануға, дарындарының ашылуына, әр түрлі қолөнердің дамуына ықпал етеді;

- еңбек қызметіне ірі кәсіпорындар белгілі – бір шектеу қоятын халықтың жекелеген топтарын (үй жұмысымен айналысушылар, зейнеткерлер, мүгедектер, оқып жатқан адамдар) тарту;

- меншік иелері, кәсіпкерлер, басқарушылардың әлеуметтік қатарларының қалыптасуы;

- ғылыми-техникалық дамуды жандандыру;

- жергілікті шикізат қайнары ірі кәсіпорындар қалдықтары қолдану және игеру;

- ірі кәсіпорындарға комплектелетін бұйымдарды дайындау және жеткізу жолымен, көмекші және қызмет көрсету өндірісін құру арқылы әсер ету;

- арендаға алу немесе сатып алу арқылы төмен рентабельді және тоқыраудағы кәсіпорындардан мемлекетті босату;

Осы барлық аталған және басқа да шағын және орта бизнестің экономикалық, әлеуметтік функциялары, оның дамуы ең маңыздылар қатарына жатқызып, экономиканың ажырамас бөлігі ретінде қалыптастырады. Бірақ шағын және орта бизнестің ролін таңдай отырып, оның дамуына кедергі болатын себептерді айтпауға болмайды.

Біріншіден, Қазақстан Республикасындағы күрделі экономикалық жағдай (инфляция, өндірістің құлдырауы, шаруашылық байланыстардың үзілуі, төлемеушілік, несиені пайдаланудағы жоғары пайыз, кәсіпкерлердің құқықтық қорғалуы).

Екіншіден, кәсіптіліктің төменгі деңгейі, кәсіпкерлердің өз өздерін теңгеруі.

Үшіншіден, халықтың кәсіпкерлерге толық сенімнің болмауы.

Төртіншіден, шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдаудың әлсіздігі, тіпті, керісінше мемлекеттік органдардың жиі араласуы.

Бесіншіден, қазіргі заманға сай ақпараттардың жеткізілуі, құрал – жабдық, технологияның болмауы, күрделі есеп беру жүйесінің және арендалық төлем құнының жоғары болуы.

Сонымен кәсіпкерліктің одан ары кеңеюі мемлекеттік маңызды мәселелерінің бірі болып табылады, кәсіпкерлер мәселелерінің шешу үшін әкімшілік – ұйымдық, технологиялық, техникалық ресурстар қолданылуы қажет.

Қазіргі уақытта қалыптасқан экономикалық жағдайда мемлекеттік тікелей немесе жанама қолдау көрсететін елеулі ресурстары жоқ. Сондықтан, барлық күш жағымды сыртқы ортаны қалыптастыруға бағытталуы керек. Бұл бағытты жүзеге асыру үшін келесідей шаралар қажет: заңдық және нормативтік базалар ары қарай қалыптасуы мен дамуы, өндірісті қолдайтын инфрақұрылымының барлық қажетті элементтерін қалыптастыруы, бюджеттен тыс қаражаттар есебінен кәсіпкерлікті қаржылық қолдау аясын кеңейтуге әсер ету, тиімді инвестициялық климатты қалыптастыру, мемлекеттік бақылауды тәртіпке келтіру.

Соңғы жылдары шағын және орта бизнесті дамыту мен кәсіпкерлік қызметті қолдау бойынша бірқатар шаралар әзірлеген болатын. Ол өзінің нәтижесін берді, статистиктердің айтуы бойынша, тіркелген кәсіпкерлердің санының артуы, жұмыспен қамтылған халықтың үлесіне де әсерін тигізген. Шағын кәсіпорындардың өнім өндірудің жалпы көлеміндегі үлес салмағы артып келеді. Шағын және орта бизнестің ролінің артуын кәсіпкерлер форумының тұрақты жүргізілуі шағын кәсіпкерлікті дамыту қорының құрылуы, барлық екінші деңгейлі банктердің шағын кәсіпкерлік субъектілеріне несие берудің минимал мөлшерін тағайындауы (банктің несие қоржынының негізгі қарыздан 10% – дан аз болмау), орта және шағын кәсіпкерлікті қолдау Агегнттігінің құрылуы, шағын кәсіпкерлікті қолдау бойынша әкімдердің қызметін қатаң қадағалау, шағын кәсіпкерлік субъектілерінің жұмыстарына жағдай жасау және жеңілдіктер беру.

1992 – 96 жылдары кезеңінде кәсіпкерлікті қолдау және дамыту, екі мемлекеттік бағдарламаның жүзеге асыру шағын бизнестің құрылуы мен қалыптасуына негіз бола алады. Бұл кезеңде шағын кәсіпкерлікпен айналысатындардың үлесі жалпы жұмыспен қамтылғандардың саны ішінде келесі қатынасты құрады: 1992 жылы – 6%, 1993 жылы – 4%, 1994 жылы – 4%,

1995 жылы – 5%, 1996 жылы – 5,2%. Қызмет етуші субъектілерінің саны 24030 бірлікке дейін артты⁷. 2000 жылы тіркелгендердің саны 118429 бірлік, олардың ішінде 107134 – шағын кәсіпорындар⁸ және 59244 – қызмет етуші кәсіпорындар болды.

Сонымен, көріп отырғанымыздай, ойланып ұйымдастырылған шағын және орта бизнес саясаты стагнациялық экономикадан шығудың балама жолы бола алады, өйткені ол екі макроэкономикалық проблемелармен байланыстырады – жұмыспен қамту және өндірістің жандануы. Шағын кәсіпорындар экономикаға барлық көрсеткіштер бойынша өзгерістер алып келуі мүмкін. Өзін жұмыспен қамтуды ынталандыру және шағын кәсіпорындар ашу ең аз шығынмен жұмыссыздық мәселесінен шығатын жол ретінде қарастырылады. Соңғы он жылдықты дамыған елдердегі экономиканың даму тенденциясы шағын бизнес саласына өтумен байланысты. Осы салаға бәсекелестікті ынталандыру, кәсіпкерліктің жандануы, қоғам ресурстарын толығырақ қолдану және инновациялық процесті күшейту сияқты негізгі үміт арттырған. Батыс елдерінде шағын бизнес тиімді дамуды қамтамасыз ету және мемлекеттік экономикалық саясатты қосу саласына айналған. Мемлекеттік протекционистік шағын бизнестің нақтылануы қажет еткен, адресілігін, жеңілдіктер тек шағын кәсіпорындарға берілетін. Шағын кәсіпорындарды ажырату барысында сандық сипаты бойынша, әр елдегі экономикалық жағдайға байланысты әр түрлі пікірлер қалыптасқан. Жалпы сипаттамасы ұйымдастырылуының қарапайымдылығы, жаңа өнім шығаруға тез бейімделе алуы, нарыққа қызмет ету, яғни нақты тапсырыстармен сатуға, сондай – ақ шағын кәсіпорындарды басқару және меншікті біріктіру дәрежесі болып табылады.

Кез келген процесс сияқты шағын және орта бизнестің дамуы мен қолдауын басқару қажет. Кәсіпкерлік басқару объектісі ретінде өзінің ерекшеліктері бар. Егер бұл сұраққа басқару қызметі жағынан келетін болсақ, онда басқарудың келесі қызметтерін көрсетуге болады:

- жоспарлау (стратегиялық менеджмент, маркетинг стратегиясын әзірлеу, бизнес жоспарды әзірлеу);
- ұйымдастыру (барлық деңгейде кәсіпкерлікті сәйкес басқару құрылымын құру);
- мотивация (кәсіпкерлік белсенділікті ынталандыратын механизмді қалыптастыру);

бақылау (жоспарланған істерден ауытқуды анықтау және сәйкес түзетулер енгізу);

Осы орайда ұсынғым келіп отырғаның мәні – шағын кәсіпкерліктің экономика жағдайын жақсарту үшін ірі ағымы бар екенін көрсететін, экономиканы дамыту үшін кәсіпкерлік модельді ұстану. Осы теорияға сәйкес мемлекет кәсіпкерлік белсенділікті тиімді, әрі икемді ынталандыру әдісін табуы қажет⁹. Сәйкес мемлекеттік саясат қоғамдағы кәсіпкерлік климатты өзгерте алады ма деген? Бұл сұраққа жауап оң болады. Тек бұл үшін, мемлекет жаңа кәсіпорындар ашуды ынталандыратын, кәсіпкерлікті қолдау саясатын жүргізуі тиіс және де бұл көп қырлы қолдау кәсіпорынның даму жағдайы мен кезеңіне байланысты әр түрлі сипатта болуы қажет. Себебі, қай құрылған және тоқырау алдында тұрған кәсіпорындар қолдаудың әр түрлі тәсілдерін қажет етеді.

Нарықтық экономикасы бар елдердің шағын және орта бизнесті дамытудағы тәжірибесі.

Көптеген шетел мемлекеттерінің тәжірибесі көрсетіп отырғандай, шағын бизнеске байланысты мемлекеттік саясат маңызды өз бетінше жүйелік бағыт болып табылады. Ұйымдық құрылымдарды және шағын кәсіпкерлікті қолдау механизмдерін басқа мемлекеттерде зерттеу қандай да болмасын ұлттық ерекшеліктерге қарамастан барлық сипаттамаларға анықтауға мүмкіндік береді. (16 – кесте)

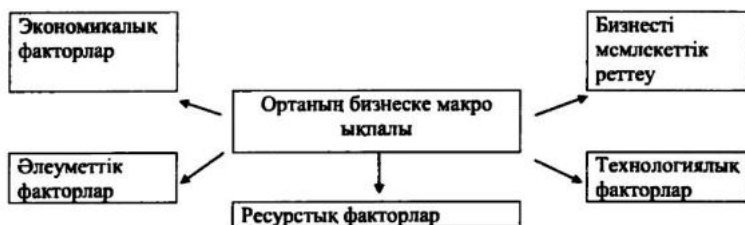
16 – кесте

№	Дамыған мемлекеттер тәжірибесі	ҚР деңгейін бағалау
1	Мемлекеттік саясат мақсаттарын анықтайтын кәсіпкерлік қызметті қолдау сұрақтарын реттейтін әлеуметтік құқықтық актілер болуы.	Даму үстінде
2	Мемлекеттік қаржылық, технологиялық, ақпараттық, кеңістік және кадрлық мемлекеттік жобалардың жүйесін құрастыру және жүзеге асыру	Даму үстінде
3	Шағын кәсіпкерлікті қолдаудың тікелей және жанама шараларының байланысы	Жоқ
4	Әр түрлі деңгейдегі бюджеттерден шағын кәсіпкерлікті қолдау жобаларын жүзеге асырудың ассигновациясын анықтау	Даму үстінде

5	Шағын бизнес саласындағы барлық міндеттерді міндеттерді реттейтін дамыған арнайы мамандандырылған мемлекеттік мекемелердің болуы	Жоқ
6	Орталық, аймақтық және жергілікті билік органдарының функцияларын өзара рационалды бөлу	Даму үстінде
7	Мемлекеттік билік органдарының шағын бизнес мүдделерін қорғайтын ұйымдармен өзара қарым – қатынасы	Жоқ
8	Шағын бизнес саласындағы мемлекеттік саясатты өзара қарым – қатынасты қолдауға бағытталған	Даму үстінде

Үлестерден көріп отырғанымыздай шағын бизнесті дамыту үшін Қазақстан шағын бизнесті басқару процесін жетілдіруге көп күш жұмсау қажет. Шетелдік мамандардың айтуы бойынша қазіргі бизнес ішкі және сыртқы факторлардың әсеріне тәуелді.

Бизнестің ішкі және сыртқы ортасын сараптаудан екі факторды есепке алған жөн: ішкі және сыртқы ықпалдардың көлемі және ортаның өзгеру деңгейі. Кәсіпкерлікке барлық сыртқы ықпалдарды өз кезегінде макроэкономикалық және салалық деп бөлуге болады.



3 – сурет. Ортаның бизнеске макро ықпалы

Ішкі немесе бақыланатын факторларға кәсіпорын қызметіне байланысты факторларды жатқызады. Енді әртүрлі тәжірибесіне келейік.

АҚШ – ғы шағын бизнес.

Әдетте америкалық фирмалардың көлемі жұмысшылардың санымен бағаланады: өте ұсақ фирмалар – 20 адамға дейін жұмысшылары бар, шағын 20-дан 99 адамға дейін, орташа 100-ден 499-ға дейін, ірі 500 адамнан көп (2 сурет). Көрсеткіштер-

ді салалар бойынша құрады: бөлшек саудада 100 жұмысшысы бар, өңдеу саласында 500-ге дейін жұмысшылары бар фирмалар шағынға жатады.

17 – кесте

АҚШ-ғы әртүрлі деңгейдегі фирмалардың саны

Фирма көлемі	Фирма саны
Ірі	1000
Орташа	134000
Шағын	2000000
Шағын кеңселер	3000000

АҚШ тәжірибесі көрсетіп отырғандай, шағын бизнес ортаның өзгерісіне тез бейімделгіш. Шағын кәсіпорындардың жаппай ликвидациясы кәсіпкерлерге кері әсерін тигізбейді. Жұмысшы күшінің және капиталдың территориялық және саналық ағымы жақсарады, тұтынушы сұранысының және жоғары өндіріс шағындарының өзгеруіне өндіріс қимылының жеделдігі жоғарылайды. Бір шағын кәсіпорындар жабылса, екінші біреулері ашылады.

Қазіргі уақытта АҚШ халқының 53% шағын және орта бизнес саласында жұмыс істейді. АҚШ тәжірибесі шағын бизнес ірі өндірістің өзгерістерге, жаңа міндеттемелерге бейімделуін және икемділігін көтеретіндігін көрсетіп отыр.

Енді АҚШ-та шағын кәсіпорындарға мемлекет тарапынан көмекке келейік. Шағын кәсіпорындардың қызметі арнайы ұйымының – 1953ж АҚШ Конгресі құрған шағын бизнес әкімшілігінің құзырына кіреді. Сол жеке сектордың құқықтық негізгі болып табылатын шағын бизнес туралы Заң қабылданды. 1953ж Эйзенхаур президент болған кезде елде жұмыссыздық және инфляция болатын. Экономиканы жандандыру үшін – шағын бизнес әкімшілігін (ШБӘ) құрды. Ол өз қызметтерін дұрыс атқарды. Қазіргі уақытта АҚШ-та шағын бизнесте 22 млн кәсіпорын бар, онда елдегі барлық жұмысбастылардың 54% қызмет етеді. Шағын бизнес кәсіпорындарының өндіріс және сату көлемі жалпы мемлекеттегі сату көлемінің 52% құрайды және 99,7% кәсіпкерлер – бұл шағын бизнес басшылары. Шағын бизнес әкімшілігі – шағын кәсіпорындарға қаржылық және кеңестік көмек көрсетеді. Басты міндеті – шағын кә-

сіпкерлікті ұйымдастыру, қолдау және өмір сүруін қамтамасыз ету. ШБӘ өз қызметін басқа агенттіктер мен комитеттер, соның ішінде қаржы, білім, кәсіби ассоциациялар мен бірігіп отырып жүзеге асырады. Мемлекет өнімнің ірі тұтынушыларының бірі болғандықтан шағын бизнес әкімшілігі шағын кәсіпорындарға мемлекетпен мәміле орнатуға көмектеседі. Әйел, мүгедек, ардагер – кәсіпкерлерге ерекше назар аударады. Шағын бизнес әкімшілігі 5 мың адам жұмыс істейді, оның 4 мыңы Вашингтоннан тыс жерлерде. Ұйымның 10 аймақтық орталығы және 66 территориялық бөлімшелері бар. Олардың арасындағы байланыс аудан – аймақ – орталық тізбегі бойынша жүзеге асады. АҚШ-ғы шағын бизнес қоғамдағы ресми белсенділікті сақтау үшін маңызды болып табылады.

Америкалық тәжірибе көрсетіп отырғанындай кәсіпкерлік еркіндігін шектейтін кез келген үкіметтік немесе басқа да шектеулер ресми белсенділікті төмендетеді. Сондықтан шағын бизнестің барлық мүдделері АҚШ конгресінің бақылауында. Сонда да ерекше ролді шағын бизнес әкімшілігі шеңберіндегі жобалар ойнайды. Мысалы, шағын бизнеспен айналысқысы келетіндер үшін арнайы қызмет қарастырылған, олар тегін кеңестер береді, конференциялар ұйымдастырады, кездесу және семинарлар өткізеді. Оның үстіне, шағын бизнес бизнес – инкубатордың бастауымен ақпарат беру, кәсіпкерлерді оқыту және оларға әр түрлі сұрақтар бойынша кеңес берумен айналысатын орталықтар ұйымдастырылған.

Бұдан басқа, 1976 ж. арнайы шағын бизнес мүдделер қорғайтын Адвокаттық кеңсе құрылды, ол тікелей Президент пен Сенатқа бағынады. Адвокаттық кеңсе негізгі міндеттері:

мемлекеттік заңдардың, жобалардың, ережелер мен салықтардың шағын бизнестің дамуына әсерін зерттеу.

Шағын бизнеске әсер ететін факторларға экономикалық және статистикалық зерттеулер жүргізу, шағын бизнес потенциалын бағалау, шағын бизнес мәселелері мен қажеттіліктерін зерттеу т.б.

Қазақстандық тәжірибеде шағын бизнеске көмектесудің «инкубаторлық» жобасын қолданған жөн. «Инкубатор» термині алғаш кәсіпкерлікпен айналысушыларға көмек көрсету мақсатында университет, ұйымдар, компаниялар, федералдық үкімет органдары жандарына ашылған ұйымдарға қолданылады. «Инкубатордың» басты міндеті – шағын, әсіресе инно-

вациялық бизнесті алғашқы қолдау. Инкубаторлар жанынан құрылған кәсіпорындар тәжірибе жинайды, одан ары даму үшін көмек алады, нарықтағы өз орындарын бекітеді. Дамудың белгілі бір деңгейіне жеткеннен соң, әдетте үш жылдан соң, фирмалар бизнес – инкубаторлардан шығып өз бетінше қызмет етеді. Ал босаған орындарға бизнесті нөлден бастап жатқан жаңа фирмалар келеді.

Әдетте бизнес – инкубаторлар бірнеше жаңа бастаушы орналасқан арнайы ғимараттарда орналасқан. Олар ғимарттар мен құрал – жабдықтарды бірігіп қолданып ғана қоймайды, сонымен бірге бизнес-инкубатор көрсететін барлық қызметтерге, бизнес кеңестерге қол жеткізе алады. Кейбір қызмет түрі, аренда құнына қосылған, көрсетілетін қызметтердің басқа түрлерінің бағасы төменірек.

Бизнес – инкубатордың негізгі ресурстарына келесілер жатады:

а) бизнес- инкубаторлар персоналы, соның ішінде кеңес берушілер;

б) құрал – жабдықтар, соның ішінде ұйымдастыру техникалары (көшірме машиналары, факс, компьютерлер т.б.);

в) бір жылға жалданатын ғимарттар мен жиһаздар;

Бизнес – инкубатордың басындағы тұлға – директор немесе атқарушы директор.

Америка Құрама Штаттарындағы бизнес – инкубаторлардың 90% жуығы – бұл коммерциялық емес ұйымдар, олардың басты мақсаттары жаңа кәсіпорындар құру және дамыту. Қазақстан экономикалық дамуының қазіргі кезеңінде бизнес – инкубаторлардың құрылуын әлі ертерек дейді. Өйткені бизнес – инкубаторлар коммерциялық ұйымдар ретінде мемлекеттік және мемлекеттік емес демеушілер есебінен қаржыландырылады. Біздер үшін ең қиын қаржы көздерін табу. Соған қарамастан, АҚШ тәжірибесі көрсетіп отырғандай, бизнес – инкубаторлардың клиенті – 90% жуығы жоғары эффективті кәсіпорындар болып табылады. Бұл факт Қазақстанда бизнес – инкубаторларды құруда маңызды болып табылады. Инкубаторлар мақсаты және қаржыландыру көздеріне қарай фирмалық, мемлекеттік, университеттік және жеке деп бөлінеді. Қазір бүкіл әлемде бизнес бизнес – инкубаторлар шағын кәсіпкерлікті қолдаудың тартымды әдісі болды.

Ұлыбританиядағы шағын бизнес

Ұлыбритания тәжірибес көрсетіп отырғандай, шағын бизнес, өндіріс көлемін ұлғайтуда, тауарлар мен қызметтер ассортиментін кеңейтуде, өнім сапасын көтеруде маңызды рол ойнайды. Шағын бизнес адамдарға өзінің творчестволық мүмкіндіктерін көрсетуге мүмкіндік береді. Ұлыбританияда шағын кәсіпкерліктің дамуына консервативті үкімет саясаты – қаржылық жеңілдіктер, кеңес беру қызметтері мен бизнес техникасын оқытатын курстардың болуын ықпал етті.

Ұлыбританияда шағын кәсіпкерліктің дамуының үш үлгісі бар: қызмет масштабын кеңінен статус – квотасын сақтай отырып консервациялау; ресми белсенділікті ақырын кеңейту; шағын кәсіпорындарды орташаға, сосын ірі компанияларға өзгерту. Көптеген зерттеулер көрсетіп отырғандай, шағын кәсіпорындар иелерін біраз бөлігі одан әрі өсуге тырыспайды. Олардың ең басты мақсаты – тұрақтылықты қамтамасыз ету.

Үкімет шағын бизнес саласына жалпы кәсіпкерлік қызметтің әлеуметтік – экономикалық шарттарын қамтамасыз ету арқылы ықпал етеді (салық салу, жекешелендіру, еңбек заңдары саласындағы шаралар), сонымен бірге әр түрлі экономикалық, ұйымдық, құқықтық нормалар мен әдістерді қолданды. 1991 ж. Ұлыбританияда ұсақ кәсіпорындарға оларды басқару мәселелері бойынша көмек беруге мамандандырылған фирмалардың қызметінен зерттеу жүргізілді. Шағын кәсіпорындардағы мәселелермен кеңес берушілер танысып, кеңес берумен ғана шектеліп қоймайды, сонымен бірге өз ұсыныстарының фирманың жүзеге асуына ат салысады. Бұл көмектің болуы және орта және шағын бизнестің даму стратегиясының болуы бұл саланың Ұлыбританияда гүлденуіне әкеледі.

Франциядағы шағын бизнес

Кәсіпорындарды шағын фирмалар категориясына жатқызудың кең таралған қағидаларының бірі – ондағы жұмысшылардың саны. Мысалы, он адамнан аз жұмысшылары бар фирмалар ұсақ болып табылады, 10-49 адамдар – шағын, 50-499 – орташа, 500 көп – ірі фирмалар. Экономикалық саясатты жүзеге асырарда мемлекеттің мақсаттарының бірі – шағын фирмаларды қолдау. Шағын бизнеске ерекше жағдай жасау концепциясы Францияда кеңінен тарады. Шағын бизнесті дамыту үшін үкіметтен қаржылық, салықтық және ілкімшілік

шараларды қосатын жоба дайындалды. Француз үкіметі қаржылық ынтаға көп көңіл бөледі. Ол жаңадан кәсіпорын құруға, фирмалардың басқа аймақтарға ауысуына, инвестицияның өсуіне, шағын және орташа фирмалардың ынтымақтастығын реттеуге арналған жеңілдіктерді ұсынады. Мемлекет ұсақ және шағын фирмаларға несиелерді беретін бірқатар ұйымдар құрды. Оның ішінде – аймақтық даму қоғамы, өнеркәсіптік даму институты, жаңалық енгізуді қаржыландыратын компаниялар және т.б. Францияда несиелерді кепілдендіретін 50 жуық ұйымдар бар¹². 80 жыл басында несиелерді кепілдеудің Ұлттық қоры құрылды. Қор шағын және орташа фирмаларды тәуекел капиталды ұсынатын компанияның қарамағында. Ол шағын бизнеске әр түрлі қаржылық ұйымдармен ұсынылатын займдардың 65% кепілдеуді қамтамасыз етеді. Қоғам шағын фирмаларға құрал алу үшін және оны жұмыс бабында ұстап тұру үшін қаржылық ресурстар бөледі.

Шағын және орташа кәсіпорындағы жұмысшылардың жалпы саны 16 500 000 адам. Орташа және шағын кәсіпорындардың орташа көлемі – 7 жұмысшыдан. Шетелдегі француздық шағын және орташа кәсіпорындар – 1400. Мемлекеттің жалпы экспорт көлеміндегі шағын және орташа кәсіпорындар пайдасына жүргізілетін француз үкіметінің саясаты экономиканың бұл саласына мемлекеттің қызығуын дәлелдейді. Ол үкіметтің екі декретінде көрінеді:

- «Франциядағы ұсақ және орташа кәсіпорындары» және «шағын және орташа кәсіпорындардың пайдасына 37 шара».

Құжаттардың атының өзі мемлекеттің шағын бизнестің дамуына қандай маңыз беретінін айтады. Егер алғашқы құжат қаржылық – экономикалық қолдауды қарастырса, онда екіншісі ұйымдық – әкімшілікті қарастырады. Ондағы ең басты пункт болып тіркелу орталықтарында шағын кәсіпорындарды құруға арыздарды қарастыруға бұрынғы 5 күннен 24 сағатқа дейін қысқарту, «шағын кәсіпорындарға даму банкі» құру табылады. сонымен бірге әрдайым ірі банктер және қаржылық ұйымдармен ынтымақтастықта болу жағдайды жақсартуға және шағын кәсіпорындардың пайдасына қаржыландыру тиімділігін ұлғайтуға мүмкіндік береді. Оған мысал ретінде территориялық орналастыру және аймақтағы қызмет жөніндегі Делегацияны – DATAR келтіруге болады, ол аймақтарда шағын және орта бизнесті дамытумен айналысады. DATAR өнді-

рістік жобаларға егер олар келесідей міндеттерге жауап берсе дотация бөледі:

1. Кәсіпорын территориялық құрылымның жоспарына айрықша зонада орналасқан болса;

2. Кәсіпорынның қалпына келу жөніндегі құрылған жұмыс орындарының саны (алғашқы қызметінің 3 жылы – 20 жұмыс орны)

Жобаны қолдауда DATAR дотацияларға үштен бірін жобаның басында ұсынады, ал қалған бөлігін – жобаны жүзеге асыру барысында кезеңдік төлемдер жолымен жүзеге асады. Франция Үкіметінің басқа шаралары өнеркәсіптік меншік субъектілеріне салықты қысқарту қағидасын, өнеркәсіпті зерттеу және даму орталықтарын құруды білдіреді.

Израильдегі шағын бизнес

60 ж. бастап Израильде экономикаға үлкен ықпалды акционерлік қоғамдар түріндегі ірі кәсіпорындар көрсетті. Дәл осы сектор үлкен табыс берді, бірақ 80 ж. аяғындағы Шығыс Европа және КСРО елдеріндегі экономикалық және саяси жағдайдың тұрақсыздануы ірі масштабты иммиграцияға әкелді. Осы кезде Израиль Үкіметі алдында жаңа азаматтарды жұмысқа орналастыру сұрағы туды. Соған байланысты шағын және орта бизнесті дамытуды жылдамдатты. Израиль тәжірибесіне келесідей шараларды:

1. Технопарктердің қызмет ету қағидалары бойынша технологиялық «жылы жайларды» құру және дамыту. Технологиялық «жылы жай» тәуелсіз заңды тұлғаны, фирма немесе ассоциацияны білдіреді. Ол қажетті инфрақұрылымы, ғылыми – зерттеулер құралдары, жұмыс жасау орындары бар кішкентай ұжымдар біріктіреді. Оның қызметі жарғы немесе қоғамдық комитетпен реттеледі. Технологиялық «жылы жайлар» жаңадан құрылған фирмаларды қолдайды. Кейде өнім өткізу кезеңіне дейін жеткізеді.

2. Бизнес «жылы жайларды» құру. Олар өз басқару органдары, директорлар кеңесі және де экономистер, заңгерлері, бухгалтерлері бар жеке компаниялар. Бизнес – «жылы жайлар» өз ісін ашуға ынталы адамдарға, бірақ ол үшін білімнің жеткіліксіздігі бизнесте бағыттала алмау және ең басты алғашқы капиталдың болмауы кедергі жақсы мүмкіндіктер береді. Екі жыл бойы жобаны құру үшін 300 000 шекелге дейін ақша бөлінеді

(81 000 \$) Ол жобаға есептелген шығынның 80% жабады, қалған 20% жеке инвесторлар ұсынады.

3. Ғылыми зерттеулерді сонымен бірге өнеркәсіпте дайын өнім өндіруді қаржыландыратын ғылыми зерттеу ұйымдары мен қорларын құру.

4. Шағын кәсіпорындар қорының сауда және өнеркәсіп министрлігінің жанынан жұмыс істеу. Қор шағын және орта бизнеске кәсіпорындардың масштабына байланысты жеңілдік беру жолдарын инвестицияларды жүзеге асырады. Көмек сонымен қатар, егер кәсіпорын несие алу үшін мемлекеттік кепіл алу және жеңілдіктерден қашық аймақтарда орналасса, қайтарымсыз ссуда беру арқылы жүзеге асады. Жеңілдіктер көбінесе өнім өндіретін шағын және орта кәсіпорындарға беріледі.

5. Көптеген Израильдік банктерге шағын бизнеске қолдау арнайы бөлімшелер бар. Олар банктік жеңілдіктер, маркетингтік жеңілдіктер, менеджерлік, консалтингтік қызметтер көрсетеді, кәсіпорындардың бизнес жоспарларын дамыту жобаларын қарастырады және бағалайды.

6. Шағын және орта бизнесті қолдаудың маңызды бағыттарының бірі болып мошав – ойдимдерді қолдау болып табылады. Ол әрбір жанұя өз шаруашылығын жүргізіп, өзінің жерін өңдейтін ауыл шаруашылық, поселке. Ал өнімді бөлу және өткізуді ауыл шаруашылық құралдардың сатып алуды коммуналдық қамтамасыз етуді мошава тұрғындары кооперативтік негізде жүзеге асырады. Мошаваларды ауыл шаруалық өндірістің бірқатар негізгі бағыттар қалыптасқан:

- сүт шаруашылығы (30 сиырға дейін, орташа көлемі) бір жанұяға га (гектар).

- егістік (негізінен көкөніс және техникалық дақылдар) бір жанұяға Қазақстанның шикізат ресурстарынан басқа дамыған ғылымы, біздің еліміздің экономикасы кезіккен қиындықтарды және алатын интеллектуалдық потенциалы бар. Оның үстіне республикада өз өндірістерін конверсиялау процесіндегі кәсіпорындар, сонымен бірге негізінде Hitech сферасындағы шағын және орта кәсіпорындады құруға болатын машина жасау зауыттары бар. Біздің экономикамызда болып жатқан құрылымдық өзгерістер дамыған мемлекеттер сонымен бірге Израильдің шағын және орта бизнестің дамуының тәжірибесін есепке алу қажет.

Қысқаша, басқа мемлекеттік тәжірибесін қарастырайық. Мысалы, Кореяда субконтрактілік кеңінен тараған. Бұл форма кәсіпкерлерге шағын және ірі бизнесті ұжымдандыру мүмкіндігін береді. Яғни, трансұлттық компаниялар шағын кәсіпорындардың көмегімен өзінің өндірістік және өткізу желілерін кеңейтеді. Оның үстіне үкімет шағын кәсіпорындарды модернизациялауға бағытталған жобалар құрастырды, технология және сапаның ұлттық институтын құрды, шағын кәсіпорындардың өнімдерін алу және өткізуді кепілдеді. 1997 ж. соңында Оңтүстік – Кореяда 2 640 000 шағын және орташа кәсіпорындар тіркелді, ол жалпы Оңтүстік Корея компаниялардың 99,5% құрды, онда 9 млн. адам жұмыс істейді немесе жалпы жұмысшылардың 78,5% құрайды. Шағын және орта бизнес Әкімшілігінің мәліметтері бойынша шағын және орташа кәсіпорындардың 90% жалпы саны 50 жуық.

Енді Литвадағы шағын кәсіпкерлікті қарастырайық. Қазіргі уақытта бұл сектор экономика тұрақтануының негізгі фактор болып табылады, оның көмегімен дотацияны қажет етпейтін халықтың орта бөлігі құралады. Литваның ішкі өнімдегі шағын кәсіпорындардың үлесі 69% құрайды. Ал жұмысшылар саны бойынша еңбекке қабілетті адамдардың 1/3. Кәсіпорындардың 90%-дан көбі шағын және орташа болып табылады. Мемлекет шағын кәсіпорындарға салықтық жеңілдіктер береді.

- бірінші екі жылдай пайдаға салық тарифі 70% проценттен төмендейді, ал үш жылдан бастап 50%. Оның үстіне кәсіпорындарды несиелейтін мемлекеттік шағын кәсіпкерлікті қолдау қоры құрылды.

Байқап отырғанымыздай, дамыған мемлекеттер тәжірибесі кәсіпкерлерге жағдай жасауда үкімет шешуші рол атқаратынын көрсетуде. Ал ол шағын бизнесті қолдау және дамытудың тиімді саясатын жүргізеді.

Олардың басшылыққа алған негізгі қағидалары келесілер:

1. Құқықтық және әкімшілік құрылымдарға негізделген нарықтық экономикалық саясат.

2. Жаңадан бастап келе жатқан кәсіпкерлерді оқыту жобалары.

3. Кіші жаңа кәсіпорындар үшін капиталға қол жеткізуді қамтамасыз ететін кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау.

Жоғарғы үш шартта өте маңызды. Мысалы, тек қана оқытып және техникалық беру жеткіліксіз. Көптеген елдерде кә-

сіпкерлер заңының қиын заң жүйелеріне тап болды. Мсыалы, Перуде жаңа фирманың тіркелуі үшін 11 рұқсат керек. Перудің бостандық және демография институтының зерттеуі бойынша оны алуға 289 күн кетеді. Екінші жағынан, жеке секторды қолдайтын мемлекеттер бірқатар жетістіктерге жетті. Олар шағын бизнесті экономикалық өсудің негізгі көзі деп біледі. Польша тәжірибесі кедергілерді алып тастау және кәсіпкерліктің гүлденуіне ықпал ететінін көрсетті. Елде қырық жыл бойы кәсіпкерлікке жол берілмейтін орталықтандырылған жүйе қызмет етеді. Онда үш жылда қиын экономикалық жағдайға қарамастан пайда табатын миллиондаған жаңадан фирмалар ашылды.

Мұның барлығы шағын және орта бизнестің әсер ететін дамыған инфрақұрылымның болу керектігін көрсетеді. Ақпаратқа еркін қол жеткізу қаржылық ақпаратты дәлме – дәл және түсінікті ету үшін бухгалтерлік есеп стандарттары қажет. Инфрақұрылым жолдарды, порт телекоммуникация жүйесін қоса алғанда қазіргі заманға сай болу керек. Фирмалардың капиталды алуы үшін дамыған қаржылық нарық қажет. Қосымша қызметтер заң, сақтандыру, бухгалтерлік және консультациялық фирмалар нарық қажеттіліктеріне сәйкес қызмет етуі керек.

Қазіргі уақытта шағын және орта бизнесті дамыту процесі Еуропаның көптеген елдерінде, АҚШ және Жапонияда әлі жүріп жатыр. Қазір шағын бизнес экономиканың қозғаушы күші екені мойындалуда. Шағын бизнес қазіргі қоғам назарының ортасында, ол бүкіл халықтың өмірін қорғайды. Кейбір зерттеулер бойынша шағын кәсіпорындар ірі компанияларға қарағанда табыстырақ.

Осылайша, шағын бизнестің болашағы өте жарқын, бастысы – оны басқара білу.

3.4. ҚР – дағы шағын және орта бизнестің даму тенденциялары

ҚР – дағы шағын және орта бизнестің жағдайы. Бұл сұрақта Қазақстандық кіші және орта кәсіпкерліктің қазіргі кездегі мен соңғы жылдардағы жағдайы қарастырылады.

Дамыған индустриалды мемлекеттерде шағын бизнестің өзі ғана жалпы ішкі өнімнің 50% – дан астамын алады. Біздің елімізде болса, шағын бизнесті және оған орта бизнесті қос-

қанның өзінде олардың ЖІӨ-нің сыбағалы үлесі 30% – дан аспайды. Мәселен, 2002 жылдың нәтижелері бойынша еліміздегі шағын және орта бизнес субъектілерінің жалпы ішкі өнімдегі үлесі 17% болды, ал 2003 жылы бұл пайыздық қатынас 20% шамасында болды. Бұл статистикалық мәліметтер осы сектордың ұлттық экономикасындағы елеулі еместігін көрсетеді.

Бірақ шағын бизнес субъектілерінің елеулігі бөлшек сауда саласында байқалады. Осы саладағы олардың үлесі 90% – ға жетеді.

Мұндай жағдайдың қалыптасуын ең алдымен осы сектордың бәсекелестік еместік қабілетімен байланысты.

Шағын және орта кәсіпкерлік секторындағы қалыптасып отырған жағдайдың қандай екенін көру үшін енді статистикалық мәліметтерді келтірейік.

Қазақстандық экономиканың соңғы бес жылдағы қарқынды өсуі өзінің бастауын әлемдік рыноктардағы шикізат ресурстарына бағалардың шарықтауынан және үкіметтің сауатты нарық реформаларды жүргізуінен алады. Олардың нәтижесінде Қазақстандық экономикаға ақша массасының (мұнай долларының түсімінен) қысымы артып барады. Сол себепті қазіргі кезде біздің елімізде инвестициялау объектілерінің тапшылығы байқалуда. Сондықтан көптеген тұлғалар өз істерін ашуға тырысуда.

Статистика бойынша ҚР – сы агенттігінің мағлұматтары бойынша 2004 жылғы 1 қаңтар қарсаңында біздің елімізде шағын бизнестің 130779 субъектілері тіркелген. Олардың 71,5% әрекет етеді. Бұл өткен периодтағы осы көрсеткіштегі 11,8% көп. 2004 жылдың 1 қаңтарында белсенді кіші кәсіпорындарының 42,2% саудаға, автомобильдерді жөндеуге және үй шаруашылығы қолданымындағы өнімдерді өндіруге мамандырылған. Ал өнеркәсіптік бағыттағы әрекет ететін белсенді шағын кәсіпорындардың үлесі 12,5%, ал осы кәсіпорындардың 90,2% өңдеу бойынша өнеркәсіптік қызметті жүзеге асырады.

Жоғарыда келтіріліп кеткен статистикалық мәліметтерден көріп отырғанымыздай? шағын бизнес субъектілері көбінесе сауда мен сервис саласында әрекет етеді. Ол көбінесе шағын кәсіпорынды ашушылардың бастапқы капиталдарының аздығымен байланысты. Сондай – ақ, өнеркәсіптік қызметті жүзеге асыратын кіші бизнес субъектілерінің аз үлесі мемлекеттік реттеудің жетілмегендігімен және құрал – жабдықтармен тех-

нологияларды импорттауға кедендік төлемдердің ауыртпалығымен түсіндіріледі.

Одан ары біз Қазақстанда әрекет ететін шағын кәсіпорындардың салалар бойынша ұсынысының құрылымын қарастырамыз. Олардың ұсыныстарының салалар бойынша құрылымы келесі (18-кесте) кестеде берілген.

18- кесте

Салалар бойынша кіші бизнес субъектілерінің ұсыныс құрылымы. (01.01.05)

Қызмет ету сферасы	Үлесі, %	Орташа құны
Сауда	28,9	94300
Аптекалар, фармакология	2,5	90100
Ойын – сауық индустриясы	4,2	527500
Қоғамдық тағамдану	11,3	240800
Өндіріс	23,1	418300
Ауыл шаруашылығы	10,0	222100
Сервис сферасы	19,5	428050
Барлығы	100	288736

Келесі статистикалық мәліметтерде біз шағын бизнестің сфералары бойынша инвесторлардың артықшылықтарын беруді қарастырамыз. Олар келесі кестеде берілген:

19- кесте

Шағын бизнестің сфералары бойынша инвесторлардың артықшылық берулері. (2005ж. 1 қаңтар)

Қызмет ету сферасы	Үлесі, %
Сауда	17,6
Аптекалар, фармакология	8,8
Ойын – сауық индустриясы	5,9
Қоғамдық тағамландыру	17,6
Өндіріс	29,4
Ауыл шаруашылығы	10,0
Сервис сферасы	20,6
Барлығы	100

Көріп отырғанымыздай кіші бизнес субъектілерінің ұсынысындағы сауданың алатын сапалық үлесі ең жоғары болып тұр. Екінші орында өндіріс секторы – 23,1%, ал үшінші сервис секторы – 19,5%. Төртінші орында қоғамдық тағамдандыру 11,3% – бен алады.

Сапалар бойынша инвесторлардың артықшылық беруіне келетін болсақ, инвесторлар қазіргі таңда шағын бизнес секторы бойынша өндіріске капитал салымын жасағанды қалайды. 2.1.2. кесте бойынша ол өндіріс секторына инвесторлардың артықшылық беруі 29,4% – да пайыз құрады. Мұндай тенденцияның қалыптасуы біздің пікіріміз бойынша ақша массасының тез өсуі мен экономикадағы сапаны инвестициялық объектілер мен жобалардың тапшылығымен байланысты. Сондай-ақ сауда секторы бойынша қазіргі кезде бәсекелестік өте күшті және рентабелділік төмен, сол себепті бірінші орында болып келген сауда секторына инвестициялау қазіргі кезде төмендеп, шағын бизнестегі инвестиция тарту бойынша сауда 3-ші орынға түсіп қалып отыр. Инвестиция тарту бойынша шағын бизнес секторында 2-ші орында Сервис секторы ашады. Көптеген дамыған елдердің көпжылдық тәжірибесі көрсетіп отырғандай экономика дамыған сайын, оның басым бөлігін қызмет көрсету сапасы ала бастайды. Статистикалық қорытындыларға сәйкес мұндай тенденция бізде де орын алып келе жатыр, инвестициялық тартымдылығы жағынан өткен жыл бойынша 3-ші орынға сауда секторымен қоғамдық тағамдандыру бөлісіп тұр.

2006 ж. 1 қаңтарындағы мәліметтер бойынша тіркелген шағын бизнес субъектілерінің саны бойынша 1-ші орынға Алматы қаласы алады. Осы кезде Алматы қаласында 45512 кіші кәсіпорындар тіркелген. Алматы қаласы бойынша шағын бизнесте жұмысбастылардың саны 174435 адам болды. Бұл өткен жылмен салыстырғанда 13%-ға көп. Егер 1998 ж. Алматы қаласы бойынша шағын бизнесте 80 мың адам жұмыс басты болса, 2005ж. осы сектордағы жұмыс бастылар саны 175 мыңға жетті. Ал жаңа жұмыс орындарының саны 95 мыңды құрады. Оңтүстік Астанада баршыға 42 мың кәсіпорындар тіркелген. Олардың 27677 нақты әрекет етеді. 20602 жеке кәсіпкер тіркелді. Бұл 2003 жылдың ұқсас периодымен салыстырғанда 48%-ғы көп. Жалпы Алматы қаласы бойынша кіші бизнес қазынаға 30 млрд теңге түсім түсірген. Бұл қашанда бюджет бойынша шығындарын жабады.

Сондай-ақ шағын кәсіпорындардың тіркелуінің көптігі Астанада, Оңтүстік Қазақстан облысында, шығыс Қазақстан, Қарағанды және Павлодар облыстарында бақыланады.

Ал өткен жыл бойынша шығыс кәсіпорындарында ең аз тіркелуі батыс- қазақстан, солтүстік – қазақстан, Қызылорда, Атырау және Маңғыстау облыстарында болды. Статистика көрсетіп отырғандай тіркелген шағын кәсіпорындар көбінесе өнеркәсіптік базасы және сауда-делдалдық қызмет дамыған аймақтарда шоғырланған. Оны біз келесі кестеден көре аламыз (20- кесте): Шағын бизнес кәсіпорындарының саны.

20-кесте

Шағын бизнес кәсіпорындарының саны

№		Барлық тіркелген кожалықтар		Олардан әрекет етушілердің саны			
				барлығы			
		бірлік	Бар/на%	бірлік	үлесі	бірлік	үлесі
1	Республика бойынша	132308	100,0	94696	100,00	46745	100,00
2	Ақмола облысы	4365	3,3	3523	3,7	2174	4,7
3	Ақтөбе облысы	4921	3,7	3787	4,0	1520	3,3
4	Алматы облысы	5844	4,4	4673	4,9	3181	6,8
5	Атырау облысы	3385	2,6	2911	3,1	1044	2,2
6	Шығыс Қазақстан	8971	6,8	6282	6,6	3674	7,9
7	Жамбыл облысы	4027	3,0	2817	3,0	1131	2,4
8	Батыс Қазақстан облысы	2848	2,2	2389	2,5	1296	2,8
9	Қарағанды облысы	8590	6,5	6585	7,0	2849	6,1
10	Қостанай облысы	5336	4,0	4038	4,3	1981	4,2
11	Қызылорда облысы	2593	2,0	2157	2,3	1269	2,7
12	Маңғыстау облысы	3639	2,8	2922	3,1	1270	2,7
13	Павлодар облысы	6549	4,9	5009	5,3	2832	6,1
14	Сол.т Қазақстан облысы	3055	2,3	2470	2,6	1238	2,6
15	Оңт.т Қазақстан облысы	11971	9,0	7737	8,2	3180	6,8
16	Астана қаласы	10082	7,6	8646	9,1	4582	9,8
17	Алматы қаласы	46132	34,9	28750	30,3	13524	28,9

Статистикалық тіркегіш деректерінде республика бойынша 2005 ж. Ақпан айының 1-ші жұлдызына дейін бизнеспен айналысатынын 132,3% мыңнан астам шағын кәсіпорын тіркелген бұл көрсеткіш өтен жылғы осы кезеңдегі деңгейден 11,8% –ға жоғары. Тіркелген кәсіпорынның 71,6% –ға жақыны жұмыс істейтін (экономикалық жүзеге асырған немесе

жүзеге асыра алатын) кәсіпорындар. Осы кәсіпорындардың жұмыс істемейтін кәсіпорындар қатарын құрайды. Белсенді жұмыс істейтін кәсіпорындардың көпшілігі(42%) саудаға автомобильді, тұрмыстық және жеке бас мүліктерін жөндейтін салаларға, өнеркәсіп саласына (12,7%) және жылжымайтын мүліктер мен операцияларға жасауға жолдау тұтынушыларға көрсететін көрсететін сапаларға (13,2%) тиесілі.

Өткен жылдың оны кезеңмен салыстырғанда, Алматы (34, 3%), Оңтүстік Қазақстан (22,4%), Батыс Қазақстан (18,7%) және шығыс Қазақстан (16,8%) облыстарында және Алматы (15,6%) қаласында белсенді жұмыс істемейтін кәсіпорындар саны қарқынды өскені байқалады.

Республиканың шағын бизнес кәсіпорындар 2004ж. 1 ақпанға есептелген дерек бойынша 478,5 мың адам жұмыспен қамтылған, бұл көрсеткіш өткен жылдың осы кезеңіндегі 5,8%-ға артты. Есептелген дерек бойынша 2005 ж. қаңтар айында өткізілген. өнімнен түскен табыс 48651,3 млн теңге болды, бұл көрсеткіш өткен жылдың өткен жылдың осы кезеңіндегіден 10,9%-ға жоғары.

Ауылшаруашылық саласында шағын бизнес жағдайы шаруа қожалықтарының өркендеуімен сипатталады. Республика бойынша 2005 ж. ақпан айының 1-ші жұлдызына дейін 149,8 мыңнан астам шаруа (фермер) қожалығы тіркелген. Оның 81,2%- дан астамы экономикалық қызметтері белсенді түде іске асыруда. Шаруа қожалықтарында малдары бойынша, немесе егін алқаптарын пайдаланатын болса, онда мұндай қожалықтар жұмыс істемейтін шаруа қожалықтар қатарына іледі. Шаруа қожалықтары туралы деректер әр облысқа жеке-жеке есептеу арқылы беріліп отыр.

Жалпы тіркелген шаруа қожалықтары мен оларда жұмыс істемейтін адамдардың саны келесі аймақтық кескін бойынша құрылған кестеден құруға болады (21- кесте):

Шаруа қожалықтары мен олардағы жұмыс бастылар

№		Барлық тіркелген қожалықтар		Олардан әрекет етушілердің саны		Әрекет ететін қожалықтарда жұмбақтылар	
		бірлік	Барлығына % – да	бірлік	Үлесі	Адам	үлесі
1	Республика бойынша	149830	100,00	121730	100,00	371890	100,00
2	Ақмола облысы	4455	2,97	2805	2,30	10540	2,83
3	Ақтөбе облысы	4587	3,06	3273	2,69	9179	2,47
4	Алматы облысы	39195	26,16	31744	20,08	96800	26,03
5	Атырау облысы	1466	0,98	1039	0,85	2261	0,61
6	Шығыс Қазақстан	13029	8,70	12218	10,04	35338	9,50
7	Жамбыл облысы	10641	7,10	8009	6,58	26700	7,18
8	Батыс Қазақстан облысы	3748	2,50	2799	2,30	9557	2,57
9	Қарағанды облысы	5540	3,70	4690	3,85	18350	4,93
10	Қостанай облысы	7887	5,26	4170	3,43	10250	2,76
11	Қызылорда облысы	1792	1,20	728	0,60	3334	0,90
12	Манғыстау облысы	727	0,48	345	0,28	660	0,18
13	Павлодар облысы	3526	2,35	2294	1,88	7850	2,11
14	Сол.т Қазақстан облысы	6050	4,04	4630	3,80	13000	3,50
15	Оңт.т Қазақстан облысы	47115	31,45	42974	35,30	128025	34,43
16	Астана қаласы	25	0,02	3	0,00	4	0,00
17	Алматы қаласы	52	0,03	9	0,01	42	0,01

Қазақстандағы қазіргі таңда кіші және орта бизнестің жағдайы дамыған мемлекеттермен салыстырғанда нашарлау болып табылады. Себебі, кіші және орта бизнестің дамуындағы кедергілер өте көп. Бұл кедергілер мемлекеттің саясатымен рыноктың инфрақұрылымының жетілмегендігінен.

Қазіргі таңда шағын кәсіпкерлік жаңа даму сатысында. Осы секторларға елеулі үлкен қаражаттар инвестициялануда. Бірақ бұл инвестициялау ассиметриялы болып отыр. Капи-

тал салымдары көбінесе осы сектор бойынша, яғни кіші және орта кәсіпкерлік сферасында сауда саласына және сервиспен шағын және қызмет көрсету бағыттары бойынша жүзеге асырылуда. Оның себебі, шағын және орта бизнестің осы сфераларында инвестициялы ақталу мерзімі қысқалау және бұл сфераларда өтемпаздықты көтеретін айналым қажаттары көп болғандықтан.

Сондай-ақ біздің еліміздегі кіші және орта кәсіпкерлік секторында инновациялық қызметті жүзеге асыру дамымаған. Жалпы инновациялық қызмет айналысатын венчурлық кәсіпорындар біздің елімізде жоқтың қасы. Бірақ болашақта мемлекеттің жүргізіп жатқан ұлттық экономиканы диферсификациялау мен модернизациялау бойынша қабылданған түрлі бағдармалар мен жүргізіліп жатқан саясатына байланысты мұндай кәсіпорындар көбейді деген үміт бар. Ал мұндай кәсіпорындар үшін кіші бизнес субъектісі болуы тиімді, себебі, венчурлық кәсіпорындар сыртқы орталық түрлі өзгерістеріне тез бейімделеді.

Жоғарыда жасалған талдау келесі тенденцияларды көрсетеді:

Белсене жұмыс істейтін кәсіпорындардың аз үлесі кезінде шағын кәсіпкерлік объектілерінің тұрақты сандық өсуі;

Сауда мен қызмет көрсету сферасында шағын кәсіпкерлік объектілерінің шоғырлануы;

Мемлекеттік органдармен өзара әрекеттесу мен салық салуды, несиелеудің шешілмеген проблемалары;

Үлкен қаржылық мүмкіндіктері бар адамдардың осы секторға инвестициялауды жүзеге асыра бастауы;

Шағын бизнеспен орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолданудың тиімсіздігі

«Сұлтан» жауапкершілігі шектеулі серіктестігі 1995 жылы 13-ші наурызда Алматы облысы Сарқан қаласында құрылды. Серіктестікті құрушы құрылтайшылар Қазақстан республикасының азаматтары – жеке тұлғалы болып табылады. Құрылтайшылар құрамы үш жеке тұлғадан тұрады. Серіктестік «Тұлпар» ауылшаруашылық өндірістік кооперативнің қайта құрылуы негізінде пайда болады.

1998 жылы 28-ші ақпанда «Сұлтан» жауапкершілігі шектеулі серіктестік болып өзгертілді.

«Сұлтан» ЖШС-нің қызметінің пәні және мақсаттары.

«Сұлтан» ЖШС-нің негізгі мақсаты бәсекеге қабілеті жоғары сапалы, халық тұтынуындағы қажетті өнімдер өндіру. Сондай-ақ шикізат түріндегі ауылшаруашылығы өнімдері тиімді әрі пайдалы мүмкіндіктерін өткізу.

Бұл негізгі мақсатқа жету үшін серіктестік келесідей қызметтерге негізделеді.

Ауыл шаруашылығы өнімдерін шығару, өндіру;

Ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеу;

Ауыл шаруашылығы өнімдерін дайындау;

Ауыл шаруашылығы өнімдерін өткізу;

Наубайханалық өндіріс;

Ет – сүт және май өнімдерін өндіру мен өңдеу;

Қоғамдық тамақтану, қонақ үй пунктерін ұйымдастыру және тағы да басқа ойын және шоу бизнес қызметтеріне басқа қызметтерді жүзеге асыруға мүмкіндігі бар.

Бұл қызметтер арқылы серіктестік халықтың, аймақтық мекемелер мен ұйымдардың қажеттілігі қанағаттандыру; жаңа жұмыс орындарын және әлеуметтік мәселелерді шешуге мақсат құрып ықпал жасайды.

Жалпы қазіргі күнде «Сұлтан» ЖШС-нің негізгі қызметі ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіруге және өткізуге негізделген. Осы негізгі қызметті серіктестіктің 94% табысының көзі болып табылады.

2005 жылдан бастап «Сұлтан» ЖШС-нің өз қызметін жетілдіруге тырысуда. Бұған серіктестік жанынан Туркия компаниясымен бірлесіп диірмен құруды айтуға болады.

Жалпы серіктестіктің қызметін ұйымдастыру келесі кестеде көрсетілген 22- кесте:

22- кесте

2005 жылғы серіктестік қызметін ұйымдастыру

Қызмет түрлері	Қызмет түсімдері (мың. т г)				Үлесі %
	1 тоқсан	2 тоқсан	3 тоқсан	барлығы	
Ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру Барлығы:	3660669	1434272	1091755	618696	100
Соның ішінде: Осімдік шаруашылығы	1496390	556089	639702	444223	62
Мал шаруашылығы	2164279	878183	452053	1742473	38

Құқықтық статусы «Сұлтан» ЖШС-гі ҚР-ның заңдарына сәйкес заңды тұлға болып табылады. Серіктестік өзін-өзі қаржыландыру және шығындарын өзі өтеу негізінде қызмет етеді. Серіктестіктің өзіндік жеке балансы несие мемлекеттерінен есептері, дөңгелек мөр. белгі, фирмалық баланс және басқа да реквизиттрелігінде бар. Серіктестік өз атынан келісін жасауға, мүмкіндік және жеке мүліктік емес құқықтары және міндетті болуы, үшінші тараптар тұлғасы ретінде сотта жауапты болуы мүмкін.

Серіктестік өзіне тиесілі мүлікпен барлық міндеттемелермен жауапты болады. Қатысушылардың қарышына серіктестік жауапты болмайды.

«Сұлтан» ЖШС-нің шаруашылық қызметі.

«Сұлтан» ЖШС-сы ауыл шаруашылық өнімдерін өндіруге негізделген серіктестік. Оның, меншігінде 841 га жер, 500 мың мал (сиыр, қой)бар. Қазіргі күйде жерге себілген өнімдер: бидай, арпа, сұлы, қант қызылшасы, сennaж сияқты өнімдер жатады. Ал мал өсіруде: қой, сиыр – бұдан алынатын өнімдерге: сүт, жүн, тері сияқты өнімдер саналады.

Серіктестіктің шаруашылық қызметін жүргізуіндегі ең негізгі қызмет шикізатты тиімді, қымбат бағамен өткізу болып табылады.

Жерді өңдеудегі көмекші өндіріс құралдарына трактор, комбайн, машина- техникалық саймандар құрап отырады. Оларды үнемі жөндеуден өткізу, басқа кооперативтердің жерін жыртуға, өнімін жинауға, жалға беру сияқты қызметтерді жүзеге асырып отырады.

Қазіргі күнде шаруашылық қызметті серіктестік жетілдіре түсуде. Бұған бидайды өсірудегі мал жинауды, өткізуі дәлел бола алады. Оны келесі кестеде көре аласыз.

23- кесте.

Шаруашылық қызметін талдау

Атауы	2005 ж	2006ж	2007 ж
	өнімнің шығуы	өнімнің шығуы	өнімнің шығуы
Бидай өсірудің барлығы	1077 тонна	1120 тонна	1379 тонна
Оның ішінде:	413 тонна	600 тонна	620 тонна
Күздік бидайы	529 тонна	390 тонна	591 тонна

Яров. бидайы	135 тонна	120 тонна	168 тонна
Яров. сұлысы	306 тонна	320 тонна	382 тонна
Люцерн арпасы	820 тонна	550 тонна	558 тонна
Сенаж	1100 тонна	15000 тонна	2500 тонна
Қағт қызылшасы			
Мал шаруашылығы:			
КРС барлығы	122 бас	150 бас	150 бас
Соның ішінде сиыр	56 бас	70 бас	54 бас
Қойдың барлығы	277 бас	300 бас	380 бас
Соның ішінде қойлар	100 бас	130 бас	150 бас
Тоқтылар	80 бас	120 бас	200 бас
Таналар	45 бас	60 бас	70 бас

Бұл кестеден көргеніміздей өнімді өндіру жыл сайын артып отыр. Бұл дегеніміз серіктестіктің жылдан – жылға экономикалық ахуалы артып, өнімді өткізу көлемі де жоғарлауда. Бүгінгі күнде серіктестіктің шаруашылығы дами түсуде.

Бұнымен серіктестік сүт өнімдері, нан өнімдері, жүн, тері сияқты өнімдерді өткізуге де көңіл бөлуде.

«Сұлтан» ЖШС-нің негізгі шаруашылық қызметі ауыл шаруашылығын жүргізу және де осы негізгі қызметтен түсетін табыс көзі 94% құрайды. «Сұлтан» ЖШС-гі ауыл шаруашылығы саласында әмбебап серіктестік саналады. Сондықтанда серіктес өсімдік, мал, бидай шаруашылығы қызметіне ерекше көңіл бөледі.

Серіктестің даму тенденциясы ретінде ауыл шаруашылығы өнімдерін дайындаудағы жоғары өнімділік болып табылады. 2003 жылы алынған өнім 2002 жылға қарағанда 28%-қа өсті. Осындай өнімділіктің жоғарылығы арқасында Түрік фирмасымен бірігіп диірмен ашуды жоспарлар отырып, және осыған байланысты инвестициялық жобалар дайындалуда.



4-сурет. «Сұлтан» ЖШС-нің басқару құрылымы

Серіктестіктің басқарудың жоғары органы – серіктістіктің қатысушыларының жалпы жиналысы. Қатысушылардың жалпы жиналысы серіктестіктегі ғалымдық мәселелерді шешуге және серіктестіктің мақсаты, миссиясының анықтауды жүзеге асырылады.

«Сұлтан» ЖШС – індегі ынталандыру шаралары. «Сұлтан» ЖШС – гі негізінен 37 адам қызмет жасайды. Олардың орташа айлығы 12 мың теңге шамасында айналады.

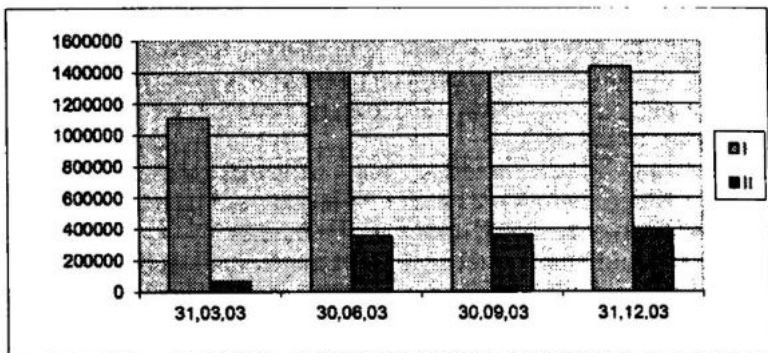
Әрбір кәсіпорын немесе ұйым өз қызметкерлерінің өнімділігін арттыру үшін ынталандыру шараларын жүргізіп отырады. Сол сияқты «Сұлтан» ЖШС – де де ынталандыру шаралары дұрыс дұрыс жолға қойылған.

Серіктестік персонал мәселесінде ұйымдастырудың формасы мен әдісін анықтайды. Жалақы төлеу және еңбекті материалдық ынталандыру тарифтік қойылымдар мен окладтың көлемін премиялар мен серіктестік жұмысшыларының айлық төлемдерін, жұмыс күні және жұмыс аптасының ұзақтығын, төленетін және басқа да демалыстардың тізбегін жасауда серіктестік үнемі қызметкерлерге және жұмысшыларға көп көңіл бөледі.

Жұмысшыларда әлеуметтік жағынан қорғау серіктестіктің негізгі мақсаты. Серіктестік жұмысшыларын ынталандыру барысында қосымша жалақы төлеу, қиын жағдай туындаса сол жұмысшының отбасына көмек беру сияқты шараларды жүзеге асырады.

Бұл шаралар еңбек өнімділігінің артуына, жұмысшылардың отбасылық жағдайын көрсетуге, табыстылықтың, отбасылықтың артуына зор ықпалын тигізеді.

«Сұлтан» ЖШС – нің қаржылық жағдайын талдау. Серіктестік өзінің 6 жылдық ғұмырында өзіндік құралдарының көлемін тұрақты өсіріп отырды. Өзіндік құралдарының өсуі серіктестіктің қаржылық тұрақтылығын арттыруда. 2005 өзіндік құралдар 28,06% – ға өсті, немесе бұл 1435 миллион теңгені құрады. 2005 жылдың таза табысы 396 миллион теңгенің шамасында болды. Енді бұны графикте көрсетейік.



5-сурет. Өзіндік құралдар мен таза пайда көлемінің динамикасы

Қазіргі күнде «Сұлтан» ЖШС – інің қаржылық қоры 10 000 000 теңгені құрайды. Серіктестіктің қаржылық құралдарының түсімі ауыл шаруашылығы өнімдерін өткізуден түседі. Жалпы бұл түсімдер серіктестіктің негізгі қызметінен түседі десе де болады. Себебі жылда егілген өнім жыл аяғында міндетті түрде өткізіліп отырады.

Осы жағдайды келесі кестеден көруге болады.

«Сұлтан» ЖШС – нің 5 жылдық негізгі көрсеткіштері

Атауы	2002 ж		2003 ж		2004 ж		2005 ж		2006 ж	
	Өлшем бірлігі	Өнімнің шығуы	Өлшем бірлігі	Өнімнің шығуы	Өлшем бірлігі	Өнімнің шығуы	Өлшем бірлігі	Өнімнің шығуы	Өлшем бірлігі	Өнімнің шығуы
Бидай, барлығы	95 Га	1355тг	865га	1137тг	813га	1077тг	800га	1120тг	841га	1379тг
Соның ішінде қыстық бидай	565 га	872тг	450га	668тг	325га	413тг	400га	600тг	481га	620тг
Яров бидайы	121 га	172тг	280га	306тг	358га	529тг	300га	390тг	170га	591тг
Ячмень бидайы	265 га	311тг	135га	163тг	130га	135тг	100га	130тг	190га	168тг
Люцерн арнасы	187 га	183тг	187га	191тг	147га	306тг	147га	120тг	157га	382тг
Сенаж	-	282тг	-	510тг	-	820тг	-	550тг	-	558тг
Қант қызылшасы	30 га	609тг	16га	185тг	40га	1100тг	50га	1500тг	80га	2500тг
Нан бөлке өнімі	Бөлке	86000	Бөлке	91000	Бөлке	100315	Бөлке	115500	Бөлке	106000
Мал шаруашылығы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сыыр, барлығы	Бас	59	Бас	76	Бас	122	Бас	150	Бас	150
Соның ішінде сыыр	Бас	8	Бас	28	Бас	56	Бас	70	Бас	54
Тоналар	Бас	12	Бас	26	Бас	41	Бас	60	Бас	45
Сүт	Тонна	24	Тонна	39	Тонна	69	Тонна	80	Тонна	105
Қой, барлығы	Бас	152	Бас	214	Бас	277	Бас	300	Бас	202
Соның ішінде тоқты	Бас	100	Бас	100	Бас	100	Бас	130	Бас	134
Қой	-	-	Бас	75	Бас	80	Бас	120	Бас	70
Жалақы	Мың тг	19920,0	Мың тг	1888,0	Мың тг	2768,0	Мың тг	3500,0	Мың тг	5189,0
Өткізу	Мың тг	10217,0	Мың тг	17300,0	Мың тг	20136,0	Мың тг	22000,0	Мың тг	35000,0
Пайда	Мың тг	110,0	Мың тг	228,0	Мың тг	350,0	Мың тг	650,0	Мың тг	1900,0
Бюджетке төленер	Мың тг	330,0	Мың тг	610,0	Мың тг	832,0	Мың тг	850,0	Мың тг	1100,0

Серіктестіктің мәліметтері бойынша

Негізгі көрсеткіштер кестеден көргеніміздей жылдан – жылға артып отыр. Бұл серіктестіктің тұрақты, әрі тиімді жұмыс істеуінің жемісі болып саналады. Серіктестіктің жер көлеміне, мал басының, нан, сүт өнімдерінің өсуі қаржылық тұрақтылықты арттырып, тиімді жұмыс істеуге мүмкіндік беруде.

Серіктестіктің таза табысы келесі қорларды құруға пайдаланылады.

- резервтік (сақтандыру);
- өндірісті дамыту;
- әлеуметтік дамытуға;
- тұтынуға;
- премиялар төлеуге.

Және басқа да қорлар құрылтайшылардың шешімінен құрылады.

25-кесте

Жалпы капитал мен айналым құралының көлемі мен құрылымы.

Көрсеткіштер атауы	Көрсеткіштер мәні (мың тг)
Жарғылық қор	10 000 000
Резервтік капитал	35 936
Қосымша капитал	331 610
Бөлінбеген таза пайда	636 552
Капиталдың жалпы саласы	10 436 198

Айналым құралдары өзіндік жеке көздерден өткізу түсімдерінен құрылады.

Серіктестіктің шығыс пен табыс көздері 2005 жылы жалпы табыс 59% – ға және 17011 мың теңгені құрады.

Жалпы бұл көрсеткіш келесі кестеде берілген:

26-кесте

Серіктестіктің шығыс пен табыс көздері

Көрсеткіштер атауы	Көрсеткіштер мәні
Табыс. мың теңге	4802769
Жалпы пайда (мың теңге)	17011
Таза пайда(бөлінбеген пайда)(мың тг)	1746

Активтердің рентабельділігі%	0,01
Өзіндік капиталдық рентабельгі%	0,08
Өнімнің рентабельділігі (сату)%	22,6
Өткізілім қоры%	1617

2005 жылы ауыл шаруашылығы өнімдерін өткізу қызметтерінен түскен табыс мөлшері 1% – ға өсіп отыр.

2005 жылы «Сұлтан» серіктестігі үшін дамуында табысты жыл болып табылады. Табыстың көп бөлігін егінді өткізуден түскен түсімдер құрайды. Соның ішінде бидайды өткізу 11836 млн. тг құрайды.

Ал шығын бөлігі келесі кестеде көрініс тапқан.

«Сұлтан» ЖШС – нің 2004жылғы шығындар тізбегі

	жлалаы	ГСМ	З/ч	Э-энер	тұлым	аморт	Баска да	сү	Жем	барлығы	Есептел меген	өнімнің шағыу шент/ мен	Көлемі ф/ял/ зыч	Нәтиже		өшілдік құрм 1 шент- шент- мерте
Құмстық бидай	587482	495212	272574	43150	750110	73962	3323902			5545398		Құмстық бидай қап	7900 7230			767,08
Ярлық бидай	522367	440322	242363	38377	665970	65769	783965	38093		2797226		Ярлық бидай	4590 4270			655,03
Сұлы	204027	171982	68762	14988	260506	-	-	22900		743106		Сұлы	1440 1250			594,0
Соя	115481	97578	53709	8485	147805	14575	158384	4000		600017		Соя	370 220			2728
Егін б/ шабарғы	1429357	1205094	637408	1650000	1824391	154312	4269867	64993		9686000		Барлығы	-	387,0		-
												Тұқым	3196	-		198,68
												Сенаж	3860	-	123,0	133,42
Жем	372625	436981	227870	27248	-	110000	-	25276		1200000		Барлығы	-	1077,0		-
Қант қызыл-сы	459437	524643	-	-	220000	170000	1334970	40000		2749030		Қант қызыл-сы	12478	434,0		230,30
Өсім б/ша бар/ғы	2261414	2166718	865278	132248	2045391	430000	5604837	130269		13635050	1500000	Қант	79573	-		-
												Барлығы	-	-		-
Мал шаруашы	877616	394041	254110	44000		30740	136594		1486010	3228408		Мал өнім шығ	-	2192,0		-

Мехтол	747427	794547	596005	95991						2450874	Қызмет	-	2326,0	-	-
Доға	340200	300176	-	290000				96904		1593475	Нан бө- ке өнімі	9904	2090,2	96,0	18,0
АЭС	276000	242403	-	84000						745531	барлығы				
«Сұлтан» ЖШС б/ шія бар- лығы	4502662	3897885	1720693	6462	2045391	130269	1486010	6577680		21653338					

2004 жыл бойынша шығын көлемі табыс көлемінен неғұрлым төмен болып серіктестікке пайда әкеледі.

Жалпы 2004 жылғы шығын құрылымына қарағанда 2005 жылдың шығын құрылымы анағұрлым пайдамен шықты. Бұл келесі кестеден орын тапқан.

28-кесте

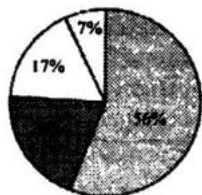
Шаруашылық қызметтер бойынша шығындар

Көрсеткіштер атауы	Шығындар	Өнімді шығару	Нәтиже	
			+	-
Егіншілік	16768000	18681000	1913000	-
Мал шаруашылығы	3503435	2105435	-	1398397
Дока нан	1979172	2293491	314319	
М/ теп	6333264	6708051	374787	
Қант қызылшасы	5573000	6720000	1147000	
Басқа да	6240000	6384100	144000	
			3893,0-1398,0	
			= 2495,0	

Жалпы бұл кестеде серіктестіктің 2004 жылға қарағанда табысты аяқтағанын көреміз. Оған себеп егін, мал шаруашылығындағы өнімнің жоғары беруі болып табылады.

Серіктестік қызметінде қаржылық экономикалық ахуал жылдан – жылға жақсаруда. Бұл жыл аяғындағы 2495,0 мың теңге табыспен аяқтағанын себебі ретінде көрініс табады. Егін шаруашылығы өнімдері сапалы әрі қуаттылығы жоғары бидай алуға мүмкіндік туғызады.

Серіктестіктің экономикалық шаруашылығы қызметін келесі диаграммадан көре аламыз. (% шамасымен)



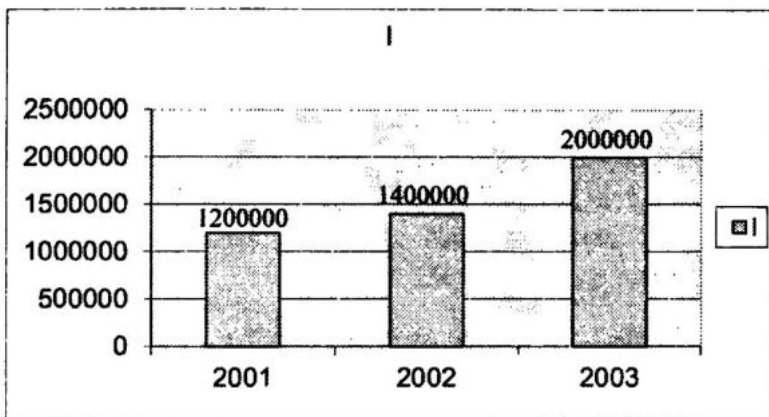
- өгін шаруашылығы
- мал шаруашылығы
- Өсімдік шаруашылығы
- басқа да қызмет түрлері

6-сурет. Серіктестіктің экономикалық шаруашылық қызметінің бағыттары

Осы диаграммадан көріп отырғанымыздай серіктестіктің негізгі қызметін егін шаруашылығы құрайды. Бұл серіктестіктің табысының 56% – ын құрап өзге қызметтерді жүргізуге себепші саналады.

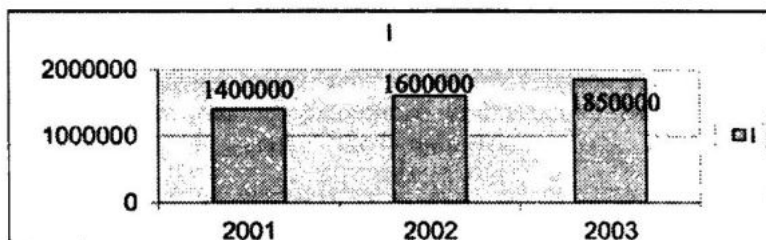
Жалпы «Сұлтан» ЖШС – сы егінді 800га жерге егіп, одан жылына 1500тн бидай алады.

«Сұлтан»ЖШС – інің негізгі қызметінің жартысынан астамын бидай (егін шаруашылығы) құрайтындықтан, одан түсетін түсімдер де 2003 жылғы көрсеткіш бойынша жоғары болды. Атап айтар болсақ, оның шамасы 2 млн теңгеге тең болды. Енді бұны келесі суреттегі графиктермен көре аламыз.



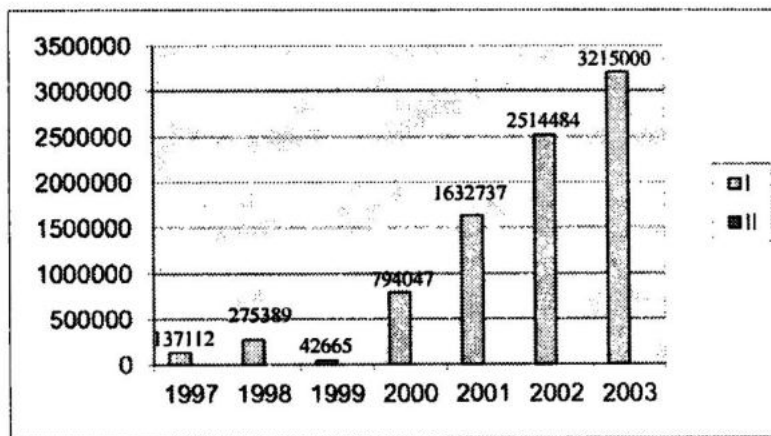
7-сурет. Егін шаруашылығынан түскен түсімдердің динамикасы

Ал серіктестіктің өзге қызмет түрлерінен түсетін түсім, яғни мал шаруашылығы, наубайханалық, сүт өнімдерін дайындау мен өсімдік өсіру сияқты қызметтерден түсетін түсім келесі графикте бейнеленген.



8-сурет. Негізгі қызмет түрлерінен түсетін түсімдердің динамикасы

Ауыл шаруашылығы саласындағы «Сұлтан» ЖШС – інің пайда мен залал динамикасы келесі суретте орын алады.



9-сурет. Пайда мен залал динамикасы (млн тг)

Серіктестік қазіргі күнде табысты жұмыс істеп, өндірілген өнімді тиімді бағамен өткізуге аса зор мән беруде. Бұл 2003 жыл серіктестіктің өмір сүру уақыттағы табысты жыл болды десе де болады.

Бұны «Сұлтан» ЖШС – інің 2004 жыл және 2005 жылдарға жасалған күтілетін есебінен көрсетуге болады. Жалпы бұл көрсеткіштер бойынша табысты аяқтауға мүмкіндік беріп отырады. Төмендегі кестелерде 2004 – 2005жылғы күтілетін есептерді салыстырсақ.

29-кесте
«Сұлтан» ЖШС-нің 2005 жылғы күтілетін есебі

Өнім түрлері	Өлшем бірлігі	Көлемі	Өнімділік	Жалпы жиын	Іш/кг бағасы	Сомасы
Егін шаруашылығы						
Қыстық бидай	га	506	15	7085	800	5668000
Яров бидайы	га	350	12	3500	800	3360000
Сұлы	га	100	12	1000	700	700000
Қант қызылшасы	га	70	200	14000	200	2800000
Көпжылдық шөптер	га	147	-	3000	120	360000
Соя	га	35	12	420	100	420000
Сенаж	-			5000	60	300000
Солома	-			500	40	20000
Басқалары	-			-		<u>100000</u> 13350000
Мал шаруашылығы						
ҚРС приплоды	бас	45		45	3000	135000
Сүт	ц	800		750	15	1200000
Салмақты ҚРС	ц	30,0		30	-	225000
Приплод кой	бас	90		90	2000	180000
Жүн	кг	400		400	70	28000
Салмақты койлар	ц	30,0		30		165000
Басқалары	-					<u>770000</u> 2703000
Басқалары	-					100000

Жалпы бұл 2004 жылмен салыстырғанда 2480000 теңгеге артық пайда әкелді, яғни толығырақ тоқтала кетсек 2005 жылы егін шаруашылығынан 13350000 пайда әкелді.

Мал шаруашылығында сомасы 2703000 мың теңгені құраса, ал 2004 жылы бұл көрсеткіштер егін шаруашылығында жалпы сомасы 11530000 мың теңгені құрады. Бұдан көргеніміздей серіктестік жыл сайын табыстылығының артуына көптеген істі тиімді жүргізілуінің нәтижесі саналады.

«Сұлтан» жауапкершілігі шектеулі серіктестігінің қазіргі күнде қаржылық жағдайы тұрақтанып, нарықтағы позициясы жоғары позициядағы кәсіпорын екенін дәлелдеп келеді. Оған сол болып отырған жағдай серіктестіктің басқаруының тиімді ұйымдастырылуының арқасында мүмкін болып отыр.

«Сұлтан» ЖШС – інің болашақтағы жоспары. «Сұлтан» ЖШС – ның қазіргі күндегі жағдайы тұрақтанып, даму үстінде. Серіктестіктің басқару деңгейін жыл сайын жетілдіру басты мәселесі болып табылады. Және де бұған құрылтайшылар аса зор мән беруде. Сонымен қатар болашақта бидайдың жаңа шыдамды, құнарлы сорттарын егуді жоспарлап отыр. Мал басын көбейту, сүт, нан, жүн өнімдерін көбейтудің арқасында серіктестіктің қызметін жетілдіру көзделуде.

Қазіргі күннің өзінде шетел фирмаларымен бірігіп (түрік фирмасымен бірге) диірмен ашуды жоспарлауда. Бұл жоспар биылғы жылдың, өзінде іске асыру көзделуде. Диірмен ашу жоспары бидайды тек шикізат күйінде ғана емес дайын өнім, ұн ретінде өткізуге де мүмкіндік береді. Сондай – ақ диірмен қарапайым халыққа да қызмет көрсетіп, серіктестіктің табыстылығының артуына да мүмкіндік береді.

Сонымен қатар мал басын көбейтіп, жүнді жуып өткізу мақсатын да болашаққа жоспар етіп қоюда. Себебі жуылмаған жүн жуылған жүннен арзан болады. Егер бұл болашақ жоспарлар жүзеге асырылса, қосымша жұмыс орындары ашылып, мемлекетке де өз пайдасын тигізіп отырады.

Жалпы бұл жоспарлардан қанша пайда алынатынын есептемес бұрын инвестициялық ахуалды бақылау қажет. Ол келесі кестеден орын алды.

Соңғы бес жылға инвестициялық көлемі

Жылдар	Инвестиция көлемі (млн тт)
1999	364476
2000	953666
2001	672182
2002	4135061
2003	2930591

Инвестициялық қызметті табысты жүргізудің арқасында табыс көрсеткіші ауыл шаруашылығына салынған өзіндік капитал 400 000 АҚШ долларын құрайды. Жалпы инвестициялаудың жоғары деңгейде болуы серіктестіктің қаржылық тұрақтылығы артуда. Инвестициялық ахуалдың жоғары болуы серіктестікке жаңа салаларға диверсификациялануына мүмкіндік береді. Жоғарыда келтірілгендей диірменді алуға инвестициялау көлемі кезең – кезеңімен жүзеге асырылады. Одан түсетін ақшалай түсімдер 2005 жылғы болжау бойынша келесі кестеден орын алды.

2005 жылға болжанған ақшалай түсімдер

Кезең	Ақшалай түсімдер (АҚШ доллары мың)
1 тоқсан 2005	8,024
2 тоқсан 2005	11,704
3 тоқсан 2005	4,554
4 тоқсан 2005	17,094

Ақшалай түсімдердің негізгі көзі ауыл шаруашылығы өнімдерін өткізу мен диірмен қызметінен түседі.

Серіктестіктің тұтынуына әсер етуші ақшалай құралдардың факторлары.

Болжаланбаған ірі көлемді төлемдер(шаруашылық қызметіне байланысты)

инвестицияның мақсатты жұмсалуды

акция құралдарының өзін алудың мүмкіндігі

құралдарға салынған инвестициядан түскен түсімдер.

Банктен несие алу мүмкіндігі

Сонымен серіктестіктің үнемі дамып отыруы халық тұтынатын негізгі тағам саналатын нан өнімдерін өндіруге де мүмкіндігі болады. Сүт өнімдері де қолға алынуда.

2.2. «Сұлтан» ЖШС – тің қазіргі жағдайы (сандық талдау)

«Сұлтан» ЖШС ауыл шаруашылық саласындағы кәсіпкерлік субъект болып табылады. Бұл жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің негізгі (операциялық) қызметіне егін шаруашылығы, мал шаруашылығы, өсімдік шаруашылығы жатқызылады. Мәселен, өткен 2006 жылдың қорытындылары бойынша жоғарыдағы шаруашылық- экономикалық қызметтердің бағыттарындағы егін шаруашылығы 56% – ті, мал шаруашылығы 20% – ті, өсімдік шаруашылығы 17% – ті және де басқа қызметтер 7% – ті алады. Шаруашылық қызметтің осы бағыттары бойынша үлестеу мен ең басымдысынан бастап ранжирлеу өткізу көлемі бойынша жүзеге асырылған. Бұл мәліметтерден көріп отырғанымыздай шаруашылық – экономикалық қызметтің бағыттарына ең басымдысы егін шаруашылығы болыпты. Мұндай жағдайдың қалыптасуын ең бастысы осы бағыттың жүзеге асырудың басқа қызмет бағыттарын асыруға қарағандағы жоғары рентабельділік. Егін шаруашылығы қызметінің жоғары рентабельділігіне өткен жылғы бидай нарығындағы қолайлы конъюнктура, яғни бидай ауыл шаруашылық өніміне жоғары Қазақстан нарығындағы бағалар себепші болды. Көріп отырғанымыздай бұл серіктестіктің операциялық қызметі әр тараптанғандығымен және нарықтың конъюктурасына тез бейімдену қабілетімен сипатталады.

Енді бұл шаруашылық субъектінің көрсеткіштерін таңдауға көшейік.

Бұл көрсеткіштерді келесі кестелерден көруге болады. (32,33, 34- кестелер)

32-кесте

2002 – 2005жж «Сұлтан» ЖШС – інің негізгі көрсеткіштері

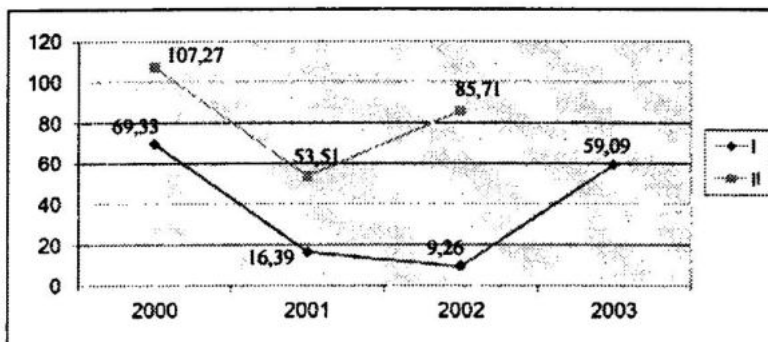
Көрсеткіштер	2002	2003	2004	2005
Өткізу көлемі	10217,0	17300,0	20136,0	22000,0
Пайда	110,0	228,0	350,0	650,0

Бұл өткізу көлемдері бойынша және пайда динамикалары бойынша өсу мен өнім қарқындарын есептейік.

33-кесте

Өткізу көлемдері мен пайда динамикаларының өсу мен өсім қарқындары

Көрсеткіштер	2000		2001		2002	
	өсу	өсім	өсу	өсім	өсу	өсім
Өткізу көлемі	169,33	69,33	116,39	16,39	109,26	9,26
Пайда	207,27	107,27	153,51	53,51	185,71	85,71



- ▲ – өткізу көлемінің өсу қарқындары
- – пайда көлемінің өсім қарқындары.

10-сурет. Өткізу және пайда көлемдерінің өсім қарқындары бойынша динамикасы

Бұл иллюстрациялардан көріп отырғанымыздай өткізу көлемдерінің және пайданың өсім қарқындары 3 жыл ішіндегі деңгейлері мен ауытқулары өте жоғары. Былай болудың басты себебі, ауыл шаруашылығындағы экономикалық емес факторлармен түсіндіріледі (мысалы, спецификалық, климаттық жағдайлар). Келесі талдайтынымыз? Бұл 2005 және 2006 жылғы қаржылық есеп. Ол бойынша көрсеткіштерді келесі кестеден көре аламыз.

2005 – 2006 жж. баланс

Баланстың баптары	Жылдың соңына (мың тг)		өсімі% (трендер)
	2005	2006	
I бөлім. Ұзақ мерзімді активтер	7101	12722	79,16
II бөлім. Тауарлық – материалдық запастар	11530	12047	4,48
III бөлім. Ақша қаражаттары	3099	174	-94,39
IV бөлім. Дебиторлық берешектер	2286	21508	840,86
Барлығы (активтер) (I+II+III+IV)	24016	46451	93,41
I бөлім. Меншікті капитал	21741	38249	75,93
II бөлім. Ұзақ мерзімді міндеттемелер	-	-	-
III бөлім. Ағымдық міндеттемелер	-	-	-
IV бөлім. Салықтық берешек	957	420	-56,11
V бөлім. Алынған аванстары бойынша есеп айырысулар	-	-	
VI бөлім. Болашақтағы периодтар бойынша табыстар	-	-	
VII бөлім. Несиелік бюджет	1318	7782	490,44
Барлығы (пассивтер) (I+II+III+IV+V+VI+VII)	24016	46451	93,41

Осы баланстан көріп отырғанымыздай сыртқы қарыздың көздерден тартылған қаражаттар жоқ және несиелік берешектің пассивтердегі үлесі өте төмен. Бірақ несиелік берешек 2006 жылы күрт өскені көрініп тұр, бұл ең алдымен кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығының жоғарлануынан болды. Ал инвестициялық көркемділігінің жоғарлауы серіктестіктің қаржылық жағдайының жақсаруына байланысты. Соңғы туралы талдауларды төмендегі коэффициенттік талдаудан көруге болады.

Бұл екі жылдық баланс бойынша ұзақ мерзімді активтер 79,16% – ға, тауарлық материалдық запастар 4,48% – ға, ақша қаражаттары – 94,39% – ға, дебиторлық берешек 840,86% – ға және жалпы активтер 93,41% – ға өскен. Көріп отырғанымыздай активтердің ішінен ең жоғары өсім қарқыны дебиторлық берешекте болып тұр. Мұндай жағдай, яғни дебиторлық бере-

шектің күрт өсуі «Сұлтан» ЖШС – тің өз өнімдерін қарызға беруінен болып тұр. Бұл болса, кәсіпорынның болашақта сапасыз активтердің көбеюіне алып келуі мүмкін. Сондай – ақ осындай тенденция болашақта айналмалы қаражаттардың тапшылығына алып келуі мүмкін.

Ал активтер ішінен ең төмен өсім қарқыны тауарлық материалдық запастарда болып тұр. Бірақ бұл төмен деңгей біздің пікіріміз бойынша қауіпті емес.

Пассивтерге келетін болсақ, ең жоғары өсім қарқыны несиелік берешекте болып тұр. Бұл тенденция біздің пікіріміз бойынша несие алудың шарттары мен несиенің сыйақысының 2002 жылмен салыстырғанда төмендеуіне байланысты. Бұл жақсы қарқын. Себебі несие алудың осындай күрт өсуі «Сұлтан» ЖШС – тің инвестициялық тартымдылығының 2004 жылмен салыстырғанда жоғарлауымен байланысты.

Ал ең төмен өсім қарқыны пассивтер бойынша салықтың берешекке тиесілі. 34 – кестеден көріп отырғанымыздай салық берешегі 2005жылы және 2006 жылмен салыстырғанда 56,11% – ға азайған. Бұл болса, кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығын жоғарлатады.

Енді бұл көрсеткіштерден коэффициенттік қаржылық талдауға көшуге болады. Ең алдымен басты коэффициенттер болып табылатын «Сұлтан» жауапкершілігі шектеулі серіктестігінің рентабельдігін талдайық.

Коэффициенттік талдаудың бірінші қадамында.

Біз келесі индикаторлардың динамикасын қарастырамыз: Серіктестіктің таза рентабельділік нормасының 1999 – 2000 жыл аралықтарындағы динамикасы.

Меншікті капиталдың табыстылығы (ROE).

Активтердің табыстылығы.

Таза рентабельділік нормасы таза пайданың өткізу көлеміне қатысын табу арқылы шығарылады. Оның формуласы келесідей түрде жазуға болады.

$$H_{m.p} = \frac{ТП}{ӨК},$$

мұндағы, $H_{m.p}$ – таза (нетто) рентабельділіктің нормасы;

ТП – таза пайданың сомасы;

ӨК – өткізу көлемі.

Осы формуланы қолдану арқылы 32 – кестесіндегі мәліметтерден рентабельділіктің деңгейлерін анықтайық.

1999 жылдың нәтижелері бойынша «Сұлтан серіктестігінің таза рентабельділігі төмендегідей болды.

$$H_{т.р} = \frac{110_{\text{мың}}}{10217_{\text{мың}}} = 0,0107663, \text{ яғни } 1,08\%$$

2000 жылдың нәтижелері бойынша «Сұлтан» серіктестігінің таза рентабельділігі ($H_{т.р}$) келесідей түрде қалыптасқан:

$$H_{т.р} = \frac{228_{\text{мың}}}{17300_{\text{мың}}} = 0,0131791, \text{ яғни } 1,32\%.$$

2001 жылдың қорытындыларына сәйкес осы шаруашылық субъектінің нетто рентабельділігі мынадай деңгейге жетті.

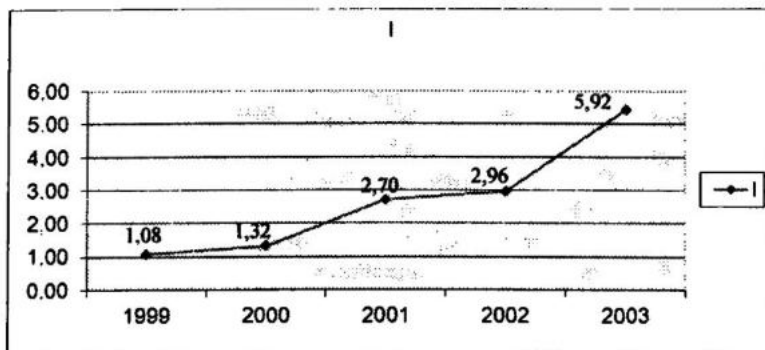
$$H_{т.р} = \frac{544_{\text{мың}}}{21136_{\text{мың}}} = 0,0270162, \text{ яғни } 2,70\%$$

Ал 2002 жылғы мәліметтер бойынша «Сұлтан» серіктестігінің нетто рентабельділігінің нормасы келесі деңгейде болды.

$$H_{т.р} = \frac{650_{\text{мың}}}{22000_{\text{мың}}} = 0,0295454, \text{ яғни } 2,96\%$$

Ал өткен жылы $H_{т.р}$ 5.42% – ға тең болды.

«Сұлтан» серіктестігінің нетто рентабельділігі коэффициенттік талдау көрсетіп отырғандай барған сайын жоғарлап келе жатыр. Мұндай жағдайдың қалыптасуы біздің пікіріміз бойынша ең бастысы осы серіктестіктің егін шаруашылығының оның операциялық қызметінде басымды болуынан. Ал егін шаруашылығының пайдалылығы жоғары болуының, себебі бидай нарығындағы соңғы жылдар бойынша жоғары бағалардың болуынан. Бұл тенденцияны графикалық түрде көрсетуге болады. (І сурет):



11-сурет. «Сұлтан» ЖШС – тің нетто рентабельділігінің динамикасы.(%)

Келесі талдайтын көрсеткішіміз – бұл «Сұлтан» кәсіпорының меншікті капиталының табыстылық (ROE) * және жарғылық капиталдың рентабельділігі. Ол екеуі формулалар арқылы табуға болады.

$$ROE = \frac{ТП}{\text{меншікті капитал}}$$

$$\text{Жарғылық (нетто) капиталдың табыстылығы} = \frac{ТП}{НК}$$

Мұндағы, ТП – таза пайда;

ROE – меншікті капитал табыстылығы;

НК – нетто(немесе жарғылық) капитал;

2002 жылдың қорытындыларына сәйкес «Сұлтан» серіктестігінің меншікті және нетто капиталдарының табыстылықтары келесідей деңгейлерге жеткен.

$$ROE = \frac{650\text{мың}}{21741\text{мың}} = 0,0299346, \text{ яғни } 2,99\%$$

Жарғылық капиталдың рентабельділігі

$$= \frac{650\text{мың}}{10000\text{мың}} = 0,065, \text{ яғни } 6,5\%.$$

2003 жылдың нәтижелері бойынша бұл шаруашылық субъектінің меншікті және нетто капиталдарының рентабельділіктері төмендегідей деңгейлерде болды:

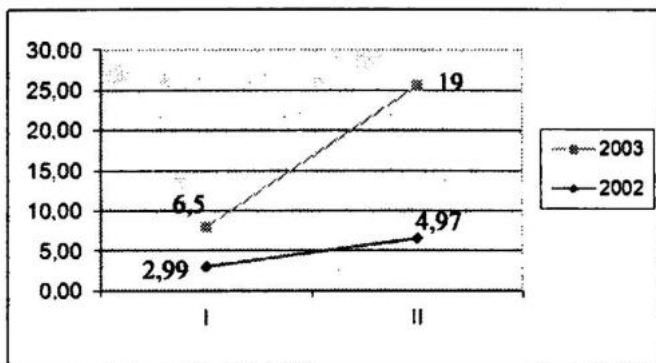
$$ROE = \frac{1900_{\text{мың}}}{38249_{\text{мың}}} = 0,0496745, \text{ яғни } 4,97\%$$

Жарғылық капиталдың табыстылығы

$$= \frac{1900_{\text{мың}}}{10000_{\text{мың}}} = 0,19, \text{ яғни } 19\%$$

Бұл талдау нәтижелері көрсетіп отырғандай жалпы капиталды бұл серіктестікпен рентабельді тұрғыда қолданылады. Осы жердегі көзге түсіп, назар аудартатын ең негізгі момент жарғылық немесе нетто капиталдың жоғары рентабельділігі 2002 жылы ол 6,5% – ға, ал 2003 жылы 19% – ға тең болды. Соңғысының мәні мынада: «Сұлтан» серіктестігінің жарғылық капиталды тиімді пайдалануы.

Сонымен, «Сұлтан» серіктестігінің капиталды соның ішінде брутто және нетто капиталды» қолданудың тиімділігінің динамикасын жоғарыдағы талдаудың нәтижелері бойынша келесі суретте графикалық түрде бейнелеуге болады:



■ - нетто капиталдың табыстылығы; ◆ - ROE*

12- сурет. «Сұлтан» ЖШС – інің капиталды қолданудың динамикасы.

Кoeffициенттік талдаудың екінші қадамында біз іскерлік ауыртпалық көрсеткішін қарастырамыз. Индикатор активтерді

* ROE – таза пайда сомасының брутто капиталға қатынасы.

басқарудағы қарыздық капиталдың ролі мен әсерін көрсетеді. Іскерлік ауыртпалықтың коэффициенті кәсіпорын міндеттемелер соммасының активтер соммасына қатынасы ретінде табылады. Оның формуласы төмендегі түрде жазылады.

$$IA_k = \frac{M}{A},$$

мұндағы, IA_k – іскерлік ауыртпалықтың коэффициенті;

M – міндеттемелер;

A – активтер.

2002 жылдағы «Сұлтан» серіктестігінің мәліметтеріне сәйкес (IA_k) іскерлік ауыртпалықтың көрсеткіші келесі деңгейге жетті.

$$IA_k = \frac{2275_{\text{мың}}}{24016_{\text{мың}}} = 0,0947285, \text{ яғни } 9,5\%$$

2003 жылдың мәліметтері арқылы шығарылған бұл индектордың деңгейі төменгідей болған.

$$IA_k = \frac{8202_{\text{мың}}}{46451_{\text{мың}}} = 0,1765731, \text{ яғни } 17,66\%$$

Осы коэффициенттік талдаудан көріп отырғанымыздай 2002 жылы «Сұлтан» серіктестігінде қарыздық капиталдың активтерді басқарудағы үлесі 9,5% болды. Ал 2003 жылы ол 17,66% – ға жетті. Бұл сыбағалы үлестер мардымсыз болып табылады да, несие алудың проблемалары және қиындықтары мен түсіндіріледі. Бұл жердегі 2003 жылы үлестің 17,66% – ға жетудің, яғни үлестің өсуіне себеп болған басты фактор – бұл кәсіпорынның қаржылық жағдайының жақсаруы және мемлекеттің ауыл шаруашылығына қатысты саясатының тиімді жүзеге асуы.

Қаржылық – экономикалық талдаудың үшінші қадамында біз «Сұлтан» жауапкершілігі шектеулі серіктестігінің төменпаздығын (немесе өтімділігін) қарастырамыз. Талдаудың осы қадамында біз «Сұлтан» кәсіпорынның төмен қабілеттілігін зерттейміз. Бұл зерттеу кезінде біз төменпаздықтың келесідей екі коэффициентін пайдаланамыз:

- ағымдық төлемпаздық көрсеткіші;
- тез төменпаздық көрсеткіші.

Бірінші индектор кәсіпорынның ағымдағы кезеңдегі қысқа міндеттемелерін орындаудың қабілеттілігін сипаттайды.

Екіншісі болса, шаруашылық субъектінің дәл қазір міндеттемелерін орындауда қабілеттілігін сипаттайды. Ағымдық өтемпаздық коэффициенті қысқа мерзімді немесе ғылымдық міндеттемелер мен өтімді (немес қысқа мерзімді) активтерінің ара қатынасы арқылы табылады. Математикалық тұрғыда бұл коэффициент ағымдық қарыздың қаражаттардың айналмалы активтерді қаржыландырудағы үлесін көріп, сипаттайды. Сондай – ақ осы тұрғыдан бұл коэффициент қысқа мерзімді қарыздық қаражаттардың төлеуі үшін қысқа мерзімді активтермен қаншалықты қамтамасыз етілгендігін көрсетеді. Оны келесі формула арқылы есептеуге болады.

$$A\theta_k = \frac{AA}{A_r M},$$

мұндағы, $A\theta_k$ ағымдық өтемпаздықтың коэффициенті;

$A_r M$ – ағымдық міндеттемелер;

AA – ағымдық активтер.

2002 жылы «Сұлтан» серіктестігінің қысқа мерзімді ағымдық төлемпаздықтың коэффициенті төмендегі есептеулердің нәтижесі бойынша келесі деңгейде болған:

$$A\theta_k = \frac{16915_{\text{мың}}}{2275_{\text{мың}}} = 7,44, \text{ яғни } 744\%$$

Ал 2002 жылы «Сұлтан» жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің ағымдық өтемпаздықтың көрсеткіші төмендегі есептеулер бойынша келесіге жетен:

$$A\theta_k = \frac{33729_{\text{мың}}}{8202_{\text{мың}}} = 4,1122896, \text{ яғни, } 411\%$$

Көріп отырғанымыздай, «Сұлтан» серіктестігінің ағымдық төлемпаздығы ауыл шаруашылық секторына тән емес. Өте жоғары деңгейімен сипатталады. Әсіресе бұл көрсеткіш 2002 жыл бойынша тым жоғары. Мұндай жағдайдың қалыптасуы ең алдымен қысқа мерзімді айналмалы құралдар мен қаражаттардың көптігі мен және қысқа мерзімді (ағымдық) қарыздың капитал сомасының төмендігіне байланысты. Ал ағымдық айналмалы қаражаттардың және құралдардың көп болуының басты, себебі «Сұлтан» серіктестігі көбінесе егін шаруашылығымен айналысқандықтан, олардың тұқым запастары көп болуына? сондай – ақ бұл жылы Қазақстандық нарығында ба-

галардың төмендігі мен осы нарықтағы бидай өнімінің артықшылығына байланысты «Сұлтан» серіктестігіндегі бидайдың үлкен түсімі мен осы өнімнің запастары қоймада көп болуы да айналмалы ағымдық құралдар (активтер) сомасын көп етті. Сонымен бірге бұл жылы ағымдық активтерге кіргізілетін дебиторлық берешек сомасының үлкендігі де қысқа мерзімді активтердің сомасын үлкейтті.

Жоғарыдағы себептерге байланысты «Сұлтан» ЖШС – інің ағымдық өтемпаздық көрсеткіші жоғары болды.

Өткен 2006 жылға келетін болсақ, бұл кезеңде бидай түсімі үлкен болды. Бірақ ол түсім бойынша қоймада запастар төмендейді. Бұл жағдай 2006 жылы бидай нарығында бағалар жоғары болуына және нарықта бидайдың тапшылығына байланысты. Сондықтан бидай түсімі бойынша запастар деңгейі қоймада бұл жылы төмен болады. Сондай – ақ ағымдық өтемпаздық коэффициентінің төмендеуіне ағымдық міндеттемелердің, яғни қысқа мерзімді қарыздық қаражаттар сомасының өсуіне байланысты. Алайда жоғарыда қарастырылған факторларға қарамастан, 2003 жылы ағымдық өтемпаздық көрсеткіші жоғары болып қала берді. Оның жоғары болып қалуына ағымдық активтерге жататын дебиторлық берешектің күрт өсуі, яғни шамамен 10 есеге өсуі себепші болды. (оны 33 – кестесінен көруге болады)

Жалпы ағымдық өтемпаздықты талдау бойынша келесі қорытындыны жасауға болады:

«Сұлтан» ЖШС – інің қысқа мерзімді несиелік тартымдылығы (кредитная привлекательность) өте жоғары және бұл кәсіпорынның қысқа мерзімді несие мен қарыз алуына мүмкіндіктері көп.

Өтемпаздық бойынша келесі талдайтын көрсеткішіміз – бұл тез өтемпаздық коэффициенті. Бұл көрсетіш ағымдық ағымдық міндеттемелерді дәл қазір орындауға деген талданатын субъектінің қабілеттілігін көрсетеді. Тез өтемпаздық коэффициенті ақша қаражаттары мен ағымдық міндеттемелердің арақатынасы арқылы шығарылады. ($T\theta_k$ – ақша қаражаттары/ағымдық міндеттемелер).

2005 жылғы «Сұлтан» ЖШС – інің тез өтемпаздық индекторының деңгейін келесіден көруге болады:

$$T\theta_k = \frac{3099.мың}{2275.мың} = 1,3621978, \text{ яғни } 136\%$$

Ал 2005 жылғы «Сұлтан» серіктестігіне тез өтемпаздық көрсеткішінің деңгейін келесіден көруге болады.

$$T\theta_k = \frac{174_{\text{мың}}}{8202_{\text{мың}}} = 0,0212143, \text{ яғни } 2,12\%$$

2005 жылы «Сұлтан» кәсіпорынының ($T\theta_k$) тез өтемпаздығының жоғары болуына ақша қаражаттары сомасының тым жоғарлығы және ағымдық міндеттемелердің төмендігі себепші.

Көріп отырғанымыздай 2006 жыл «Сұлтан» ЖШС – інің тез өтімділік коэффициенті алдыңғы жылмен салыстырғанда күрт төмендейді. Мұндай жағдайдың қалыптасуына 2006 жылы несиелік берешектің 6 – дан астам есеге өсуі және ақшалай қаражаттардың 2005 жылғы 3099 мыңнан 174 мыңға дейін күрт төмендеуі себепші болды.

Қаржылық – экономикалық сараптаманың 4 – ші және соңғы қадамында. «Сұлтан» ЖШС – інің капиталы және активтері айналмалылығын талдаймыз. Бұл талдау кезінде біз төмендегі 4 коэффициентті қолданамыз:

- активтердің айналмалылық коэффициенті;
- меншікті айналмалылық коэффициенті;
- дебиторлық берешектің айналмалылық коэффициенті;
- тауарлық материалдық запастардың айналмалылық коэффициенті.

Активтердің айналмалылығы – сату көлемі сомасының активтер сомасына қатынасы арқылы шығарылады:

$$AA_k = \frac{\theta_k}{A},$$

мұндағы, AA_k – активтер айналмалылығының коэффициенті;
 θ_k – (сату) өткізу көлемі;
 A – активтер.

2005жылғы «Сұлтан» ЖШС – інің активтері жылына қанша рет айналу санын келесіден көруге болады:

$$AA_k = \frac{22000_{\text{мың}}}{24016_{\text{мың}}} = 0,9160559 \text{ рет}$$

Ал өткен 2006 жылғы «Сұлтан» ЖШС – інің активтері жылына қанша рет айналу санын төмендегіден көруге болады:

$$AA_k = \frac{35000_{\text{мын}}}{46451_{\text{мын}}} = 0,7534821 \approx 0,75 \text{ рет}$$

Бұл жерде осы көрсеткіштің 2006 жылғы мәнін 2005 жыл бойынша мәнімен салыстырғанда төмендегені көреміз. Оның басты себебі, 2005 жылы 2006 жылмен салыстырғанда активтер сомасының өсім қарқыны өткізу көлемі сомасының өсім қарқынынан жоғары болып тұр.

Меншікті капиталдың айналмалылығы – өткізу көлемі сомасының брутто капитал сомасына қатынасы арқылы анықталады.

$$MKA_k = \frac{\text{ӨК}}{MK},$$

мұндағы, MKA_k – меншікті капиталдың айналмалылық коэффициенті;

ӨК – өткізу көлемі;

MK – меншікті капитал.

2005жылғы «Сұлтан» серіктестігінің меншікті (брутто) капиталдың жылына қанша рет айналу санын келесіден көруге болады.

$$MKA_k = \frac{22000_{\text{мын}}}{21741_{\text{мын}}} = 1,01 \text{ рет}$$

Ал 2006 жылғы «Сұлтан» ЖШС – ігінің брутто капиталының жылына қанша рет айналу санын төмендегіден көруге болады:

$$MKA_k = \frac{35000_{\text{мын}}}{38249_{\text{мын}}} = 0,92 \text{ рет}$$

Бұл жерде осы көрсеткіштің 2006 жылғы мәнін 2005 жыл бойынша мәні мен салыстырғанда төмендегені көреміз. Оның басты себебі, активтер айналмалылығындағы сияқты.

Дебиторлық берешектің айналмалылығы – өткізу көлемі сомасының дебиторлық берешек сомасына қатынасы арқылы шығарылады:

$$ДБА_k = \frac{\text{ӨК}}{ДБ},$$

Мұндағы, $ДБА_k$ – дебиторлық берешектің айналмалылық коэффициенті;

ДБ – дебиторлық берешек сомасы.

2005 жылғы «Сұлтан» серіктестігінің дебиторлық берешегінің жылына қанша рет айналу санын келесіден көруге болады.

$$ДБА_k = \frac{35000_{\text{мың}}}{21508_{\text{мың}}} = 1,63 \text{ рет}$$

Көріп отырғандай 2006 ж. дебиторлық берешектің айналмалылығы 2005 жылындағымен салыстырғанда күрт төмендеген. Осының себебі келесіде: 2006 жылы дебиторлық берешектің шамамен 10 есеге өсуінен.

Тауарлық – материалдық запастардың айналмалылық коэффициенті – өткізу саласының ТМЗ – дың сомасына қатынасы арқылы табылады.

$$ТМЗА_k = \frac{ӨК}{МТЗ}$$

Мұндағы, ТМЗА_к – тауарлық – материалдық запастардың айналмалылық коэффициенті;

ТМЗ – тауарлық – материалдық запастар.

2005 жылғы «Сұлтан» ЖШС – інің тауарлық – материалдық запастары осы периодта қанша рет айналуын төмендегіден көруге болады.

$$ТМЗА_k = \frac{22000_{\text{мың}}}{11530_{\text{мың}}} = 1,91 \text{ рет}$$

Ал 2006 жылғы «Сұлтан» ЖШС – інің ТМЗ – ры жылына қанша рет айналуының санын келесіден көруге болады.

$$ТМЗА_k = \frac{35000_{\text{мың}}}{12047_{\text{мың}}} = 2,91 \text{ рет}$$

Бұл жерде осы көрсеткіштің 2006 жылғы мәнін 2005 жыл бойынша мәнімен салыстырғанда өскенін көреміз. Оның басты себебі, 2006 жылы 2005 жылмен салыстырғанда тауарлық – материалдық запастар сомасының өсім қарқыны өткізу көлемі сомасының өсім қарқынынан төмен болып тұр.

Сөйтіп, капитал мен активтер бойынша айналмалылық «Сұлтан» ЖШС – де төмен деңгейде, оның себебі келесімен түсіндіріледі: бұл кәсіпорын көбінесе егін шаруашылығымен айналысқандықтан, бұл субъект жылына тек бір рет қана алады да өткізеді.

Сонымен тауардағы қаржылық – экономикалық талдау «Сұлтан» серіктестігінің несиелік тартымдылығын және қаржылық жағдайын талдауға бағытталған. Әдетте бұндай талдауларды несиелік талдау немесе сараптау деп атайды.

«Сұлтан» ЖШС – інің бітіру жұмысының осы сұрағындағы қаржылық талдауды несие алу кезінде тәжірибеде қолдануға болады.

3.5. Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымының институттары

Қазақстан Республикасының «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңына сәйкес, Кәсіпкерлікті қолдаудың инфрақұрылымы – бұл субъектілердің дамуына жәрдемдесетін және оларға кәсіпкерліктің дамуы үшін қажетті қызмет көрсететін және кәсіпкерлік ортаның тыныс тіршілігіне орта мен жағдайды қамтамасыз ететін ұйымдар мен бірлестіктердің жиынтығы.

Олардың қызметтеріне жеке кәсіпкерлік істі ұйымдастыруға жәрдемдесу, коммерциялық негізде құқық, маркетинг, инжиниринг және менеджмент аясындағы ақпаратпен қамтамасыз ету, материалды-техникалық, қаржылық және т.б. ресурстармен қолдау көрсету кіреді.

Экономикалық дамудың осы кезеңінде мемлекеттің негізгі рөлі кәсіпкерлікті қолдаудың инфрақұрылымдарын жасау болуы тиіс.

Қазіргі уақытта кәсіпкерлікті қолдау саласында көптеген түрлі институттар бар, қолдаудың базалық қағидағтары, нысандары мен тетіктері қалыптасқан.

Институттардың құрылымының функционалдық бағытына байланысты инфрақұрылымдар былай айқындалады:

- қаржы институттары;
- қоғамдық ұйымдар, салалық қауымдастықтар;
- бизнес-инкубаторлар, индустриялық және технологиялық парктер;
- ақпараттық-талдамалық маркетингтік, консалтингтік, оқыту орталықтары;
- халықаралық институттар.

Мемлекет бастамасы бойынша құрылған қаржы институттары мынадай ұйымдардан көрінеді:

- «Шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры» акционерлік қоғамы және оның өңірлік бөлімшелері;

- лизингтік компаниялар;

- микрокредиттік және микроқаржы ұйымдары.

«Шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры» (бұдан әрі – Қор).

Қор қызметінің негізгі мақсаты – өз қаржы қаражатын және мемлекеттің шағын кәсіпкерлікті дамытуға бөлген қаражатты тиімді пайдалану.

Қордың барлық облыс орталықтарында және Астана қаласында бөлімшелері бар. Қордың несие портфелі өз қаражаты, республикалық бюджет қаражаты және Еуропа Қайта Құру және Даму Банкі, Азия Даму Банкі қарыздары есебінен 2005 жылғы 1 қаңтарда 15,4 млрд. теңге құрады. ЕҚКДМ-мен қарыз туралы келісімге сәйкес 2005 жылы үлкен қаржы ресурстары кетуі күтілуде.

Қордың қаражаты шағын кәсіпкерліктің қалыптасу процесінде оң рөл атқарды, бірақ соңғы қарыз алушы үшін пайыздық ставкаларды нақты төмендетуді қамтамасыз етпеді және ұзақ мерзімді өндірістік жобаларды іске асыруға жәрдемдеспеді.

Қор қызметі басталғаннан бері қазіргі уақытта тек ғана өз қаражаты есебінен 6,3 млрд. теңге сомаға 577 жоба қосымша қаржыландырылды. Аталған қаражат бойынша ағымдағы берешек 5,9 млрд. теңге құрайды.

Берілген қаражаттың салалық құрылымы мынадай: қаржыландырудың негізгі көлемі өнеркәсіптік өндіріске – 39%, ауыл шаруашылығы және ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеуге – 29,5%, қызметтер мен көлік саласына – 23% келеді.

Қордың шағын кәсіпкерлік субъектілерін қаржылай қолдауы республиканың барлық өңірлерінде 250 мың жұмыс орнын құруға мүмкіндік берді.

Қордың проблемалары: бұл – оларда кепілдік қаражаттын жеткіліксіздігі салдарынан шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін инвестициялық қаражаттың қолжетімсіздігі.

Микрокредиттік және микроқаржы ұйымдары елдің кредит беру жүйесінің 3-ші деңгейі болып табылады және банк секторы мүдделілігінің бірқатар объективті факторларын (мол әкімшілік шығыстар, кредиттік тарихтың, рентабелді жобалар және өтімділікті қамтамасыз етудің болмауы) қамтымаған кәсіпкерлердің қаржы қызметтеріне қажеттілігін қанағаттандыруға тартылған. Ұсақ кәсіпкерлер үшін өз капиталы,

гранттары мен бағдарламаларға қатысушылардың жарналары есебінен кредит беруді жүзеге асыратын микрокредиттік және микроқаржы ұйымдары кредиттік қатынастар жүйесі деңгейін мемлекет тарапынан аз реттелуші болып табылады. Сонымен қатар, жоғары операциялық және үстеме шығыстар, қарыз берушілердің нысаналы топтарына қызмет етумен байланысты тәуекелдерді ескере отырып, аталған операциялардың қызметі басқа кредиттік мекемелердің қызметімен салыстырғанда шығын көлемі көп болып табылады. Сондай-ақ микрокредиттік және микроқаржы ұйымдары өз қызметінде микро кредиттер берумен қатар өз тәуекелдерін төмендету үшін әлеуетті қарыз алушыларды шағын бизнесті жүргізу жөнінде оқытумен және консультациялық көмектер көрсетумен айналысады. Осылайша экономикалық міндеттерді шешумен қатар микрокредиттік және микроқаржы ұйымдары кәсіпкерлік бастаманы дамытуға, халықтың экономикалық белсенді бөлігінің өз-өзін жұмыспен қамтуын қамтамасыз етуге оның жалпы өмір сүру деңгейін арттыру мен кредиттік мәдениетке баулуға бағытталған әлеуметтік міндеттерді шешуге тартылған. Сондай-ақ микрокредит беру саласын дамыту міндеттерінің бірі ұсақ қаржы делдалдарын заңдастыру және көлеңкелі сектордан шығару болып табылады.

Қазақстан Республикасы Мемлекеттік статистикалық тізілім мәліметтері бойынша микрокредиттік ұйымдардың саны 2005 жылғы 1 қаңтарда 177 бірлікті құрады, олардың нақты жұмыс істейтіндері 40,7% (72 бірлік) құрайды, уақытша бостары – 10,2% (18 бірлік), бір ұйым тарау процесінде, қалғандары қалыптасу сатысында.

Микрокредиттік және микроқаржы ұйымдарының проблемалары – осы уақытқа дейін микрокредит беру жүйесінің дамуын тежейтін негізгі факторлар микрокредит беру жүйесінің дамуына тұжырымдамалық қағидастарды, әлеуетті инвесторлар үшін микрокредиттік ұйымдардың одан әрі тартымдылығын арттыру үшін аталған саланы мемлекет тарапынан кешенді қолдаудың болмауы.

Микрокредит беру саласын дамыту проблемалары, бұл:

- одан әрі орналастыру үшін қорлардың тапшылығы мен қымбаттылығы;
- микрокредиттік ұйымдарының қаражатының жеткіліксіздігі;

микрокредиттік ерекшелікпен таныс білікті кадрлардың жетіспеушілігі;

микрокредиттік жүйеге қатысушылар үшін әдістемелер мен оқыту бағдарламаларының болмауы;

техникалық және ресурстық базаның болмауы;

микроқаржы саласының жағдайын, үрдістері мен оның дамуының перспективаларын, олардың дамушы құрылымына жетекшілік ететін бірыңғай органның және оларды бағалау әдісінің болмауы;

дамыған мониторинг жүйесінің, ішкі бақылаудың болмауы;

қаржы ресурстарын тартуға қиындықтар туғызатын отандық банктер мен басқа да банктік емес ұйымдардың микрокредиттеу ұйымдарымен әлсіз өзара іс-әрекеті;

микрокредиттік ұйымдардың мемлекеттік басқару органдармен және мемлекеттік даму институттарымен ынтымақтас-тығының пысықталмаған кестесі.

Қоғамдық ұйымдар мен салалық бірлестіктер (қауымдас-тықтар) азаматтық қоғам қалыптастыру мәселелерінде әлеу-меттік проблемаларды шешуде мемлекет пен азаматтар ара-сындағы байланыстырушы рөл атқарады және кәсіпкерлік ортада қоғамдық қатынастарды реттеу тетіктерінің бірі болып табылады.

Қазақстандық үкіметтік емес қоғамдық ұйымдар салыс-тырмалы түрде әлі жас. Қазіргі ұйымдардың көпшілігі соңғы бес жылдың ішінде тіркелген және кәсіпкерлікті дамыту жоба-ларын іске асыруда жеткілікті тәжірибе жинақтаған жоқ, мем-лекеттік органдар үшін де, және нысаналы аудитория үшін де байсалды әріптестік имидж құрған жоқ.

Сондықтан үкіметтік емес қоғамдық ұйымдар бытыраңқы, бір-бірімен байланыссыз әрекет етеді, олардың қызметі бір біріне қайшы келеді. Қазақстандық үкіметтік емес қоғамдық ұйымдардың едәуір бөлігі шетелдік және халықаралық донор-лық ұйымдардың гранттары үшін бәсекелеседі, осыған байла-нысты олар шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің нақ-ты проблемалары мен қажеттіліктеріне емес донордың мис-сиялары мен бағдарламаларымен үндес жобаларды әзірлейді және іске асырады.

Қазіргі уақытта экономиканың басым салаларын дамыту-да және нақты шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерін ал-ғанда мемлекет мүддесінің жүйесіне жалғауға қабілетті бара-

бар үкіметтік емес ұйым жоқ. Осыған байланысты, ҮЕҰ-ның қызметі қалың бұқарада нақты жобаға бекітусіз және міндеттердің нақты қорытындамасынсыз жалпы мәселелерді шешуге тіреледі, жергілікті атқарушы органдар үкіметтік емес қоғамдық ұйымдарды тең құқықты әріптес ретінде қарамайды және шешім қабылдаудың нақты процесіне тартпайды.

Бизнес-инкубаторлар, индустриялық және технологиялық парктер. Қазіргі уақытта Қазақстанда 44 бизнес-инкубатор мен инновациялық орталықтар қызмет етеді. Олардың мүлдем барлығы дерлігі жергілікті атқарушы органдардың бастамасы бойынша құрылды және өздерінің қалыптасу кезеңінде.

Бизнес-инкубаторлар – өз алаңдарына арнайы жеңілдік жағдайда іріктелген шағын кәсіпорындарды орналастыратын және оларға консалтингтік, оқыту, бухгалтерлік және офистік қызметтер, оқыту бойынша қызмет көрсететін құрылым. Бизнес-инкубаторлардың негізгі мақсаты оның аумағында орналасқан шағын кәсіпорындардың орнықты қызмет етуін қамтамасыз ету болып табылады.

Ең көп бизнес-инкубатор Ақтөбе, Қызылорда, Оңтүстік Қазақстан облыстарында құрылған. Мұны келесі кестеден көруге болады.

35-кесте

Қазақстандағы бизнес-инкубаторлар мен даярлау орталықтарының саны

№	Облыс аты	Кәсіпкерлерді даярлау орталықтары	Бизнес-инкубаторлар Саны
1	Ақтөбе облысы	3	8
2	Атырау облысы	6	1
3	Ақмола облысы		
4	Алматы облысы	1	1
5	Шығыс Қазақстан облысы	1	2
6	Батыс Қазақстан облысы	2	2
7	Жамбыл облысы	1	
8	Қарағанды облысы	2	2
9	Қостанай облысы	2	1
10	Қызылорда облысы	1	8
11	Маңғыстау облысы	1	1

12	Павлодар облысы	2	4
13	Солтүстік Қазақстан облысы	2	1
14	Оңтүстік Қазақстан облысы	1	8
15	Астана қаласы	1	1
16	Алматы қаласы	1	1

Бизнес-инкубаторлар нәтижелілігінің негізгі көрсеткіші қызмет ету уақытында шығарылған кәсіпорындар мен сол кәсіпорындар құрған жұмыс орындарының саны болып табылады.

Бизнес-инкубатор жұмысының негізгі критерийлері:

- шығарылған экономикалық тұрақты кіші кәсіпорындар саны;
- құрылған жаңа жұмыс орындарының саны;
- салық түрінде және басқа да түрде бюджетке түскен қаржы қаражат түсімі

Негізінен жоғары оқу орындарының базасында немесе ғылыми-зерттеу институттарының базасында осы жоғары оқу орындарының ғылыми әлеуметін пайдалану және технопарк аумағында орналасқан инновациялық кәсіпорындарды құру және дамыту арқылы әзірленген технологияларды коммерциализациялау мақсатында құрылған технопарктер бар.

Көптеген бизнес-инкубаторлар инфрақұрылымның аталған нысанын құру тұжырымдамасының халықаралық практикасына сәйкес емес: офистік және өндірістік үй-жай ұсынумен заңды тұлғаны ұйымдастырумен шектеледі және өзінің нақты міндетін әлсіз орындайды не мүлде орындамайды:

бизнес-инкубаторлардың менеджерлері мен ұйымдастырушыларының теориялық және практикалық даярлығының әлсіздігіне;

биліктің жергілікті органдары тарапынан бизнес-инкубаторларды түсіну мен қажетті қолдаудың болмауына;

қаржы қаражаты мен ақпараттың болмауына әкеліп соғады.

Технопарктер қаржылық дербестікке жеткен жоқ және мемлекет пен басқа ұйымдар тарапынан қолдауды қажет етеді.

Технопарктер – бұл жоғары оқу орындар негізінде немесе ғылыми – зерттеу институттар негізінде бұл ЖОО ғылыми потенциалын өңделген технологиялар арқылы шағын инновациялық кәсіпорындар территориясында орналасатын технопарктерді дамыту үшін ұйымдастырылатын құрылымдар техно-

парктер үлкен университетті орталықтарда жасалады.

2007 жылға дейінгі кезеңде технологиялық парктердің құрамынан Қазақстанның әртүрлі өңірлерінде және Қазақстанның жетекші техникалық, аграрлық және медициналық жоғарғы оқу орындарының жанынан кем дегенде 12 арнайы технологиялық бизнес-инкубаторлар және технопарктер жанындағы 8 оқу орталықтарын құру болжанған болатын.

Технологиялық бизнес-инкубаторлар Қазақстан Республикасының қазіргі кезде мынадай жоғарғы оқу орындарының базасында құрылып жатыр:

- Д.Серікбаев атындағы Шығыс-Қазақстан мемлекеттік техникалық университеті;
- РМҚМ Қарағанды мемлекеттік техникалық университеті
- Сәтпаев атындағы Қазақ ұлттық техникалық университеті;
- Қазақстан-Британия техникалық университеті АҚ;
- РМҚМ Жәңгірхан атындағы Батыс-Қазақстан агротехникалық университеті;
- РМҚМ Әуезов атындағы Оңтүстік-Қазақстан мемлекеттік университеті.

Солардың бірі, Қ.И.Сәтпаев атындағы ҚазҰТУ технопаркі Қ.Сәтпаев атындағы Қазақ ұлттық техникалық университетімен бірлесіп 2004 жылдың тамыз айында құрылған.

Технополистерді және технопарктерді жасау мақсаты инновациялық қызмет субъектілерін ұйымдастыру болып табылады. Олар елдің инновациялық инфрақұрылымның бөлігі болып табылады және ғылыми – зерттеулер нәтижесін қолдану үрдісін тиімді қолданылуын қамтамасыз етеді.

Технополистердің және технопарктердің қызметтерінің міндеттері:

- өндіріске отандық және әлемдік ғылыми – техникалық прогресстің ауыстырымдылық жетістіктерін енгізу;
- жаңа инновациялық өндірістерді жасауға қатысу;
- ғылыми – технологиялық зерттеулерді және инновациялық өндірістерді инвестирлеу;
- жаңа ойларды жетілдіру;
- отандық және шетелдік инвестицияларды инновациялық өндірістерге қарату үшін қолайлы жағдайлар және инфрақұрылымдар жасау;

ғылыми –техникалық кадрларды даярлауға бағытталған әсіресе жаңа технологиялар және инновациялық өндірістер

облысында тез бейімделуге қатысу; шағын инновациялық кәсіпорындар қызығушылығымен құрастырылатын инновационды инфрақұрылымдарды дамыту және жетілдіру;

ғылыми – зерттеу, тәжірибелі – конструкторлы оқу ұйымдарының және кәсіпкерлі ортадағы қызметкерлердің күш – жігерін біріктіру;

экономика, менеджмент, маркетинг саласында кәсіпкерлердің құқықтық, экономикалық және басқарушылық білім деңгейлерін арттыру, даярлау және оқыту, ғылыми және технологиялық ақпаратты тарату,

инновациялық кәсіпкерлікті дамытуда және ұйымдастыруда материалды техникалық көмек көрсету;

инновациялық кәсіпкерлерге маркетингті, кеңес берушілік және басқарушылық қызмет көрсету;

инновациялық өнімге мемлекеттік сұранысты орындау бойынша тендерлерге қатысу. Технополис немесе технопарктердің құрылымдық міндеттері:

лабораторлы зерттеу – конструкторлы өндірісті базасы;

шағын бастамалы инновациялық фирмалар өндірістік мекемелеріне жеңілдікті шартта 3 жылдан кем емес мерзімге ұсынылатын шағын бизнес инкубаторлары;

сервистік компаниялар және фирмалар технопарк компанияларына ақпаратты, заңды, потентті, лицензиялы, инжинирленген, маркетингті, бухгалтерлі, қаржылық, жарнамалық және т.б. қызметтерді ұсынады.

Ақпараттық-талдамалық, маркетингтік, консалтингтік, оқыту орталықтары.

Өндірістік аймақта көптеген шағын кәсіпорындар орналасатын және бір өндірістік территорияда қызмет ететін объекті болып табылады.

Өндірістік аймақтың негізгі мақсаты – бұл шағын кәсіпкерлікті белсенді дамыту және отандық тауар өндірушілерге қолдау көрсету, әсіресе олардың бастапқы қызметі сатысында. өндірістік аймақ ұйымы бизнесті дамытуға мүмкіндік береді, және олардың тұрақты қызмет атқаруы үшін экономикалық және ұйымдық жағдайлар жасайды.

Өндірістік аймақ міндеттері:

Қызмет етіп тұрған шағын кәсіпорындардың санын көбейту;

Тұрғындардың еңбектілігімен қамтамасыз ету және жұмыссыздық деңгейін төмендету;

Импортты ауыстыратын бәсекеге қабілетті өнімді өндіру;
Барлық өндірістік аймақтық кешеннің барлық қызметтерінен және ұйымдастырумен байланысты көптеген басқа сұрақтарды шешу және ШОК қолайлы жағдай жасау.

Өндірістік аймақ территориясында шағын кәсіпорындар орналасады, олардың әрқайсысы бөлек блок – сегментте орналасады, онда өз ұйымын ұйымдастырады және оған қарасты өндірістік мекеме шеңберінде өз қызметтерін жүзеге асырады. Көптеген шағын кәсіпкерліктерді бір өндірістік аймаққа орналастырудың бірден – бір шарты, олардың салалық және технологиялық тұрғыдан біріге алуы. Барлық өндірістік аймақтың кешенді басқару арнайы органмен – басқарушылық компаниямен және кешеннің бас менеджерімен жүзеге асырылады.

Өндірістік аймақтық компанияның басқарушылық қызметтері:

ШОК – арендаторларына өндірістік мекемені жалға беру, кеңселік мекемелермен қамтамасыз ету;

Қажетті құралдармен ШОК – арендаторларын қамтамасыздандыру (оргтехника, байланыс құралдарымен, кітапханамен);

Секретарлық қызметпен, аудармашылар қызметімен және корреспонденция, байланыспен қамтамасыздандыру;

Бизнес – жоспар және маркетинг стратегиясымен, қаржыландыру сұрақтары бойынша қызметтер кешенін қамтамасыздандыру;

Бухгалтерлік, заңдық және басқа да кеңес берушілік – қызметпен қамтамасыздандыру;

Кәсіпкерлерді ШОК – жалға берушілер жұмысшыларын оқытуды ұйымдастыру;

Семинарлар, дөңгелек стол, тәжірибемен ауысуды ұйымдастыру;

Жиналыстар үшін конференция – залдарды ұсыну;

Мекемені күзету және жинау;

Консалтингтік компаниялар – шағын және орта кәсіпкерлік субъектілеріне мынадай бағыттар бойынша қызметтер көрсетеді:

құқықтық қамтамасыз ету:

аудит және бухгалтерия;

маркетингтік зерттеулер;

бизнес-жоспарлау;

салық заңнамасы;

кедендік рәсімдер және т.б.

Консалтингтік компаниялардың қызметтері қымбат және әрбір шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің оларды пайдалануға мүмкіндігі жоқ. Консалтингтік қызметтер рыногі тіпті ірі қалаларда толық емес, ал орталықтан алыс өңірлерде мүлдем дерлік жоқ.

Халықаралық институттар. Бүгінгі күнде қазақстандық шағын кәсіпкерлік субъектілеріне ресурстық, әдістік және ақпараттық қолдау көрсететін Қазақстан Республикасының аумағында 150 астам аккредиттелген шетелдік халықаралық ұйымдар әрекет етуде.

Қазақстанда халықаралық ұйымдар мен шетелдік қорлардың өкілдіктері іске асыратын жобалар мен бағдарламалардың көп түрлігінен хабардар және талдайтын және Қазақстан Республикасының Үкіметі мен қолдаудың шетелдік институттары арасындағы тиімді кері байланысты қолдайтын бірыңғай орган жоқ.

Көптеген шетелдік ұйымдар үшін олардың жұмыстарының басты нәтижесі тапсырыс берушіге бөлінген қаражатты «игеру» нәтижелері туралы сындарлы есеп болып табылатыны практикаға айналды (бұл ретте тапсырыс берушіден басқа ешкімге жұмыстардың нәтижелері ұсынылмайды, орындалатын жұмыстар туралы тек органдар, яғни қандайда бір жоба оған қатысты іске асырылса ғана ақпарат алады). Қазақстанда түрлі шетелдік және халықаралық институттар бастамашы болған қайталанатын жобаларды халықаралық ұйымдар жиі іске асырады.

Құрамына мемлекеттік органдар мен республикалық қоғамдық бірлестіктердің өкілдері кіретін Қазақстан Республикасының Үкіметі жанынан 2002 жылы Шағын және орта кәсіпкерлік мәселелері жөніндегі комиссия (бұдан әрі – Комиссия) құрылды. Комиссия консультативтік-кеңес орган болып табылады және оның шешімі ұсынымдық сипат алады.

2002-2003 жылдары мемлекеттік органдар жанынан құрамына олардың қызметкерлері және кәсіпкерлер қауымдастықтары мен қоғамдық бірлестіктерінің өкілдері кіретін Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту мәселелері бойынша сараптама кеңесі (бұдан әрі – Кеңес) құрылды. Кеңестің шешімі ұсынымдық сипат алады.

Комиссия мен Кеңестің негізгі міндеттері шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту жөнінде ұсыныстар мен ұсынымдар әзірлеу болып табылады.

Шағын және орта кәсіпкерліктің субъектілері мен қолдаудың инфрақұрылымдары арасындағы негізгі проблема – бұл қатысушылар арасында өзара іс-әрекетті бастайтын және ұйымдастыратын бірыңғай үйлестіруші орган немесе институттың болмауы.

3.6. Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымын жетілдіру жолдары

Жаңа жұмыс орындарын құру мен экономиканың тұрақты дамуын қамтамасыз ету басымдығы тұрғысынан шетелдерде шағын кәсіпкерліктің дамуына үлкен мән беріледі.

БҰҰ-ның даму бағдарламасы бойынша шағын кәсіпорындардың саны барлық кәсіпорындардың жалпы санынан 95%-ға артық. Әлемдік экономикада мұндай кәсіпорындардың үлесіне жұмыспен қамтылғандардың 60% астамы келеді, ал олардың ЖІӨ-дегі үлесі 50%-ға жетеді.

Рыноктік қатынастардың қалыптасуы кезінде әсіресе шағын кәсіпкерлік мемлекеттік қолдауға мұқтаж болатындығына әлемдік тәжірибе куә. Бұл ретте, тіреледі бизнесті бәсекеден қорғауға немесе ол үшін ерекше «жұмсақ» жағдайлар құруға емес технологиялық жетілдірудің генерациясы фирмаішілік процесті үнемі ынталандыратын және фирманың бәсекеге қабілеттігін арттыру үшін оқытатын жағдайларды қамтамасыз етуші шағын және орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың нысаны мен мақсаты шешуші мәнге ие. Мұны соңғы уақытта экономикада ілгерілік жасаған көптеген елдердің тәжірибесі көрсетеді.

Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау шаралары:

жаңа технологияларға (технологиялар мен экономикалық ақпараттар ұсыну, консультация және оқыту) қол жетімділікті жеңілдетуге;

рынок капиталына (салық жеңілдіктері, амортизацияның ерекше нормалары, мемлекеттік субсидиялар, рыноктік және жеңілдікті кредитті ставкалар арасындағы айырмашылықты қаржыландыру түріндегі жеңілдікпен кредит беру) қол жетімділікті жеңілдету;

кәсіпкерліктің инфрақұрылымын дамытуға жәрдемдесетін кластерлік-желілік ұстанымды енгізу арқылы шағын компа-

ниялар мәселесі бойынша туындайтын проблемаларды шешуге бағытталған.

Кластерлік-желілік ұстаным негізінде шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау бағдарламасы іске асырылған елдер – бұл Италия, АҚШ, Жапония, Германия, Корея, Дания, Ұлыбритания, Франция, Мексика, Чили, Бразилия. Бірқатар дамыған және дамушы елдерде кластерлік-желілік ұстанымға негізделген шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау бағдарламасын іске асыруды мысалға келтіреміз.

1. Италия. Бірінші рет кластерлік-желілік ұстаным Италияда 70 жылдар қолданылған. Шағын және орта бизнеске кластерлік-желілік ұстаным тұрғысынан осы ұстанымның дамуы бастау алатын «үшінші Италия»* деген атқа ие болған Италияның тәжірибесі қызық. 70 жылдардың соңында «бірінші» және «екінші» Италия экономикалық дағдарысты басынан өткізді, елдің солтүстік-шығыс және орталық бөлігі экономикалық өсудің жоғары түрін көрсетті. Негізінен шағын және орта кәсіпорындар әрекет ететін (тоқыма және былғары өндірісі, аяқ киім, керамика және жиһаз өндірісі) бірқатар салаларда қалыптасқан кластерлер шеңберінде шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері тек қана жаңа жұмыс орындарын ғана құрып қоймай, экспорт рыногына да шыға алды. Сол уақытта Германия мен Ұлыбританияның ірі кәсіпорындары құлдырауды басынан өткізіп жатты, «үшінші Италияның» шағын және орта кәсіпкерлік кластерлері өндіріс пен экспортты арттырды. Бұдан басқа, шағын және орта кәсіпкерлік кластерлері өндірістік процеске инновацияларды енгізуге қабілетті болып шықты.

2. АҚШ. ЖҰӨ-нің 50%-нан астамы, инновациялардың жартысынан астамы, ұлттық жұмысшы күшінің 2/3 астамы шағын кәсіпкерлікке тартылған. АҚШ-та шағын кәсіпкерлік ел экономикасын оңалтуда шешуші рөл атқарды. Бұл үшін АҚШ-та аталған сектордың дамуына көмек беретін құрылым – АҚШ шағын бизнес әкімшілігі (1953 жылы құрылған) бар. Сапалы, клиентке бағытталған кең ауқымды бағдарламалар қалыптастыру және кәсіпкерлер қоғамдастығын барлық жаңалықтар туралы уақтылы хабардар ету – қызметтің мәні.

* «Бірінші Италия» – Италияның дәстүрлі бай солтүстік-батыс бөлігі, «екінші Италия» – елдің кедей оңтүстік бөлігі.

3. Жапония. Шағын және орта кәсіпкерліктің үлесі барлық компаниялар санының 99,6%-ын, ЖІӨ-нің 55%-ын және өнеркәсіпке жұмыспен қамтылғандардың 80%-ын құрайды. Шағын кәсіпорындарға қатысты мемлекеттік саясатты іске асыру үшін шағын және орта кәсіпкерлікке қатысты мемлекеттік саясатты іске асыратын мамандандырылған органдар желісі құрылды.

Жапонияда шағын және орта кәсіпкерлікті қолдаудың негізгі шаралары:

ШОБ-ты жаңғырту үшін кредиттер мен жеңілдікті кредиттерге кепілдік беру және сақтандыру жүйесі арқылы қаржыландыру қол жетімділікті жеңілдету (20 жылға 1,05%-дық ставкамен);

бизнес-инкубаторлар құру, салық салу, және менеджмент, персоналды басқару және рыноктағы ахуал туралы ақпарат, сондай-ақ оқыту бағдарламаларын ұсыну мәселелері бойынша қысқа мерзімді негізде мамандарды ұсынумен инвестициялық жобаларды бағалау арқылы бизнесті қолдау жүйесін құру;

техникалық көмек, қаржылық және заңнамалық қолдау арқылы жаңа және венчурлық бизнес құруды ынталандыру;

жаңа әзірлемелерді коммерцияландыруды қолдау мен ғылыми орта, бизнес және үкімет арасындағы ынтымақтастықты ынталандыру арқылы технологиялардың дамуын қолдау;

пайыздық төмен ставкалар бойынша субсидиялау және кредит беру арқылы бизнесте инновацияларды қолдау, венчурлық жобаларға мемлекеттің қатысуы және зерттеу кәсіпорындары үшін патенттік төлемдерді төмендету.

Жапонияда зерттеулерді дамыту деңгейі бойынша жетекші рөлді технопарктер алады. 70% шамасында жапондық технопарктер өңірлердегі шағын кәсіпкерлік кәсіпорындарын қолдау үшін құрылды, бұл ретте, 58%-ы жоғары технологиялы өнімдер өндіруге бағытталған.

4. Германия. Германдық кластерлік-желілік ұстанымды қолдаудың негізгі қағидаттары – бұл мынадай рыноктік тетіктерге: мемлекеттік қолдауға емес шағын және орта кәсіпкерліктің дербестігіне басымдыққа;

тиімсіз кәсіпорындар рыноктан кетуі керек;

шағын және орта кәсіпкерлікке мемлекеттің қаржылай көмек беруі үшін негізгі талап – кредитке қабілеттілікке тірек болады.

5. Корея. Барлық компаниялардың 99,5%-ын құрайтын 3 млн. шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері бар. Соның ішінде шағын компаниялардың үлесі 97% құрайды. Оңтүстік Кореяда шағын компаниялар жұмысқа орналастырудың маңызды көзі болып табылады, өйткені онда елдің экономикалық белсенді халқының 87%-ы жұмыспен қамтылған (10 млн. астам). Шағын және орта кәсіпкерліктің үлесіне елдің ЖІӨ-нің жартысы және оңтүстіккореялық экспорттың 43% тиесілі.

6. Израиль. Қолдау инфрақұрылымының объектілері құрылған, олардың көпшілігі мемлекеттік. Кәсіпорындарды қаржыландыруға көмек беретін мемлекеттік және бірнеше жеке қорлар бар, ал мемлекеттік субсидия бизнесті жүргізу үшін қажетті қаражаттың 3/4-ін құрайды, 1/4-і – кәсіпкердің салған қаражаты.

Бизнес-инкубаторларды қолдайтын венчурлық қорлар бар, оларда алдымен жаңа инновациялық жобалар жасалады.

Осылайша, технопарктер мен бизнес-инкубаторлар мемлекет ғылыми-техникалық салалардың дамуын қолдайтын және мұндай саясаттың алдына шаруашылық жүйені оңтайландыру мен ғылыми-техникалық прогресс жетістіктеріне бейімдеу міндеті қойылған елдерде жақсы дамыған.

Ғылыми-өнеркәсіптік парктер болашақтағы технополистердің – озық технологиялар, ғылыми зерттеулер мен жобалау-құрастыру эзирлемелері қалаларының қазіргі үлгілері болып табылады. Өтпелі экономикалы көптеген дамушы мемлекеттер мен елдер үшін ғылыми-өнеркәсіптік парктерді дамыту басымдығының стратегиясы – бұл жоғары технологиялық деңгейдің өңірлік орталықтар желісін дамыту, барлық ұлттық шаруашылықты зияткерлендіру негізінде қызметтің жаңа салаларында ілгерілеу

Технополистерде ғылым, жоғары технологиялар, дәстүрлі ұлттық мәдениет үйлесім тапқан және шығармашыл, жан жақты дамыған адамдардың жаңа қоғамы құрылады.

Дамыған елдердің көпшілігіне экономикалық өсудің шешуші бір факторы шағын бизнесті жан – жақты дамыту болып табылады. Олардағы кәсіпорындардың жалпы санының ішінде шағын және орта фирмалардың үлесі 80 – нен 90% – ға деңгейі мөлшерді қамтып, елдің жалпы ұлттық өнімнің 50% – ға жуығын өндіруді қамтамасыз етіп отыр. Шағын кәсіпорындардың шаруашылықты жүргізуге икемділігі – ғылыми – техникалық

прогрестің негізгі бір қозғаушы күшінің айналған. Мысалы, жапондық мамандардың есептелуінше екінші дүниежүзілік соғыстан кейінгі кезде бұл елдің әлемдегі ең бай елдер қатарына қосылуына бірден – бір себепші болған нәрсе – шағын кәсіпорындарды дамыту. 1980 жылдардың 2 – жартысында Жапонияның тек өндіруші өнеркәсібінде ғана 6,5 млн. шағын және орта кәсіпорын қызмет еткен немесе бұл олардың жалпы санының 99% – ға дейінгі бөлігін қамтиды деген сөз. Оларда 40 млн. адам жұмыс істейді, яғни бұл осы салада жұмыскерлердің 81% – ы болып табылады.

Концерндер мен басқа да ірі кәсіпорындар Жапония экономикасы «аисбергінің шыңы» ғана деп айтуға болады. Бұл жерде ірі және шағын бизнес өзара бәсекеге түсіп қана қоймай, сонымен қатар қызмет ету саласын бөлісу негізінде бірін – бірі толықтырып отырады. Жапонияда бірқатар саласында, атап айтқанда, аяқ киім, тігін және гелантерия өндірісінде, дәрі – дәрмек, құрастырушы бұйымдар мен конструкциялар өндіруде, бөлшек саудада, қызмет көрсету саласында өндірістік және тұрмыстық техникаларды жинап, жөндеп, қалпына келтіруде шағын бизнес басым орын алды.

Әсіресе соңғы кезеңдерде АҚШ – та да бизнес кеңінен дамып отыр. Ол жұмыскерлер саны 50 адамға дейінгі шағын және орта фирмалардың 99% – ын құрайды. Бұлардың негізгі бөлігі ұсақ, көбінесе жанұялық немесе жеке кәсіпорындар. Мұндай фирмалардың 84% – ы саны жиырмадан аспайтын, ал 80% – да оннан аспайтын адам жұмыс істеді. АҚШ – та шағын фирмалардың өсуі жылдың өзінде ғана 1 млн. шағын кәсіпорын пайда болса, ал 1999 жылы 1,3 млн. шағын фирмалар құрылды. Мұның алдындағы жылдары жыл сайын 600 мыңға жаңа кәсіпорын өмірге келіп отырған.

АҚШ – та шағын және орта фирмалар ЖҰӨ – нің 40% – ын өндіреді, оның ішінде өңдеуші өнеркәсіпте – 2,1%, құрылыста 80%, көтерме саудада – 86%, қызмет көрсету – 81%.

АҚШ экономикасында олар ғылыми – техникалық прогресс саласына жататын барлық жаңалықтарды жасаудың, игерудің және өндіріске енгізудің тең жартысына жуығына қамтамасыз етеді.

Германияда шағын және орта кәсіпкерліктің басты сипаттамасы – ең алдымен меншік құқы мен кәсіпорындарды тікелей басқарудың бірлігі болып табылады. Екінші сипаттама

– кәсіпорын қызметінің айырмашылығы, оның көлемінің шектеулілігі, қожайын мен жұмыскер арасындағы өзіндік ерекше қатынас сипатын білдіріп, өндірістің түпкі нәтижесі үшін екі жақтың да бірдей мүдделілігін, ынталылығын тудырады. Үшіншіден, кәсіпорын өмірінде басқарушы иесі болғандықтан ғана емес, сонымен бірге оның өзінің де өндіріспен тікелей айналысып, оның ұйымдастыруға барлық жағынан қалыптасуынан көрінеді. Төртіншіден, істі жанұялық негізде жүргізу, яғни кәсіпорын қызметін нәтижелі ұйымдастыруға, жүргізуге атадан балаға мұра ретінде машықтау. Бесіншіден, шағын кәсіпкерліктің тағы бір сипатты белгісі ретінде кәсіпорынды қаржыландыру мәселесін айтуға болады. Егер алыптар қажетті ресурстарды негізінен капитал нарығы (кор биржалары) арқылы алынатын болса, ал шағын және орта кәсіпорындар банктердің аздаған несиелеріне арқа сүйейді, сондықтан да олар үшін қаржыландыру мәселесі басты проблема болып табылады.

Шағын кәсіпкерліктің жоғарыда аталғандай сапалық жақтарымен бірге сандық жағынан да сипаттамалары бар. Олар екі көрсеткішке негізделген: жылдық айналым сомасы мен еңбекпен қамтылғандар саны. Германияда қабылданған есептеу әдістемесіне сәйкес халық шаруашылығының бұл секторына мыналар жатқызылады:

- белгілі бір жағдайда өзіндік фирма түріндегі барлық жеке мамандық иелері (дәрігерлер, нотариустар, салық пен жарнама бойынша консультанттар, аудиторлар, өз бетінше дербес әрекет ететін инженерлер, педагогтар, баспасөз, өнер қызметкерлері және т.б.);

- жұмыс істейтіндер саны 1 ден 49 адамға дейінгі және жылдық айналымы 1 млн. маркаға дейінгі ұсақ кәсіпорындар;

- жұмыс істейтіндер саны 50 ден 499 адамға дейінгі және жылдық айналымы 1 млн. – нан 100 млн. – ға дейінгі марка болатын орта кәсіпорындар.

Германияда жоғарыда көрсетілен статистикалық есептеу тәртібіне байланысты 1,9 млн. шағын және орта кәсіпорын жұмыс істеп, олар халық шаруашылығының салалары бойынша мынандай негізде бөлінеді: кол өнерінде 665000 мың, еркін мамандық секторы – 360 мың.

Елдегі шағын және орта бизнестің экономикалық маңызы – біріншіден, барлық еңбекке жарамды адамның 2/3 – бөлі-

гін қамтып отырған; екіншіден, елдің ЖІӨ – нің жартысына жуығын берген; үшіншіден, барлық инвестициялар мен тіркелген патенттердің жартысынан артығын өндіріске енгізуге септігін тигізген; төртіншіден, Германиядағы барлық өндірісті оқу орындарының 85% – ын қамтитын кадрларды даярлау көзі ретіндегі рөлмен анықталады.

Шағын кәсіпкерліктің барлық кешенді ішкі және сыртқы проблемаларды олардың өз күшімен шешілуі мүмкін емес. Қазіргі кезде Германияда бірқатар жағдайлар шағын және орта бизнеске мемлекеттік қолдау жүйесінің қажеттігін көрсетіп отыр. Олардың ішінде:

Еуропалық қауымдастық шеңберінде 1993 жылдың басынан бастап бәсеке жағдайын шегіне жеткізе шиеленістіретін тауарлар, қызметтер, жұмысшы күші және капитал қозғалысы жолындағы барлық кедергілерді алып тастау;

Технология мен табиғатты қорғау шараларына байланысты заңдық нормалардың қатандатылуы, оларға жұмысты күрделене қаржыны одан әрі қысқарту және оны пайдаланудың тиімділігін арттыру.

Германияда шағын бизнесті мемлекеттік қолдау жүйесінің негізінде жатқан басты қағида – өздігінен, мүмкіндігінше өз бетінше дамуды барынша ынталандыратын көмек беру болып табылады. Бағдарламаның мақсаты – шағын және орта бизнестің тиімділігі мен бәсеке қабілеттілігін арттыру. Осыған байланысты мынандай шараларды атап өтуге болады:

Германияның федералды үкіметі құрылымдық – саяси шараларды іс жүзіне асырып отыр. Олар шағын фирмалар үшін қалыпты бәсеке жағдайын қамтамасыз етуге бағытталған. Бұл жердегі басты бағыт – 1957 жылы заңды түрде бекітілген, шағын және орта фирмалардың ұстанымдарын нығайтуға бірнеше рет қайта қаралған – картельді құқық. Картель қызметін қадағалаушы ведомство, біріншіден, ірі фирманың бір – біріне қосылып кетуін қатаң бақылап отырады; екіншіден, орынсыз – тыйым салуды алып тастап, шағын және орта кәсіпорындардың кооперациялануына жеңілдік жасайды.

Шағын кәсіпорынға қолдау жасаудағы құрылымдық – саяси шаралардың екінші бір құрамды бөлігі – мемлекеттік тапсырмаларды бөлуге қатысудағы олардың құқықтық жағынан олардың теңдігін қамтамасыз ету. 1976 жылдан бастап мемлекеттік тапсырыстарды бөлуге шағын және орта фирмалардың да

міндетті түрде қатысуын растайтын ерекше ереже бар. Егер белгілі бір жағдайларға байланысты өздеріне қысым көрсетілген болса, онда шағын фирмалар осындай мәселелерді заңды түрде ретке келтіруі үшін тиісті орындарға шағым жасауына болады.

3.7. Қазақстан Республикасында кәсіпкерліктің проблемалары және кәсіпкерліктің дамуы

Қысқы мерзім ішінде Қазақстанды егеменді тәуелсіз мемлекет ретінде дүниежүзінің 120-дан астам еліне шағынданған болатын. Минералды ресурстарға бай Қазақстан шетел капиталын өзіне тартып, 150-дей біріккен кәсіпорын құрылған болатын. Кәсіпкерлік табиғи жолмен қалыптасқан, ол оны мемлекеттік қолдаудың нысандары мен әдістері әлеуметтік-экономикалық ұзақ реформаларды жүргізу барысында жетілдірілген экономикасы дамыған елдерге қарағанда, Республикада кәсіпкерліктің даму тарихы не бары 15 жылдан астам мерзімді құрайды. Осы кезде кәсіпкерлікті қолдаудың және дамытудың алты мемлекеттік бағдарламасы қабылданды және іске асырылды. Мемлекет басшысы кәсіпкерлікті одан әрі дамыту мақсатында жеке секторды қамтыған құны жоғары өндірістерді құруға ынталандыратын кәсіпкерлікті қолдаудың таяу перспективаға айналған, оның ішінде кәсіпкерлік ахуалды, бәсекелі ортаны қалыптастыруға, жоғары қойылған құны бар жеке секторды ынталандыратын қоғамдық институттар жүйесін қалыптастыру жөніндегі негізгі бағыттарды айқындады.

Кәсіпкерлікті қолдаудың және дамытудың бұрынғы мемлекеттік бағдарламаларын (1992-1994 жыл, 1994-1996 жыл, 1999-2000 жыл, 2001-2002 жыл, 2005-2006 жыл) талдау оларды іске асыру республикада кәсіпкерлік секторды қалыптастыруға және дамытуға оң әсер еткенін көрсетті.

Нарықтық реформалар жылдарында кәсіпкерлік сектор қоғамда елеулі орынға ие болды. Басты стратегиялық мақсатқа кәсіпкерлікпен айналысу мүмкіндігі республика азаматтарының конституциялық құқықтары шынайы және ажырамас бөлігіне айналуына қол жеткізді, ол үшін мемлекеттік қажетті жағдайларды жасады.

Республикадағы кәсіпкерлік өтпелі кезеңінің күрделі және әрқашан жағымды емес әлеуметтік-экономикалық және саяси жағдайда қалыптасты. Түрлі сипаттағы бірқатар қиыншылықтар оның динамикалық дамуына кедергі жасады. Проблемалар экономиканың жалпы дағдарысының жағдайына және бюджет тапшылығына, кәсіпкерліктің кең масштабты дамуына күшті әсер беруге арналған қаржылық ресурстардың жеткіліксіздігіне, жетіліксіз өнім мен қызмет көрсетуді шығаруды дұрыс жолға қою есебінен толған тапшылықсыз рынок кезінде өз орнын таба алмауға, іскерліктің жоқтығына, қазіргі менеджмент пен маркетинг әдістерін білмеуге байланысты болды. Социологиялық сұрақ-жауапқа сай АҚШ-та бизнесмендерді тек кәсіпкерлік проблемалар аса аландатады: пайда алу, бизнес өсуін басқару мен қолдау, ақша ағымдарын реттеу, жаңа технологиялар. 15 маңызды сұрақ ішінде ел экономикасы жағдайы туралы сұрақ-5, капиталға қол жеткізу 11 орындарда болса, сыбайластық пен инфляция тіпті аталмаған.

Ресейде керісінше, негізгі шектер бизнес шеңберінен тыс орналасқан: сұраққа жауап берген кәсіпкерлердің 90-% олардың бизнесті дамыту жолындағы басты кедергі ретінде мемлекеттің салық саясатын, 80-% дұрыс заң жоқтығын, 67-% капиталға қол жеткізудің аса қиындығын, 66-% банк жүйесінің тұрақсыздығын. 55-% өкімет құрылымдарындағы сыбайластықты атайды.

Ресейдегі сияқты Қазақстанда бірінші орында салық саясаты, екінші орында жалпы экономикалық жағдайдың тұрақсыздығы, үшінші орында несие саясаты, содан кейін сату, шикізатпен қамтамасыз ету проблемалары соңғы орында мемлекеттік органдармен өзара әрекеті тұр.

Кәсіпкерлік қызметінің табыс критерийіне болып, кәсіпорынның жеткілікті пайда және табыс табу қабілеті жатады, яғни тек өзінің шығындарын жауып қана қоймай өндірісті кеңейту мүмкіндігінің болуы керек. Кері жағдайда кәсіпкер өзін жұмыс істеуге қажетті қаражатпен әрең қамтамасыз етіп, өмір сүру үшін күресуіне тура келеді. Әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, кәсіпкерлердің көбісі мұндай жағымсыз жағдайдан сәтті құтылуда, бірақ банкротқа ұшырау құбылысы кәсіпкерлік әлемде сирек кездеседі деуге болмайды. Зерттеулер бойынша алғашқы жылдар ағымында 23,7%, алғашқы төрт жыл ішінде – 51,7%, алғашқы 6 жыл ішінде – 62,7% банкротқа

ұшырағандығын көрсетіп отыр. Банкротқа ұшыраудың негізгі себептері мыналар:

- Экономикалық факторлар – 47,4%;
- Қаржылық қиыншылықтар – 38,4%;
- Кәсіпкерлік тәжірибенің болмауы – 7,1%;
- Кәсіпкерлік ниеттің жаман болуы – 3,4%;
- Басқалар – 3,7%

Банкротқа ұшырау себептері сыртқы және ішкі де сипатқа ие болуы мүмкін. Сыртқы факторларға жалпы экономикалық құлдырау, процент ставкасының өзгеруі, мемлекеттік саясаттағы өзгеріс, анағұрлым жетілген құрылыс материалдары мен өндіріс технологиясының пайда болуын жатқызуға болады. Іс жүзінде бұл сыртқы әсерлер барлық фирмаларға бірдей, бірақ кейбіреулері оларға төтеп беріп, қызметін одан әрі қарай тиімді жүргізе алуға, ал басқалары сәтсіздікке ұшырауда. Кәсіпорынды банкрот болуға алып келетін көптеген себептер тиімсіз менеджментпен байланысты және оларды үш бағытта топтауға болады:

- Стратегиялық сипаттағы қателіктер;
- Жалпы менеджмент проблемалары;
- Қаржы есептік жүйе мен тәжірибедегі кемшіліктер.

Қазіргі зерттеулерде бизнес сәтсіздігінің не екендігін дәл түсіндіретін бір мәнді түсінік жоқ. Біреулер бұл түсінікті банкротқа ұшыраумен қатар кәсіпорынның бірігуі, басқа компания тарапынан сатып алынуы сияқты әр түрлі себептерден кәсіпорын қызметінің тоқталуын да қосады.

Егер кәсіпорын тапсырыс берушілердің, акционерлердің, жұмысшылардың, жеткізушілердің және тұтынушылардың алдында өз міндеттерін орындамаса, онда ол сәтсіз кәсіпорын қатарына жатады деген пікір бар. Көптеген зерттеушілер кәсіпорын қызметінің тоқталуын келесі бағыттар бойынша бөліп қарастырады:

- Банкротқа ұшыраумен байланысты;
- Алдағы залалдардың алдын алу мақсатымен;
- Қажетті нәтижені ала алмау себебіне байланысты.

Қазақстан экономикасының нарық қатынастарына өтуі ең басынан жаңа кәсіпкерлер тобының өз ісін ашу және жеке кәсіпкерлікпен айналысуға ұмтылу сипатына ие болды. Бірақ бүгін сол құрылған кәсіпорындардың азы ғана пайданы және құрылыс бизнесін әрі қарай қаржыландыруды қамтамасыз етуге қажетті өндіріс көлеміне шыға алғанын айта кету керек.

Бұл келесі факторлармен түсіндіріледі:

әлеуметтік-экономикалық;

саяси;

құқықтық;

психологиялық;

кадрлық;

ұйымдастырушылық;

Әлеуметтік-экономикалық факторларға демонополиялау қарқынының төмендігі, мемлекет иелігінен алу және жеке-шелендіру, дамыған нарықтық инфрақұрылымы мен ашық қаржыландыру көздері, коммерциялық тәуекелдерді сақтандыру жүйесінің болмауы сияқты факторлар жатады. Саяси факторларға кәсіпкерліктің дамуына мемлекеттік қолдаудың жетіспеушілігін, бюрократиялық аппарат кедергісін жатқызуға болады. Әлеуметтік сауалнама бойынша кәсіпкерлердің көпшілігі, реформаны республикалық министрліктер мен жергілікті билік органдары ұстап отыр деп есептейді. Құқық мазмұнындағы факторларға бірінші кезекте салық жүйесінің жетілмегендігі және нормативті құқықтық базадағы қарама-қайшылықтар жатады. Заң базасында жиі болатын өзгерістер ертеңгі күнге деген сенімсіздікті тудырады, осыдан барып ұзақ мерзімді болашақ емес, бір күндік пайдаға бағдарланушылық орын алады. Өткір бәсекелестік күресте артықшылыққа ие болу мақсатында кәсіпкерлік құрылымдардың құқық қорғау органдарымен бірігуі жаңа кәсіпорындардың салаға кіруіне тосқауыл болып отыр.

Құнның бәрі мемлекет тарапынан кәсіпкерлікке көмек қажеттілігін көрсетеді.

Қажетті нарықтың құрылымдарымен өзара байланыстарды құрмай кәсіпкерлік дұрыс әрекет ете алмайды. Бұл жағынан біздің экономикамызға бірқатар проблемаларды шешуге тура келеді.

Біріншіден, экономиканы басқарудың командалық-әкімшілік жүйесін қирату кезінде кәсіпкерлерді мемлекеттік органдармен түрлі деңгейдегі аппараттық сыбайластық бөлігі диктатынан қорғауды қамтамасыз ету қажет.

Екіншіден, коммерциялық банктер, сақтандыру және биржалық мекемелер, аудиторлық және кеңес беру фирмалары мен басқа мекемелер түріндегі кәсіпкерлік инфрақұрылымын жетілдіру.

Үшіншіден, кәсіпкерліктің уәждік базасын құру үшін экономика әрекет етуінің бәсекелес-жарыстық режимі қажет.

Төртіншіден, өркениетті кәсіпкерлік үшін жағдай жасау туралы айтқан кезде, оның қалыптасуындағы заңдық және шаруашылық қызметтер арқылы мемлекет ойлауы қажет елеулі рөлді ұмытуға болмайды.

Осылардың барлығынан Қазақстанның өркендеген экономикасында кәсіпорындардың орны ерекше екенін байқаймыз. Себебі, ол өз қызметін стратегиялық маңызды салаларды жүзеге асырады, кәсіпкерліктің дамуы ұлттық байлықтың маңызды бөлігін құрайды.

Сонымен қатар, Қазақстан Республикасында кәсіпкерлікті дамытуға кері әсер ететін бір қатар факторларды атап көрсетуге болады. Кәсіпкерліктің дамуына кедергі келтіріп отырған неғұрлым күрделі проблемалардың бірі көптеген субъектілердің өзінің инвестициялық және айналымдағы мұқтаждықтарын қамтамасыз ету үшін жеткілікті қаржы ресурстарының жоқтығы болып табылады. Банктер кәсіпкерлік субъектілерінің кепіл қабілетінің төмендігіне орай қарыздар бойынша проценттік ставканы арттыру жолымен тәуекел құнын кредиттерге айналдыруға мәжбүр.

Кәсіпорындардың қорымен жарақтануының төмен деңгейі оның еңбек өнімділігінің төмендігі салдарынан кәсіпкерлік секторының экономикалық тиімділігін арттыруға әсерін тигізбейді және негізгі құралдарды кепілдікке қойып кәсіпкерге кредит бермеуін тежейді.

Осы себептен де біраз жылдар бойы сауда делдалды қызмет кәсіпкерлер үшін өзіне қаржы құралдарын жинақтаудың бірден-бір қол жетерлік әдіс болып қалуда. Кәсіпкерлік субъектілерінің сауда саласында тауарлар сатудан, қызметтер көрсетуден алатын кірісі олар алған кірістің жалпы көлемінің 60%-тен астамын құрайды.

Кәсіпкерліктің дамуына кері әсер ететін басқа да факторлар кәсіпкерліктің қызметін реттейтін қолданыстағы заңнамадағы нормалардың жетілдірілмеген және кей жағдайда нақты нормалардың болмауы болып табылады, бұл әкімшілік кедергілерді ұлғайтуға әкеледі.

Кәсіпкерлікті қолдаудың инфрақұрылымы үйлесімінің жеткіліксіздігі кәсіпкерлердің жарыққа кіру кезінде сыртқы және ішкі ортадағы барлық шартқа қатысушы агенттермен қатынас-

тарды ретке келтіру мен қолдау қажеттілігіне негізделген қосымша шығындарға ұшырауына әкеледі.

Кәсіпкерлікті қолдаудың инфрақұрылымы үйлесімінің жеткіліксіздігі кәсіпкерлердің жарыққа кіруі кезінде сыртқы және ішкі ортадағы барлық шартқа қатысушы агенттермен қатынастарды ретке келтіру мен қолдау қажеттілігіне негізделген қосымша шығындарға ұшырауына әкеледі. Сыртқы –бұл мемлекеттік органдармен, қаржы-несие ұйымдарымен, жеткізушілермен, тұтынушылармен және бәсекелестігімен өзара қарым-қатынас ішкі қызметінің түрін және ұйымдық-құқықтық нысанды таңдау; жарғылық капиталды қажетті шешімдерге қалыптастыру; кадрларды іріктеу және қызметкерлерді басқару; әріптестер командасын іздестіру және нарықты білу.

Көптеген өңірлерде кәсіпкерлердің біліктігі мен оларды оқыту проблемасы шешілмеген күйде қалуда, кәсіпкерлік бизнес үшін инженер-техник және жұмысшы мамандықтар саласындағы білікті кадрлардың үлкен тапшылығы байқалады. Кәсіпкерлікте туындаған осындай проблемаларды шешу үшін,және кәсіпкерлікті одан әрі дамып жетілуі үшін мынадай шараларды жүргізу керек:

1. Кәсіпкерлікке салық әкімшілігін жүргізу әсерін жетілдіру;
2. Кәсіпкерліктің несие ресурстарына қол жетімділігін жеңілдету, кәсіпкерлікті қолдаудың мемлекеттік және мемлекеттік емес институттарының тиімділігін арттыру;
3. Кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеуді оңайландыру;
4. Кәсіпкерлікті қолдаудың бірыңғай білім беру және кәсіпкерлікті тиімді ақпараттық-әдістемелік қолдау жүйесін құру;
5. Кәсіпкерлік мәселелері бойынша нормативтік құқықтық базаны жетілдіру;
6. Кәсіпорындарға арнайы кадрлар дайындау.

Қазақстан кәсіпкерлік жөнінде 90-жылдардың басында, қайта құрылудың басталуымен айтыла бастады. Бұл кезде былайша айтқанда, «комсомолдық кәсіпкерлік» басталды, көптеген белсенді жас адамдар, негізінен комсомол жетекшілері, жастардың шығармашылық ғылыми-техникалық орталықтары негізінде кооперативтер құра бастады. Несиелеудің жеңілдік жағдайлары жасалды. Мұның үстіне, өспелі инфляция жағдайында дәл осы кәсіпкерліктің алғашқы толқыны төтеп беріп қана қоймай, сондай-ақ қажетті бастапқы капитал жинай алды, себебі несие ақша «қымбат» алынып, «арзан» қайтарылды.

Кәсіпкерліктің қызметін бұрынғы Кеңес Одағы кезінде 1987 жылы қабылданған «СССР азаматтарының жеке еңбек қызметтері туралы» заңы алғаш рет ресмиленді. 1988 жылы «Кооперация туралы заң» қабылданды. Кооперативтер мен серіктестіктердің жаппай құрылуы басталды. Дегенмен нарықтық инфрақұрылымның болмауына байланысты кооперативтердің аз бөлігі ғана аяғынан тұрып кете алды. Кейінірек 1988-1991 жылдары жалға беру, бірлескен кәсіпорындар мен банк қызметі туралы заңдар экономикалық жағдайды бір шама ырықтандырды. Тұтастай алғанда, негізгі меншік мемлекеттікі болып қала бергенімен, жалға беру түріндегі аздаған босаңсулар біршама дәрежеде кәсіпкерлік белсенділікке жағдай жасады.

3.8. Кәсіпкерлікті дамыту бағдарламаларының тиімділігі

Экономикалық саясаттың тұрақтылығы, нарықтық инфрақұрылымның дамуы, интеллектуалды меншікті қолдаудың тиімді жүйесі, жеңілдетілген әкімшілік талаптар, жеке бастамашылыққа дем беретін идеологиялық жағдайлар және тағы басқалар. Мысалы, АҚШ-та шағын бизнес мәселелерін шешетін арнайы ұйым Шағын Бизнес Әкімшілігі бар; Жапонияда жергілікті билік органдары қарызды кепілдендіру жөнінде ассоциация құрған, Канадада бизнесті дамытудың федералды банкті арқылы кәсіпкерлерді несиemen және кепілдемемен қамтамасыз етеді.

Қазақстанда жеке кәсіпкерлікті қолдау мәселесі алғаш рет 1992 жылғы «Жеке кәсіпкерлікті қолдау және қорғау туралы» заңында көрініс тапты. Соңғы уақытта шағын кәсіпкерлікті қолдау мақсатында ҚР-ның Президентінің бастамасымен 5 заң, заңдық күші бар 7 жарғы, бірнеше бағдарламалар қабылданған: 1999-2000, 2001-2002 ж.ж. арналған шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік дамыту мен қолдау туралы.

Дегенмен, оған қажетті жағдайлардың біртіндеп қалыптасып келе жатқанына қарамастан, шағын кәсіпкерлікті баяу қарқынды және киын түрде дамып келеді. Қазіргі кезде нарықтық экономиканың ерекше секторы ретінде шағын кәсіпкерлік қалыптасуының алғашқы қадамдары ғана жасалды.

Сондықтан шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау мен ынталандыру бүгінгі күнгі мемлекетіміздің алдындағы шешетін өзекті мәселелерінің бірі. Бұл тұрғыда негізгі мақсат-шағын кәсіпкерліктің экономикалық қызметін тиімді атқаруына мүмкіндіктер жасап, өмір сүру мерзімінің неғұрлым ұзаруына ықпал ету болып табылады.

ҚР-ның аса назар аударып жатқан аясы кәсіпкерлікті дамыту мен оны басқару және материалдық, құқықтық қамтамасыз етудің өзекті проблемаларын шешу қажеттігі. Ол мемлекеттің көмегі керек:

1-ден, құқықтық реттеудің түрлері мен шегін белгілеу;

2-ден, кәсіпкерліктің қарқыны өсіру мәселесі;

3-ден, салық салу жүйесін шешу жолдарын дамыту;

4-ден, бақылау органдарының кәсіпкерлік субъектілерін тексеру жөніндегі қызметтерін бәсеңдеу.

Сондықтан бұл мәселе ҚР-ның Президентінің «Қазақстан – 2030» бағдарламасында да көрініс тапқан: экономикалық өсу стратегиясының принципі ретінде шағын кәсіпкерлікті дамытудың мақсаты – оны дамыту үшін қолайлы жағдай жасау. Негізгі басымдылықтар:

мемлекеттік, қоғамдық және халықаралық ұйымдардың шағын кәсіпкерлікті қолдау жөніндегі өзара іс-қимылы;

несиелендіру тиімді және қол жеткізілетін жүйелерін қалыптастыру;

шағын кәсіпкерлікті қолдаудың инфрақұрылым дамыту;

Белгіленген шараларды іске асырудың нәтижесінде кәсіпкерлік субъектілері санының өсуі; жаңа жұмыс орындарының құрылуы; шағын бизнес саласында жұмыс істейтіндер санының артуы; нақты бәсекелестік орта құру; қоғамның орта негізі ретінде меншік иелерінің жаппай жігін қалыптастыру күтіліп отыр.

Сонымен қатар кәсіпкерлікті дамытудағы ынталандыру мақсатында 2001-2002ж.ж. арналған шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың Мемлекеттік Бағдарламасы қабылданған /07.05.2001 ж/. Бұл бағдарлама шағын бизнесті қолдау, бәсекені және табиғи монополияны реттеу жөніндегі Агенттігінің негізінде жүзеге асқан. Негізгі мақсаты –шағын кәсіпкерліктің өндірістік саласының дамуының қамтамасыз етуін белгілейтін мемлекеттік қолдау саясатын ынталандыру. Бағдарламаның нәтижесінде екі жылдан кейін шағын кәсіпкерліктің жалпы

ұлттық өнімдегі үлесі 22%-ке дейін өседі деп болжам жасайды.

ҚР-дағы шағын кәсіпкерлікті қолдаудың мемлекеттік шараларының бірі «Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау күшейту және оны жетілдіру жөніндегі шаралар туралы ҚР-ның Президентінің Жарлық /06.03.1997 ж./. Бұл жарлық бойынша:

шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау институты құрылды: ҚР-ның Экономика және Сауда Министрлігінің шағын кәсіпкерлікті қолдау Департаменті (бүгінгі таңда шағын кәсіпкерлікті қолдау функциясы Индустрия және Сауда Министрлігіне жүктелген);

шағын кәсіпкерлікті дамыту Қоры құрылады;

мемлекеттік тексеруші органдар саны азайтылады;

екінші деңгейлі банктердің минималды көлеммен несиелендіру бекітілді.

Қазақстандағы шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың мемлекеттік саясатының негізгі үйлестірушісі мен серігі болып 1997 жылы мамырда құрылған Шағын кәсіпкерлікті қолдау Департаменті болып саналады. Оның құрамында 2 сараптау кеңесі бар:

Біріншісі – нормативті және құқықтық актілерді зерттеу үшін шағын бизнесті қолдау жөніндегі кәсіпкерлік құрылымының өкілдерінен тұрады;

Екіншісі – кәсіпкерлік қызметті жандандыру жөніндегі Президент жарлықтарын жүзеге асырумен айналысатын ведомствоаралық, министрлік өкілдерінен тұрады;

Жоғарыдағы аталған кәсіпкерліктің дамуына мол сенім, мемлекет тарапынан келіп, экономикалық негіз ретінде заңдар мен құқықтық – нормативтік құжаттармен қатар қаржылай, салықтық инвестициялық және тағы басқадай қолдаудың түрлері бар. Соның бірі – ақша несие саясаты, оның кәсіпкерлік қызметтің жүзеге асуына ықпалы өте жоғары.

Кәсіпкерлікті дамыту мен қолдау мәселе қозғалғанда несие мәселесі маңызды, өйткені несие кәсіпкерлер үшін басты қаржы көзі.

Республикада шағын кәсіпкерлікті дамыту үшін несие жолдары қалыптасқан. Бұл тұрғыда шағын кәсіпкерлік субъектілері банктердің несиелері мен халықаралық ұйымдар мен мемлекеттік арнайы бағдарламаларына сүйенеді. Еліміздегі

екінші деңгейлі банктердің жалпы несие саясаты негізінде шағын кәсіпкерлік субъектілерін несиелендіру жүйесі жүзеге асырылған. Мысалы, Казкомерцбанк жеке тұлғаларға 500доллардан жоғары көлемде және 12 айдан асатын уақытқа белгілі бір пайыз мөлшерлемесімен несие беруді жүзеге асырады.

Сонымен қатар Европалық Қайта Құру мен Даму Банкі ҚР-ның шағын бизнесті қолдау Қорымен бірлесе отырып шағын кәсіпкерлікті несиелендіру бағдарламасын қалыптастыруда. Бұл бағдарламаның мақсаты – шағын және орта кәсіпорындарға қысқа мерзімді және орта мерзімді несиелер беру арқылы бәсекелі жеке секторды кеңейту және жақсартуға ықпал ету. Несиелік линия көлемі 775 млн. долл. және несиенің үш түрін беруді ұсынады:

micro (10 мың долларға дейін)-бұл теңгемен, шетел валютасымен де 12 айға дейін беріледі;

large-micro(10- нан 30 мың долл. дейін) шетел валютасымен 12 айға дейін;

small (30-нан 125 мың долл.дейін) шетел валютасымен 30 айға дейін; ал теңгемен 12 айға дейін беріледі.

Бұл бағдарлама бойынша келесі банктер жұмыс атқарады: «Казкомерцбанк», «Банкцентркредит», «Тұран Алем Банк» және т.б.

Жалпы шағын кәсіпорындарға несие берушілердің 37%-коммерциялық банктер, 21%-жеке қарыз берушілер(достары,туыстары), 18%-шағын кәсіпкерлікті дамытуды қолдау Қоры;12%-Ұлттық Банк қаражаттары құрайды.

Тағы бір маңызды мәселе шағын кәсіпкерлік субъектілерін мемлекеттік қолдау ретінде 2002 жылы 27 желтоқсанда ҚР-ның Үкіметінің «Шағын кәсіпкерлік субъектілерін тексеруге мараторий жариялау туралы» Қаулысы қабылданды. Бұл Қаулысы сәйкес орталық және жергілікті атқарушы органдар 2003жылдың 1 қантар мен 1қазаны аралығында кезеңде шағын кәсіпкерлік субъектілерін тексеруді тоқтата тұрады. Тек төрт түрлі жағдайда ғана тексеру жүргізіледі:

Салық қызметі тексеруі, бұл тексеру жүргізудің негізгі салық төлеушінің өтініші болып табылады. Яғни аталмыш тексеру салық төлеушінің мүддесін заң жүзінде қорғауға бағытталады.

Заңдарға сәйкес, қылмыстық іске және әкімшілік құқық бұзушылыққа тоқтауыл кою мақсатында тексеру.

Мемлекетіміздің конституциялық құрылысы, қоғамдық тәртіп, адам құқығы мен бостандығына қарсы құқық бұзушылыққа бағытталған іс-әрекеттерді әшкерлеу мақсатында жүргізілетін тексеру.

Халықтың санитарлық –эпидемиологиялық жағдайы туралы заңнамалардың талабын бұзуға бағытталған іс-әрекеттерді анықтау бағытында жүргізілетін тексеру.

Аталған қаулы шағын кәсіпкерлік субъектілерінің еркін жұмыс атқаруына мүмкіншілік тудырып отыр деуге болады.

Сонымен бізге 2003жылы сәуірде ҚР Президентінің Қазақстан халқына өсу және дамыту бағдарламасы ретінде Жолдауы жарияланды, яғни 2004 жылға арналған кезекті және сыртқы саясаттың негізгі бағыттары туралы бағдарламасы. Бұл тұрғыда экономиканы дамыту негізінде негізгі 4 бағыт аталынған:

- аграрлық;
- индустриалды-инновациялы;
- инфрақұрылымдық;
- элеуметтік.

Осы бағдарламаға сәйкес мемлекет 2003-2005 ж.ж. ауыл экономикасына 150 млрд. теңгені жұмсауды жоспарлады. Сонымен қатар 2004-2005 ж.ж. жыл сайын бұл сомма 10 млрд. теңгеге көбейіп отырды. Мұндағы негізгі тапсырма 2000 жылмен салыстырғанда Жалпы Ішкі Өнімді 3,5 есе көбейту болып табылады.

Бағдарламаның негізгі мақсаты – жеке сектордың дамуын ынталандыратын кәсіпкерлік ортаны қалыптастыру. Кәсіпкерлік пен ғылыми – техникалық салалардың өзара қарым-қатынастарының тұрақты қамтамасыз ету мақсатында Инновациялық Қор құрылады.

Сонымен қатар Қазақстандағы кәсіпкерліктің осындай мемлекеттік қолдауларға ие болуына байланысты оны басқарудың көп деңгейлі жүйесін көрсетуге болады.

ҚР-дағы кәсіпкерлікті басқарудың көп деңгейлі жүйесі мемлекеттік қолдау жүйесінің құрылымы үш деңгейде қалыптасады: республикалық, аймақтық, жергілікті.

- Әрбір деңгей өзіндік жүйе құрып, үш блокқа бөлінеді:
- концептуалды – бағдарламалық;
- ұйымдық – ресурстық;
- функционалдық.

Концептуалды – бағдарламалық блок шағын кәсіпкерлікті

қолдаудың мақсаттарын, әдістерін, принциптерін, тұжырымдамалары мен бағдарламаларын қамтиды.

Ұйымдық – ресурстық бойынша шағын кәсіпкерлікті қолдаудың арнайы мемлекеттік басқару органдары мен қоғамдық бірлестіктерін, сондай-ақ тиісті ресурстармен және мамандармен қамтамасыз етілген инфрақұрылым нысандарын біріктіреді.

Сонымен қатар, кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау мен қорғау іс шараларын республикалық, аймақтық және жергілікті деңгейде ұйымдастыру бағыттарын мақсатты түрде қол жеткізуге арналған бағдарламалар негізінде қалыптастыру қажет.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаев «Қазақстан өз дамуындағы жаңа серпіліс жасау қарсаңында» атты халқын жолдауында «...өндірістерді, мұнай-газ, көлік саласында және машина жасау мен металлургиядағы, химия мен агроөнеркәсіп кешеніндегі басқа да ішкі салаларда бірлескен кәсіпорындар құруға және дамытуға арқа сүйеуіміз керек. Алдымызда халықаралық ұйымдардың белсене қатысуымен биотехнологиялық орталықтар; өңірлік IT-орталық ретінде ақпараттық технологиялар паркін дамыту міндеті тұр. Үкіметті ұлттық тауарлар мен қызмет көрсетудің бәсекеге қабілеттілігін қолдауға бағытталған нақты бағдарламалар қабылдауы қажет».

Қазақстан 2030 даму стратегиясы, Қазақстан Республикасы Президентінің «Қазақстан экономикалық, әлеуметтік және саяси жедел жаңару жолында» атты 2005 жылғы 18 ақпандағы Қазақстан халқына жолдауы басымдықтары тұрғысынан «Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі жеделдетілген шаралардың 2005-2007 жылдарға арналған» Бағдарламасының басты мақсаты шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері қызметін барынша кеңейту және олардың қызметін жандандыруға бағытталған институционалдық жағдайларды жетілдіру есебінен Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігін арттыру болып табылады.

«Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі жеделдетілген шаралардың 2005-2007 жылдарға арналған» Бағдарламасын қаржылық қамтамасыз ету көрсетілген мақсаттарға көзделіп жыл сайын бекітілетін республикалық бюджет қаражаты шегінде және Қазақстан Республикасының заңнамасында тыйым салынбайтын көздер

есебінен жүзеге асырылатын болады. Осы бағдарламада баяндалған жеделдетілген шараларды іске асыру үшін 2005 жылы республикалық бюджеттен 11181,12 млн. теңге, 2006 жылы – 10215,12 млн. теңге, 2007 жылы – 10000,0 млн. теңге бөлінеді.

Шағын және орта кәсіпкерліктің қазіргі жағдайы мен дамуының талдамасының нәтижелерін және шетелдік тәжірибені ескере отырып, алға қойылған мақсатқа жету үшін аталған бағытта мынадай міндеттерді іске асыру көзделуде:

Шағын және орта кәсіпкерліктің дамуы үшін заңнамалық негіздің барынша ашықтығын құру;

Экономиканы бюрократиясыздандыру және әкімшілік кедергілерді жою;

Шағын және орта кәсіпкерлікте көлеңкелі айналымды қысқарту;

Мемлекетке бейінді емес функцияларды рыноктық ортаға, бірінші кезекте шағын және орта кәсіпкерлікке беру;

Кластерлік-желілік ұстаным негізінде тіршілікке қабілетті инфрақұрылымдық жүйелерді құру және қамтамасыз ету;

Инновациялық экономикаға кәсіпкерліктің қатысуы.

Жоғарыда аталған міндеттер мынадай негізгі шараларды жүзеге асыру арқылы жүзеге асырылады:

2006 жылы:

Мемлекеттің қатысуымен мемлекеттің және акционерлік компаниялардың бейінді емес функцияларына талдау жүргізу және шағын және орта кәсіпкерлікке беру;

Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілеріне кредит беру көлемін 10 млрд. теңгеге қосымша ұлғайтуды қамтамасыз ету.

2007 жылы:

Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілеріне кредит беру көлемін 10 млрд. теңгеге қосымша ұлғайтуды қамтамасыз ету;

Мемлекеттің жеке секторымен өзара іс-әрекетінің жаңа идеологиясын жасауды аяқтау.

Кластерлік-желілік ұстаным негізінде шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың экономикалық модельін әзірлеу шағын және орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың жаңа стратегиясына және мемлекет пен бизнестің өзара қатынасының жаңа идеологиясына көшуді білдіруі қажет. Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту үшін мемлекеттің бұдан әрі қолданатын шаралары (нормативтік-құқықтық базаны жетілдіру, салық салу, кредит беру, инфрақұрылымды дамыту және

т.б.) осы ұстанымды іске асыру тұрғысынан және осы экономикалық модель шеңберінде қолданылады.

Экономикалық дамудың қазіргі кезеңінде мемлекеттің негізгі рөлі кәсіпкерлікті қолдаудың инфрақұрылымдарын жасау болуы тиіс.

Кәсіпкерлікті қолдаудың инфрақұрылымы – бұл субъектілердің дамуына жәрдемдесетін және оларға кәсіпкерліктің дамуы үшін қажетті қызмет көрсететін және кәсіпкерлік ортаның тыныс-тіршілігіне орта мен жағдайы қамтамасыз ететін ұйымдар мен бірлестіктердің жиынтығы.

Қазіргі уақытта кәсіпкерлікті қолдау саласында көптеген түрлі институттар бар, қолдаудың базалық қағидаттары, нысандары мен тетіктері қалыптасқан.

Институттардың құрылымының функционалдық бағытына байланысты инфрақұрылымдар былай айқындалады:

Қаржы институттары;

Қоғамдық ұйымдар, салалық қауымдастықтар;

Бизнес-инкубаторлар, индустриялық және технологиялық парктер;

Ақпараттық-талдамалық, маркетингтік, консалтингтік, оқыту орталықтары;

Халықаралық институттар.

Мемлекет бастамасы бойынша құрылған қаржы институттары мынадай ұйымдардан көрінеді: «Шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры» акционерлік қоғамы және оның өңірлік бөлімшелері; лизингтік компаниялар; микрокредиттік және микроқаржы ұйымдары.

«Шағын кәсіпкерлікті дамыту қорының» негізгі мақсаты – өз қаржы қаражатын және мемлекеттің шағын кәсіпкерлікті дамытуға бөлген қаражатты тиімді пайдалану.

Қордың барлық облыс орталықтарында және Астана қаласында бөлімшелері бар. Қордың несие портфелі өз қаражаты, республикалық бюджет қаражаты және Еуропа Қайта Құру және Азия Даму Банкі қарыздары есебінен 2005 жылғы 1 қаңтарда 15,4 млрд. теңге құрады. ЕҚҚДМ-мен қарыз туралы келісімге сәйкес 2005 жылы үлкен қаржы ресурстары кетуі күтілуде.

Қордың қаражаты шағын кәсіпкерліктің қалыптасу процесінде оң роль атқарады, бірақ соңғы қарыз алушы үшін пайыздық ставкаларды нақты төмендетуді қамтамасыз етпеді және

ұзақ мерзімді өндірістік жобаларды іске асыруға жәрдемдеспеді.

Қор қызметі басталғаннан бері қазіргі уақытта тек қана өз қаражаты есебінен 6,3 млрд. теңге сомаға 577 жоба қосымша қаржыландырылды. Алған қаражат бойынша ағымдағы берешек 5,9 млрд.теңгені құрайды. Берілген қаражаттың салалық құрылымы мынадай: қаржыландырудың негізгі көлемі өнеркәсіптік өндіріске – 39%, ауыл шаруашылығы және ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеуге – 29,5%, қызметтер мен көлік саласында – 23% келеді. Қордың шағын кәсіпкерлік субъектілерін қаржылай қолдауы Республиканың барлық өңірлерінде 250 мың жұмыс орнын құруға мүмкіндік берді.

Қордың проблемалары: оларда кепілдік қаражаттың жеткіліксіздігі салдарынан шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін инвестициялық қаражаттың қолжетімсіздігі.

Микрокредиттік және микроқаржылық ұйымдары елдің кредит беру жүйесінің 3-ші деңгейі болып табылады және банк секторы мүдделілігінің бірқатар объективті факторларын (мол әкімшілік шығыстар, кредиттік тарихын, рентабельді жобалар және өтімділікті қамтамасыз етудің болмауы) қамтымаған кәсіпкерлердің қаржы қызметтеріне қажеттілігін қанағаттандыруға тартылған. Ұсақ кәсіпкерлер үшін өз капиталы, гранттары мен бағдарламаларға қатысушылардың жарналары есебінен кредит беруді жүзеге асыратын микрокредиттік және микроқаржы ұйымдары кредиттік қатынастар жүйесі деңгейін мемлекет тарапынан аз реттелуші болып табылады. Сонымен қатар, жоғары операциялық және үстеме шығыстар, қарыз берушілердің нысаналы топтарына қызмет етумен байланысты тәуекелдерді ескере отырып, аталған операциялардың қызметі басқа басқа кредиттік мекемелердің қызметімен салыстырғанда көлемі көп болып табылады. Сондай-ақ микрокредиттік және микроқаржы ұйымдары өз қызметінде микрокредиттер берумен қатар өз тәуекелдерін төмендету үшін әлеуетті қарыз алушыларды шағын бизнесті жүргізу жөнінде оқытумен және консультациялық көмектер көрсетумен айналысады. Осылайша экономикалық міндеттерді шешумен қатар микрокредиттік және микроқаржы ұйымдары кәсіпкерлік бастаманы дамытуға, халықтың экономикалық белсенді бөлігінің өз өзін жұмыспен қамтуын қамтамасыз етуге оның жалпы өмір сүру деңгейін арттыру мен кредиттік мәдениетке баулуға бағыттал-

ған әлеуметтік міндеттерді шешуге тартылған. Сондай-ақ микрокредит беру саласын дамыту міндеттерінің бірі ұсақ қаржы делдалдарын заңдастыру және көлеңкелі сектордан шығару болып табылады.

Қазақстан Республикасы Мемлекеттік статистикалық тізілімі мәліметтері бойынша микрокредиттік ұйымдардың саны 2005 жылы I қаңтарда 177 бірлікті құрады, олардың нақты жұмыс істейтіндері 40,7% (72 бірлік) құрайды, уақытша бостары – 10,2% (18 бірлік), бір ұйым тарау процесінде, қалғандары қалыптасу сатысында. Микрокредиттік және микроқаржы ұйымдарының проблемалары – осы уақытқа дейін микрокредит беру жүйесінің дамуын тежейтін негізгі факторлар микрокредит беру жүйесінің дамуына тұжырымдамалық қағидаларды, әлеуетті инвесторлар үшін аталған саланы мемлекет тарапынан кешенді қолдаудың болмауы.

Қоғамдық ұйымдар мен салалық бірлестіктер (қауымдас-тықтар) азаматтық қоғам қалыптастыру мәселелерінде әлеуметтік проблемаларды шешуде мемлекет пен азаматтар арасындағы байланыстырушы рөл атқарады және кәсіпкерлік ортада қоғамдық қатынастарды реттеу тетіктерінің бірі болып табылады.

Қазақстандық Үкіметтік емес қоғамдық ұйымдар салыстырмалы түрде әлі жас. Қазіргі ұйымдардың көпшілігі соңғы бес жылдың ішінде тіркелген және кәсіпкерлікті дамыту жобаларын іске асыруда жеткілікті тәжірибе жинақталған жоқ, мемлекеттік органдар үшін де, нысаналы аудиторлар үшін де байсалды әріптестік имидж құрған жоқ.

Сондықтан үкіметтік емес қоғамдық ұйымдар бытыраңқы, бір-бірімен байланыссыз әрекет етеді, олардың қызметі бір біріне қайшы келеді. Қазақстандық үкіметтік емес қоғамдық ұйымдардың едәуір бөлігі шетелдік және халықаралық донорлық ұйымдардың гранттары үшін бәсекелеседі, осыған байланысты олар шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің нақты проблемалары мен қажеттіліктеріне емес донордың миссиялары мен бағдарламаларымен үндес жобаларды әзірлейді және іске асырады.

Қазіргі уақытта экономиканың басым салаларын дамытуда және нақты шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерін алғанда мемлекет мүддесінің жүйесіне жалғауға қабілетті бара бар үкіметтік емес ұйым жоқ. Осыған байланысты, ҮЕҰ-ның

қызметі қалың бұқарада нақты жобаға бекітусіз және міндеттердің нақты қорытындамасын жалпы мәселелерді шешуге тіреледі, жергілікті атқарушы органдар үкіметтік емес қоғамдық ұйымдарды тең құқықты әріптес ретінде қарамайды және шешім қабылдаудың нақты процесіне тартпайды.

Қазіргі уақытта Қазақстанда 44 бизнес-инкубаторлар мен инновациялық орталықтар қызмет етеді. Олардың мүлдем барлығы жергілікті атқарушы органдардың бастамасы бойынша қалыптасу кезеңінде.

Бизнес-инкубаторлар – өз алаңдарына арнайы жеңілдік жағдайда жекелеген шағын кәсіпорындарды орналастыратын және оларға консалтингтік, оқыту, бухгалтерлік және офистік қызметтер, оқыту бойынша қызмет көрсететін құрылым. Бизнес-инкубаторлардың негізгі мақсаты оның аумағында орналасқан шағын кәсіпорындардың орнықты қызмет етуін қамтамасыз ету болып табылады.

Негізінен жоғары оқу орындарының базасында немесе ғылыми-зерттеу институтарының базасында осы жоғары оқу орындарының ғылыми әлеуетін пайдалану және технопарк аумағында орналасқан инновациялық кәсіпорындарды құру және дамыту арқылы әзірленген технологияларды коммерциализациялау мақсатында құрылған технопарктер бар.

Көптеген бизнес-инкубаторлар инфрақұрылымның аталған нысанын құру тұжырымдамасының халықаралық практикасына сәйкес емес: офистік және өндірістік үй-жай ұсынумен заңды тұлғаны ұйымдастырумен шектеледі және өзінің нақты міндетін әлсіз орындайды не мүлде орындамайды:

бизнес-инкубаторлардың менеджерлері мен ұйымдастырушыларының теориялық және практикалық даярлығының әлсіздігіне;

биліктің жергілікті органдары тарапынан бизнес-инкубаторларды түсіну мен қажетті қолдаудың болмауына;

қаржы қаражаты мен ақпараттың болмауына әкеліп соғады.

Технопарктер қаржылық дербестікке жеткен жоқ және мемлекет пен басқа ұйымдар тарапынан қолдауды қажет етеді.

Ақпараттық-талдамалық, маркетингтік, консалтингтік, оқыту орталықтары, шағын және орта кәсіпкерлік құрылудың бірінші кезеңінде бірқатар проблемалармен түйіседі. олар: шағын және орта кәсіпкерлікті тіркеу куәлігін қалай алу, қандай салық режимін таңдау, қаржыландыру мәселесі бойынша қай-

да бару керек. Сондықтан осы кезеңде негізгі рөл консалтингтік компанияларға берілетін болады. Консалтингтік компаниялар шағын және орта кәсіпкерлік субъектілеріне мынадай бағыттар бойынша қызметтер көрсетеді:

- құқықтық қамтамасыз ету;
- аудит және бухгалтерия;
- маркетингтік зерттеулер;
- бизнес-жоспарлау;
- салық заңнамасы;
- кедендік рәсімдер және т.б.

Консалтингтік компаниялардың қызметтері қымбат және әрбір шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің оларды пайдалануға мүмкіндігі жоқ. Консалтингтік қызметтер рыногы тіпті ірі қалаларда толық емес, ал орталықтан алыс өңірлерде мүлдем дерлік жоқ.

Бүгінгі күнде қазақстандық шағын және орта кәсіпкерлік субъектілеріне ресурстық, әдістік және ақпараттық қолдау көрсететін Қазақстан Республикасының аумағында 150 астам аккредиттелген шетелдік халықаралық ұйымдар әрекет етуде. Қазақстанда халықаралық ұйымдар мен шетелдік қорлардың өкілдіктері іске асыратын жобалар мен бағдарламалардың көп түрлігінен хабардар және талдайтын және Қазақстан Республикасының Үкіметі мен қолдаудың шетелдік институттары арасындағы тиімді кері байланысты қолдайтын бірыңғай орган жоқ. Көптеген шетелдік ұйымдар үшін олардың жұмыстарының басты нәтижесі тапсырыс берушіге бөлінген қаражатты «игеру» нәтижелері туралы сындарлы есеп болып табылатыны практикаға айналды (бұл ретте тапсырыс берушіден басқа ешкімге жұмыстардың нәтижелері ұсынылмайды, орындалатын жұмыстар туралы тек органдар, яғни қандайда бір жоба оған қатысты іске асырылса ғана ақпарат алады). Қазақстанда түрлі шетелдік және халықаралық институттар бастамашы болған қайталанатын жобаларды халықаралық ұйымдар жиі іске асырады.

Құрамына мемлекеттік органдар мен республикалық қоғамдық бірлестіктердің өкілдері кіретін Қазақстан Республикасының Үкіметі қасынан 2002 жылы Шағын және орта кәсіпкерлік мәселелері жөніндегі комиссия құрылды. Шағын және орта кәсіпкерлік мәселелері жөніндегі комиссия консультациялық-кеңес орган болып табылады және оның ше-

шімі ұжымдық сипат алады. 2002-2003 жылдары мемлекеттік органдар жанынан құрамына олардың қызметкерлері және кәсіпкерлер қауымдастықтары мен қоғамдық бірлестіктерінің өкілдері кіретін Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту мәселелері бойынша сараптама кеңесі құрылды. Кеңестің шешімі ұсынымдық сипат алады.

Шағын және орта кәсіпкерлік мәселелері жөніндегі комиссия мен Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту мәселелері бойынша сараптама кеңесінің негізгі міндеттері шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту жөніндегі ұсыныстар мен ұсынымдарды әзірлеу болып табылады.

Шағын және орта кәсіпкерліктің субъектілері мен қолдаудың инфрақұрылымдары арасындағы негізгі проблема – бұл қатысушылар арасында өзара іс-әрекетті бастайтын және ұйымдастыратын бірыңғай үйлестіруші орган немесе институттың болмауы.

Экономиканы және әкімшілік кедергілерді төрешілдіктен арылту жөніндегі негізгі күш салулар шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері үшін, барынша аз реттеуші аясын құруға бағытталатын болады.

Экономиканы бюрократизациясыздандыру саласында. «Жеке кәсіпкерлік туралы» заң жобасында кәсіпкерлік қызметті реттеу, оның мемлекеттік қолдаудың негізгі қағидаттары, кәсіпкерлік проблемалары жөнінде консультациялық-кеңесші мәселелері, кәсіпкерлік субъектілерін тіркеу және жою тетіктері, оның ішінде шағын және орта кәсіпкерлік қызметті мемлекеттік әкімшілендіру мәселелері жөніндегі мемлекеттік органдардың, бақылауды және қадағалауды жүзеге асыру кезінде жауапты мемлекеттік органдардың құзіретті және билікті бизнес – қоғамдастықпен өзара іс-әрекеті нақты көрсетілетін болады.

Әкімшілік кедергілерді жою саласында мемлекеттің бюрократиялық жүйесінің негізін рұқсат беру жүйесі құрайды. Сондықтан кәсіпкерлік қызмет түрлерін мемлекеттік реттеудің рұқсат беру жүйесін нақты регламенттеу үшін:

Мемлекеттік монополия терминін айқындау;

«Лицензия туралы» жаңа заң әзірленіп, лицензияланатын қызмет тізімін ұсыну;

лицензиялық тәртіптің қажетті кол жетімділігін қамтамасыз ету;

олардың үнемділігін қамтамасыз ететін біліктілік талаптарын жеңілдету.

Сертификаттау саласында қауіпсіздіктердің көрсеткіштері тұрғысына ғана өнімнің, жұмыстардың(процестердің) және қызметтердің Дүниежүзілік Сауда Ұйымының ережесі бойынша халықаралық заңнама негізінде сертификаттау процесі жүзеге асырылатын болады.

Аккредиттеу саласында рәсімді тек ерікті сипатта және оны мемлекеттік емес, коммерциялық емес қоғамдық бірлестіктер жүзеге асырады, ал оның бөлігі лицензиялау санатына беріледі.

Мемлекеттік сатып алу саласында әкімшілік кедергілерді алып тастау үшін сондай-ақ мемлекеттік мұқтаждар үшін тауарларды (жұмыстарды және қызметтерді) жеткізуге кәсіпкерлік субъектілерін барынша тарту жұмысы жалғастырылады.

Кәсіпкерлік қызметіне еркіндік құқығының кепілділігін іске асыру мемлекеттен ғана емес, кәсіпкерлердің өздеріне және олардың қоғамдық бірлестіктеріне де байланысты. Әрбір іскер қазақстандық ортаға кірігіп, инновациялық экономикадағы өз орнын табуға ұмтылуда.

2015 жылға дейінгі индустриялық-инновациялық стратегияны тиімді іске асыру және оған шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің көбірек қатысуы мақсатында инновациялық жобаларды іске асырудың алғы шарты негізінен отандық және шетелдік ғылым әлеуетін пайдалану негізінде бәсекеге қабілетті соңғы өнім құруды қамтамасыз ететін ашық үлгідегі жаңа инновациялық жүйе болады.

Жаңа инновациялық жүйе ғылыми әлеуетті дамытады, көпдеңгейлі инновациялық инфрақұрылымды қалыптастырады, берілетін гранттар түрлерін кеңейту және венчурлық қорларды құру бөлігінде қаржы инфрақұрылымдарының элементтерін және тетіктерін дамытуда.

Технологиялық бизнес-инкубаторларды – технологиялық инновацияларды құратын және іске асыратын және оларға консалтингтік, заңгерлік, лизингтік және өзге де қызметтер көрсететін арнаулы пысықталған жеке және заңды тұлғаларды өз алаңдарында белгілі бір мерзімге орналастыратын құрылымдар құрылуда.

Коммерциялық тиім жағынан әлеуетті перспективалы болып табылатын жаңа технологияларды, тауарларды, жұмыс-

тар мен қызметтерді құруға бағытталған қолданбалы ғылыми зерттеулік және тәжірибелі конструкторлық әзірлемелердің гранттарын беру жүйесін қайта қаралуда:

- шағын гранттар – ғылыми зерттеулік және тәжірибелік конструкторлық әзірлемелерді өткізу үшін 7,2 млн. теңгеден кем емес сомаға тартылатын;

- жоба алдындағы гранттар құжаттардың толық пакетін дайындау үшін (ТЭН, бизнес-жоспар т.б.) 650 мың теңгеден кем емес;

- үлкен гранттар – зерттеулерді аяқтау және пайдалы модельге немесе ойлап шығаруға жеткізу үшін 33млн.теңгеден кем емес;

- патенттеу үшін гранттар – шетелдегі патентті рәсімдеу үшін 13,2 млн.теңгеден кем емес.

2005-2015 жылдарға арналған Қазақстан Республикасының Ұлттық инновациялық жүйесін қалыптастыру және дамыту жөніндегі Бағдарлама шеңберінде ұлттық технологиялық парктерді, ақпараттық аймақтарды, ядролық технологиялар мен биотехнологиялар аймақтарын, жаңа материалдар паркін, мұнай-химиялық технопаркті құру көзделуде.

Тағы да көңіл бөлетін басты мәселелердің бірі, салықты оңайлатылған декларация негізінде есептеуді қолданылатын жеке кәсіпкерлер табысына қолданылатын салық ставкалары, ол төмендегідей:

36-кесте

Токсандық табысы	Ставкасы
2000,0 мың теңгеге дейін қоса алғанда	Табыс сомасының 3 проценті
2000,0 мың теңгеден жоғары-3000,0 мың теңгені қоса	60,0 мың теңге+2000,0 теңгеден асатын сомадан 5 процент
3000,0 мың теңгеден жоғары	110,0 мың теңге +3000,0 мың теңгеден асатын табыс сомасынан 7 процент

занды тұлғалардың табысына мынандай ставкалар бойынша салық көрсеткіштері:

Токсандық табысы	Ставкасы
2000,0 мың теңгеге дейін қоса алғанда	Табыс сомасының 4 проценті
2000,0 мың теңгеден жоғары- 4500,0 мың теңгені қоса	80,0 мың теңге+2000,0 теңгеден асатын сомадан 5 процент
4500,0 мың теңгеден жоғары-6500,0 мың теңгені қоса	205,0 мың теңге+4500,0 мың теңгеден асқан сомадан 7 процент
6500,0 мың теңгеден жоғары	345,0 мың теңге +6500,0 мың теңгеден асатын табыс сомасынан 9 процент

Егер, есепті кезеңнің қорытындысы бойынша жалдамалы қызметкерлердің орташа айлық жалақысы ҚР заң актілерінде белгіленген ең төменгі айлық жалақының ең кемінде үш еселенген мөлшеріндей болса, салық кезеңі ішінде есептелген салық сомасы әрбір қызметкер үшін салық сомасының 1,5 проценті мөлшеріндегі сомаға түзетілуі тиіс.

Табыстың шекті мөлшері асып кеткен жағдайда, салық сомаларын есептеу табыстың шекті сомасынан және нақты алынған табыс сомасынан жеке-жеке жүргізіледі. Салықтың осы сомаларының арасындағы айырма көзделген түзетусіз бюджетке төленуге тиіс. Көзделген түзетуге табыстың шекті сомасынан есептелген салық сомасы ғана жатады.

Қазақстан Республикасында сонымен қатар ауыл шаруашылығын дамытудың маңызы зор. Сондықтан оған байланысты кейбір салық режиміне тоқталып өтетін болсақ, мысалға шаруа қожалықтарына арналған салық режимі бірыңғай жер салығын төлеуге негізделеді.

Бірыңғай жер салығын төлеу негізінде арнаулы салық режимін қолданатын шаруа (фермер) қожалықтары (бұдан әрі – бірыңғай жер салығын төлеушілер) салықтардың мынандай түрлерін;

1) осы арнаулы салық режимін қолданылатын қызметтен түскен шаруа (фермер) қожалықтарының табысынан жеке табыс салығын;

2) осы арнаулы салық режимі қолданылатын қызметті жүзеге асырудан айналым бойынша қосылған құн салығын;

3) осы арнаулы салық режимін қолданылатын қызмет бойынша жер салығын: шегінде салық салу объектілері бойынша көлік құралдарына салынатын салықты;

4) Қазақстан Республикасының Үкімет белгілеген қажеттілік нормативтері шегінде салық салу объектілері бойынша көлік құралдарына салынатын салықты;

5) Қазақстан Республикасының Үкімет белгіленген қажеттілік нормативтері шегінде салық салу объектілері бойынша мүлік салығын төлеушілер болып табылмайды.

1. Қосылған құн салығын төлеушілер болып табылмайтын бірыңғай жер салығын төлеушілер салық органына осы салық бойынша есепке қою туралы өз еркімен өтініш беруге құқылы.

2. Арнаулы салық режимі қолданылмайтын қызмет түрлерін жүзеге асырған кезде бірыңғай жер салығын төлеушілер кірістер мен шығыстардың (жалақыны есептеуді қоса алғанда), мүліктің (соның ішінде көлік құралдарының) бөлек есебін жүргізуге және жалпы белгіленген тәртіппен қызметтің осындай түрлері бойынша тиісті салық пен бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді есептеуді, салық есептілігін тапсыру мен төлеуді жүргізуге міндетті.

Жер учаскесін бағалау құны бірыңғай жер салығын есептеу үшін негіз болып табылады.

Бірыңғай жер салығын төлеу учаскесі орналасқан жер бойынша тиісті бюджетке екі мерзімде:

Төлеудің бірінші мерзімінде бірыңғай жер салығын төлеушілер ағымдағы төлемді бұдан бұрынғы салық кезеңі үшін бірыңғай жер салығы бойынша декларацияда есептелген бірыңғай жер салығы жалпы сомасының бөлігінен кем емес мөлшерде төлейді. Шаруа (фермер) қожалықтары жер пайдалану құқығында жер учаскесін иеленудің нақты кезеңі үшін бірыңғай жер салығын (салық салу объектісінің өзгеруін есепке ала отырып) есептейді және төлейді.

Жер учаскелерін жалға берген (алған) кезде салық салу ерекшеліктері

1. Шаруа қожалығы жер учаскесін басқа шаруа қожалығына берген кезде тараптардың әрқайсысы осындай жер учаскесі бойынша бірыңғай жер салығын жалға беру шартында көрсетілген жер учаскесінің нақты пайдаланылуы кезеңінің негізге ала отырып есептейді және төлейді.

Жалға алушының пайдалану кезеңі жер учаскесін

Жалға алған айдан кейінгі айдан бастап белгіленеді.

Бұл орайда жер учаскесін жалға беруден алынған (алынуға тиісті) табыс бойынша шаруа қожалығын салықты жалпыға бірдей белгіленген тәртіппен есептейді және төлейді.

2. Шаруа қожалығы бірыңғай жер салығын төлеуші болып табылмайды салық төлеушіге жер учаскесін жалға берген кезде осындай жер учаскесі бойынша бірыңғай жер салығын есептеу мен төлеу жөніндегі міндеттеме шаруа қожалығында қалады.

Жер учаскесін жалға беруден алынған табыс бойынша шаруа қожалығы салықты жалпыға бірдей белгіленген тәртіппен есептейді және төлейді. Бұл орайда осындай жер учаскесі бойынша бірыңғай жер салығының төленген сомасы (есептелген шекте) салық салынатын табыс айқындалған кезде шегерілуге тиіс.

1. Бірыңғай жер салығын төлеушілер жыл сайын ағымдағы салық кезеңінің 15 наурыздан кешіктірілмейтін мерзімде жер учаскелер орналасқан жердегі салық органдарына өткен салық кезеңі үшін бірыңғай жер салығы бойынша декларация тапсырады.

2. Бірыңғай жер салығын төлеуші осө арнаулы салық режимін қолданған бірінші жылдың 15 наурызынан кешіктірілмейтін мерзімде мынандай құжаттарды:

1) ағымдағы салық кезеңі үшін бірыңғай жер салығы бойынша ағымдағы төлем есебін;

2) нотариат немесе селолық атқарушы органдар куәландырған жер пайдалануға құқық беретін актінің (кейінгі жер пайдалану туралы шартты қоса алғанда, уақытша жер пайдалану шарттарының) көшірмесін тапсырады.

Жер пайдалану құқығына актісі болмаған жағдайда бірыңғай жер салығын төлеушілер жергілікті атқарушы органның жер пайдалану құқығын беру туралы шешімін табыс етеді. Кейінгі жер пайдалану құқығына акт алған кезде салық төлеуші оны алған кезден бастап отыз күн ішінде оның нотариат немесе селолық атқару органдар куәландырған көшірмесін салық комитетіне табыс етеді.

3) жер ресурстарын басқару жөніндегі уәкілетті орган берген жер учаскесін (жер пайдалану құқығын) бағалау құнын анықтайтын актінің нотариат немесе селолық атқарушы органдар куәландырған көшірмесін табыс етеді. Акт болмаған

жағдайда жер учаскелерін бағалау құны жер ресурстарын басқару жөніндегі уәкілетті орган берген деректер бойынша 1 гектар жердің аудан бойынша орташа бағалау құнын негізге ала отырып анықталады;

4) әлеуметтік салық сомаларын есептеу үшін қажетті деректерді міндетті түрде көрсете отырып, қызметкерлерді салық кезеңінде жалдау туралы мәліметтер табыс етеді.

3. Осы арнаулы салық режимін тандап алған жаңадан құрылған салық төлеушілер бірыңғай жер салығы бойынша ағымдағы төлем есебі мен арнаулы салық режимін қолдану құқығына өтініш бергеннен кейін отыз күнтізбелік күн ішінде осы баптың 2- тармағында аталған құжаттарды табыс етеді.

• Таратылған немесе қайта ұйымдастырылған кезде бірыңғай жер салық органына бергеннен кейін он бес күн мерзімде өткен салық кезеңі үшін декларация тапсыруға міндетті.

• Бірыңғай жер салығы төлеушілер шаруа қожалығының басшысын және мүшелерін қоса алғанда, әрбір қызметкер үшін салық сомасын ай сайын есептеп отырады.

Бірыңғай жер салығын төлеушілер бірыңғай жер салығы бойынша декларация табыс ету үшін белгіленген мерзімдерде:

1) әлеуметтік салық бойынша декларация;

2) төлем көзінде ұсталатын жеке табыс салығы бойынша есепті;

3) жинақтаушы зейнетақы қорларына міндетті зейнетақы жарналарын төлеу жөніндегі есептілікті;

4) жер бетіндегі көздерден су ресурстарын пайдаланғаны үшін төлемақы бойынша және қоршаған ортаны ластағаны үшін төлемақы бойынша декларацияны табыс етеді.

Жоғарыда түсінік беріп өткен кәсіпкерлік қызметтің жекелеген түрлері бүгінгі күнде жаппай дамып келе жатқан кәсіпкерлік түрлері болып табылады. Көбінше ол қалалық жерлерде дамыған, әсіресе Алматы сияқты ірі қалаларда олардан түсетін салықтық түсім мөлшері басқа елді мекендерге қарағанда жоғарырақ.

Қазақстан Республикасында салықтар және басқа да төлемдер Қазақстан Республикасының «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» 2001 жылдың 12 маусымында қабылданған, іс жүзіне 2002 жылдың 1 қаңтарынан бастап енгізілетін Кодексі негізінде алынады.

Қазақстан Республикасындағы салық заңдары және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді төлеудің міндеттілігі, салық салудың айқындылығы, әділдігі, салық жүйесінің біртұтастығы және салық заңдарының жариялығы принциптеріне негізделеді.

Қазақстан Республикасының салықтары және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдері айқын болуға тиіс. Салық салу айқындығы салық төлеуінің салық міндеттемелері туындарының орындалуының және толықтырылуының барлық негіздері мен тәртібін салық заңдарында белгілеу мүмкіндігін білдіреді.

Қазақстан Республикасында салынатын салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің бірі: шағын бизнес субъектілеріне арналған арнаулы салық режимі.

Арнаулы салық режимін қолданатын жеке кәсіпкерлер арнаулы салық режимі қолданылатын қызметінен түскен табыстарынан жеке табыс салығы бойынша декларация табыс етпейді.

Қазақстан Республикасының шегінен тыс жерлерде төленген жеке табыс салығының сомалары Қазақстан Республикасында салық төлеу кезінде есепке жатқызылады.

Жеке табыс салығы бойынша декларация тапсырушы салық төлеушілер табыс салығын төлегенін растамаған жағдайларда, жеке табыс салығын есептеу жеке табыс салығы төленгені расталмаған табыс сомасына салық заңдылығымен белгіленген ставкаларды қолдану жолымен жүргізіледі.

4. КӘСІПОРЫННЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ САЯСАТЫ

4.1. Инвестицияның түрлері және тікелей инвестицияның талаптары

Инвестицияға анықтама берген кезде оның тек мағыналық сипатына ғана көңіл бөлмей, мақсатты түрде бағытталуын да көрсету маңызды. Осы тұрғыдан қарағанда, инвестициялар жалпы ұлттық өнім өндірісіне жұмсалатын табыстардың маңызды бөлігін құрайтын жаңа технологияны, материалдарды және басқа да еңбек тұралдарын енгізумен байланысты өндірісті кеңейту және жұмыс жағдайын жақсарту мақсатында жұмсалатын қаражаттардың активтерге салынуы болып табылады. Бірақ осы кезге дейін экономикалық тақырыптағы әдебиеттерде инвестиция деген ұғымға алуан-түрлі түсініктер беру орын алып келді. Көптеген авторлар күрделі қаржы мен инвестициялардың бір-бірінен айырмашылығы жоқ деп көрсетсе, ал кейбіреулері инвестицияны мақсатты бағытталуына байланыссыз салынған қаражат салымының кез келген түрі деп есептейді. Мәселен, Ресей ғалымдары Г.П.Журавлева, И.Ю. Малышева инвестицияны жаңа технологияларды, материалдарды және басқа да құрал-жабдықтарды өндіріске енгізе отырып, өндірісті кеңейту және жаңарту ісіне жұмсалатын шығындар деп есептейді. Бұл жерде негізгі және айналым қорлары аралығындағы айырмашылықтар, сондай-ақ, ғылыми-техникалық прогресс, еңбек ресурстары тағы да басқа факторлар есепке алынбады. Осыған дейін белгілі болғандай инвестиция бүгінгі күнде халықаралық кәсіпкерлік құрамында маңызды рөл атқарады. Тікелей инвестицияның ерекшелігі болып оның басқа кәсіпорындық әдістерге қарағанда өзіндік тұрақтылығында болмақ. Тікелей шетелдік инвестициялар экономикалық реформаға әсер етуде экономикалық басқа нысаналармен салыстырғанда бірсыпыра маңызды, үстемдігі бар: тауар өндіру мен қызметтер атқаруға, күрделі қаржы тауып салудың қайнар көзі, жаңа технологияны пайдаланылған етуде, ноу-хау, басқарудың алдыңғы қатарлы әдістері және маркетингті дамытуға қолайлы. Онымен бірге қарызды өтеуде қаржы жинақтауда керек.

Сонымен қатар, инвестицияларды меншік нысанына байланысты келесідей түрде бөліп қарайды:

- Мемлекеттік меншік нысанындағы инвестициялар мемлекеттік бюджет есебінен қаржыландыруды сипаттайды, оның жұмсалыу бағыты әлеуметтік сала болып табылады.

- Жекеменшік капитал нысанындағы инвестициялар-кәсіпкерлік қызметпен айналысатын ұлттық шаруашылық субъектілерінің өз қаражаттары мен тартылған қаражаттарының жиынтығын сипаттайды.

Мұндай мемлекеттік және жеке меншік нысанындағы инвестицияларды бір сөзбен отандық инвестициялар деп те атайды.

- Шетелдік капитал нысанындағы инвестициялар шет мемлекеттерден, оның ішінде халықаралық қаржы ұйымдарынан тартылатын қаражаттар болып табылады.

4.2 Инвестициялық процесс экономикалық даму факторы ретінде

Инвестициялық қызметтің негізгі объектісі айналым қаражаты деп түсінетін кейбір қазақстандық экономистер де осыған ұқсас пікірді қабылдайды.

Бұл экономистер инвестицияның күрделі қаржыдан басты айырмашылығы инвестицияларды қамту негізгі капиталға салынған қаражат салымдарымен қатар, айналым қаражаттарын толықтыруға бағытталғандығында деп есептейді. Егер ағымдағы өндірістің белгілі-бір бөлігі негізгі капитал көлемін көбейту ісінде пайдаланылатын болса, инвестициялар кеңінен орын алады. Біздің пікірімізше, жеткілікті түрде толық әрі айқын болмағанымен де, мына келесі анықтаманы негізге алуға болады. Инвестиция дегеніміз – капиталды толассыз түрде, ұдайы жаңартып, оны қолдап-сүйемелдеп, көлемін ұлғайтып отыруға жұмсалатын ақша қаражатының шығындары деген мәнге ие.

Шетелдерде теория және тәжірибе жүзінде кеңінен танымал болғанындай, инвестиция тиімділігіне баға беру кезінде оның тек қаржылық тиімділігі ғана емес, материалдық емес сипаттағы қоғамдық құндылықтары және оларға жұмсалатын қаражат шығындары (мәселен, денсаулық сақтау, білім беру, мамандық деңгейін жоғарылату экологиялық жағдайды жақсарту, халықтың әл-ауқатын көтеру және басқалары), сондай-ақ, қоғамымыздың жалпы ұлттық мақсат-мүдделерін көздеп,

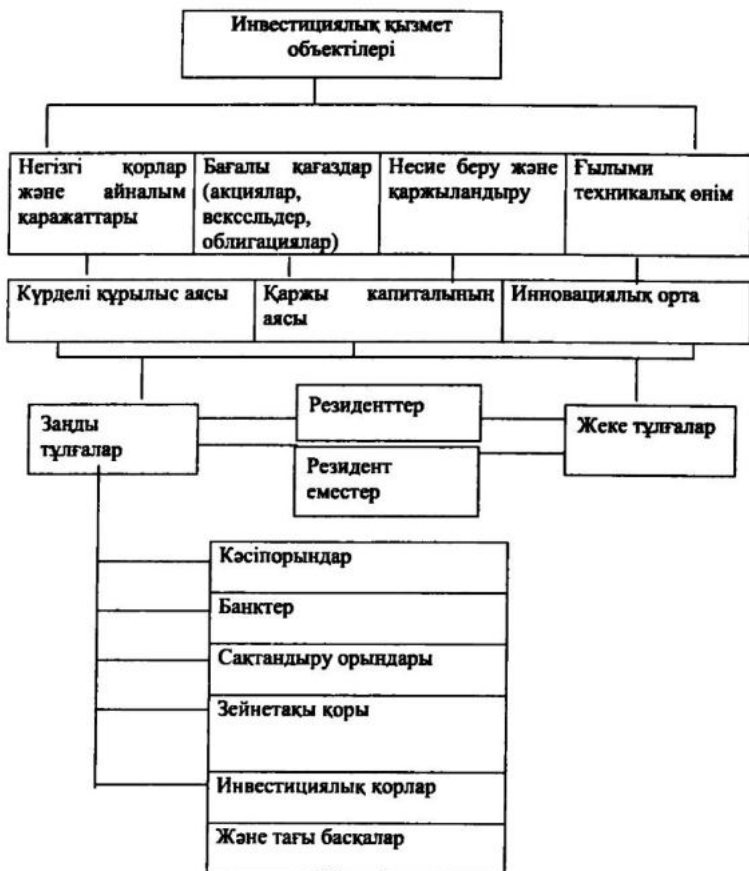
ескеріп отыратын экономикалық тиімділік сияқты маңызды көрсеткіштері де анықталады. Осыған орай, ҚР-ның «Шетел инвестициялары туралы» Заңында инвестициялардың барлық түрлері бірдей қамтып көрсетілмегендіктен, анықтама толық емес.

Инвестициялық қызметтің объектілерін және инвестициялаудың түрлерін келесі беттегі 13-сурет арқылы көруге болады. ҚР-ның «Шетел инвестициялары туралы» Заңында «инвестиция» деген ұғымға жаңа әрі кең мағыналы түсініктеме беру арқылы «инвестиция» және «күрделі қаржы» деген ұғымдардың арасына шектеу қоюға деген талпыныс әрекеттері қолданылған. Бұл Заңда «Инвестициялар дегеніміз табыс табу мақсатында кәіпкерлік қызметтің объектілеріне жұмсалатын барлық мүліктік, интеллектуалдық құндылықтар және оны иемдену құқы» деп жазылған. Алайда, бұл анықтама өте нақты болмағандықтан, оның мазмұны бір мағыналы түрде ашылмауы мүмкін.

Оның үстіне, анықтама пайда табуға мүмкіндік беретін кәсіпкерлік объектілерге бағытталған салымдарды ғана қамтиды.

Біздің ойымызша, ағымдағы шығындардың инвестицияға қатысы жоқ және өндіріске қатыстырылатын инвестицияларды қарастырғанда, біз негізгі өндірістік және өндірістік емес қорларға салынатын бір жолғы салымдар мен материалдық запастарды ғана ескеретін боламыз. Сонымен қатар, инвестиция ұғымының күрделі қаржы ұғымына қарағанда анағұрлым терең екендігін атап өткен жөн. Өйткені күрделі қаржы – негізгі капиталды қайта құру мақсатында жұмсалатын шығындар, ал инвестициялар болса, материалдық активтерге, портфельдік инвестицияларға, материалдық емес активтерге салынған қаражат салымдары. Бұл салымдар, біріншіден, жанама түрде қаржылық аспаптар арқылы материалдық байлықты молайтады, екіншіден, материалдық емес сипаттағы қоғамдық құндылықтардың мейлінше өсе түсуіне ықпал етеді.

Инвестицияның ақшалай капиталдан ерекшелігі – инвестиция капиталдың құрылуымен, нақты физикалық ұғымдағы физикалық капиталдың ұлғаюымен байланысты. Материалдық байлық, құрып және оны молайта түсу, қоғамымыздың тұрмыс халін жақсарту



13- сурет. Инвестициялық қызмет объектілері және инвестициялау нысандары

- Инвестициялаудың негізгі мақсаты болғандықтан, күрделі қаржыларды негізгі қорға айналдыру процесі инвестицияның классикалық, анықтамасына сай келетіндіктен, «инвестиция» ұғымын қолдану кезінде оған жан-жақты түсініктеме беріп отырған орынды. Инвестициялау процесі инвестициялық ресурстардың материалдық, байлықтарға және материалдық

емес құндылықтарға айналу процесі. Инвестициялау процесі келесі беттегі 2-сурет түрінде бейнеленген. Тек нарықтық экономика жағдайына өту жоспарлы экономикаға ғана тең «күрделі қаржы» ұғымы санатында құнды қағаздары және басқа да қаржылық активтері бар «инвестиция» ұғымына алмастырып қойған жоқ, сондай-ақ, өндіргіш күштердің ғылыми-техникалық тұрғыда өркендеуі жалпы мәдениеттің алға басып, өркен жаюы жағдайында олардың жоғары индустриялық жүйелерінің қалыптасуы және де қоғамымыздың жалпы ұлттық мақсат-мүдделерінің ролі мен мағынасының күшеюі ғылыми-техникалық және әлеуметтік салаларды қаржыландырудың еліміздің материалдық байлықтары мен қоғамдық құндылықтарына салынатын салым екендігін танытып мойындатуға ықпалды әсерін тигізді.

Сонымен, біз «инвестиция» деген ұғымда қаржылық аспаптар, инновациялық салалар арқылы материалдық байлықтарға және қоғамымыздың материалдық емес құндылықтарына тікелей немесе жанама түрде салынған инвестициялық ресурстарды түсінеміз. Негізгі капиталға салынатын инвестициялық ресурстардың белгілі-бір бөлігі күрделі қаржының көлемімен бірдей. Осыған орай, біз ол көрсеткішті бұдан былайғы уақытта негізгі капиталға салынған инвестиция немесе күрделі қаржы деп атайтын боламыз. Инвестициялардың қандай түрлері болмасын капитал көлемінде әрқайсысының атқарар ролі әрқилы болғанымен де, олардың еліміздің экономикасын өркендетудегі маңызы зор.

Оның үстіне, анықтама пайда табуға мүмкіндік беретін кәсіпкерлік объектілерге бағытталған салымдарды ғана қамтиды.

Шетелдерде теория және тәжірибе жүзінде кеңінен танымал болғанындай, инвестиция тиімділігіне баға беру кезінде оның тек қаржылық тиімділігі ғана емес, материалдық емес сипаттағы қоғамдық құндылықтары және оларға жұмсалатын қаражат шығындары мәселен, денсаулық сақтау, білім беру, мамандық деңгейін жоғарылату т.б.

Негізгі капиталды қайта жаңарту ісіндегі алатын орны тұғысынан қарағанда, инвестициялардың атқарар рөлдері мына төмендегідей қалыппен сараланып бөлінеді: жалпы және бүтіндей инвестициялар; негізгі капиталды көбейтуге бағытталған таза инвестиция; істен шықанның орнын толтыруға

бағытталған инвестиция. Экономикалық әдебиеттерде инвестициялардың қалыптасуына әсер ететін факторларға сәйкес оларды туынды және индукциялы, автономды деп бөледі

Туынды инвестициялардың динамикасы, әдетте, экономикалық жүйенің ішкі (эндогенді) факторларына, яғни, ұлттық табыс пен тұтынушылық сұраныстағы өзгерістерге байланысты болады. Автономды инвестициялардың өсуіне экзогенді факторлар ғылыми-техникалық прогресс, халықтар санының өсуі, басқалары себепкер болады. Халықаралық және отандық тәжірибеде инвестицияларды мақсатты бағытталуына байланысты келесі түрлерге бөліп қарайды:

Заттай активтерге жұмсалған инвестициялар өндіріс ғимараттарын, құрылғыларды, сондай-ақ қызмет ету мерізімі бір жылдан жоғары болып келетін активтерге қаражат жұмсалуын сипаттайды.

Қаржылық активтерге жұмсалған инвестициялар— бұл басқадай заңды және жеке тұлғалардың құрылтайшылық, қызметіне араласуы негізінде, яғни, үлесті бағалы қағаздарды немесе қарызды міндеттемелерді сатып алу арқылы ақшалай сома алу құқығын сипаттайды. Материалды емес активтерге жұмсалған инвестициялар— бұл қандай да бір кәсіпкерлікпен айналысатын шаруашылық субъектілерінің қызмет етуіне, сондай-ақ сауда белгілерін даярлауға, лицензия алуға және тағы басқаларға жұмсалған қаражаттарды білдіреді.

Заттай активтерге жұмсалған инвестициялар өзінің пайдалану аясы бойынша келесідей жіктелінеді:

- өндіріс тиімділігін арттыруға жұмсалған қаражаттар, яғни, өндірістегі құрал-жабықтарды, құрылғыларды және т.б. ауыстыру нәтижесінде өндіріс шығындарының төмендігін қамтамасыз етуді сипаттайды;

Өндірісті кеңейтуге жұмсалған инвестициялар. Оның басты міндеті тауарлар шығару, мүліктерін кеңейту болып табылады;

- жаңа өндіріс орнын салуға жұмсалған инвестициялар, яғни, жаңа тауарлар өндіруге немесе жаңа қызмет түрлерін көрсетуге бағытталған кәсіпорындарды салуды қамтамасыз етуді сипаттайды.

Экономикалық, түрлендірулерді жүзеге асыруда, сондай-ақ, жаңа кәсіпкерлік қызмет түрлерін дамытуға пайдаланатын

инвестицияларды олардың экономикалық, мазмұнына қарай әртүрлі нысанда бөліп қарастырады. Оның ішінде бізге танымалы. Мыналар:

Ссудалық капитал нысанындағы инвестициялар— инвестицияның ссудалық қарыз немесе әртүрлі несие нысандарында пайдалануын сипаттайды.

Кәсіпкерлік нысанындағы инвестициялар кәсіпкерлік капиталдың тікелей және жанама нысанында пайдаланылуын білдіреді.

Кәсіпкерлік капиталдың тікелей нысанында пайдаланылуы тікелей инвестицияларды білдірсе, ал жанама нысандарында пайдаланылуы портфельдік инвестицияларды сипаттайды. Тікелей инвестициялар өндірістік кәсіпорындарға тікелей қаражат жұмсаумен байланысты экономикалық қатынастар жиынын білдірсе, ал портфельдік инвестициялар— бұл инвестициялық процеске қатысушы банктердің, әртүрлі қорлардың, кәсіпорындардың, ұйымдардың немесе мекемелердің бағалы қағаздарын, акция, облигацияларын, сертификаттарын сатып алу негізінде қаржы жұмсаумен байланысты экономикалық қатынастар жиынтығын білдіреді.

Қазақстанның экономикалық, дамуына жұмсалған инвестициялардың нысандарына байланысты үлес салмағын талдау нәтижесі портфельдік инвестициялардың пайдалануы өте төмен көрсеткішке ие болуын сипаттайды. Әрине, бұл жағдай еліміздегі бағалы қағаздар нарығының аса дамымауымен байланысты.

Сонымен қатар, инвестицияларды меншік нысанына байланысты келесідей түрде бөліп қарайды:

- Мемлекеттік меншік нысанындағы инвестициялар мемлекеттік бюджет есебінен қаржыландыруды сипаттайды, оның жұмсалыу бағыты әлеуметтік сала болып табылады.

- Жекеменшік капитал нысанындағы инвестициялар— кәсіпкерлік қызметпен айналысатын ұлттық шаруашылық субъектілерінің өз қаражаттары мен тартылған қаражаттарының жиынтығын сипаттайды.

Мұндай мемлекеттік және жеке меншік нысанындағы инвестицияларды бір сөзбен отандық инвестициялар деп те атайды.

- Шетелдік капитал нысанындағы инвестициялар шет мемлекеттерден, оның ішінде халықаралық қаржы ұйымдары—

нан таратылатын қаражаттар болып табылады. Сондықтан да осындай сараптаулар алуан-түрлі салымдардың қозғалыс дәрежелерін, олардың сұраныстың төлем қабілеттілігіне тәуелділік деңгейін, сондай-ақ, өсу шегі мен динамикасының өздеріне тән ерекшеліктерін атап көрсету мақсатында инвестициялық қызметтің теориялық үлгілерінде кеңінен қолданылады. Инвестициялық процестерді талдау инвестициялардың өсуі жалпы ұлттық өнімнің мультипликативті түрде өсуіне ықпал ететіндігін көрсетеді. Басқаша айтқанда, инвестицияға жұмсалған қаражат – «жоғары қуатты ақша». Мемлекеттік инвестициялардың көбеюі осындай нәтижелерге қол жеткізеді. Экономикалық теорияда мұндай құбылысты инвестицияның және мемлекеттік шығындардың жалпы ұлттық өнімге мультипликативті әсері деп атайды.

Инвестицияның қозғалыс қарқынын пайда, кіріс және экономикалық дамудың қозғалыс қарқынымен байланыстырып отырған осы тәуелділік ең алғаш рет Дж.М. Кейнстің концепцияларында мазмұндалып, тұжырымдаған болатын. Кейнсиандықтардың пайымдаулары бойынша, осы тәуелділік ақша қаражатын құру тұрғысында қаралады. Бұл теорияның басты мазмұны сол, алғашқы инвестицияланған ақша сомасы бастапқы кірістерге айналады. Бұдан соң ол қаражаттың белгілі бөлігі жеке және инвестициялы тұтыну қажеттіліктеріне жұмсалады да, екінші тараптағы кірістерге айналып отырады, яғни, тұтыну көлемін ұлғайту арқылы кіріс көлемін ұлғайтуға инвестициялардың өсуі ықпал етеді. Мультипликаторлардың шамасына сәйкес, мультипликативтік процестердің ұзақтығы мен жалпы тиімділігі неғұрлым жоғары болса, соғұрлым кірістің басым көп бөлігі тұтынуға жаратылатын болады.

Мультипликатор теориясы бойынша инвестициялар жинақ салымы деңгейіне және басқа да көптеген факторларға тәуелді екенін көреміз. Мультипликатор дегенді барлық жиынтық кіріс (ΔB) көлемінің өзгеруі, инвестицияның (ΔI) өзгеруі аралығындағы тәуелділікті анықтайтын коэффициент (K_k) деп түсінеміз. Бұл коэффициент инвестиция көлемінің өзгеруі салдарынан туындаған барлық жиынтық кіріс көлемі өзгерісінің инвестиция көлемі өзгерісіне қатынасы арқылы анықталады. Мультипликатор математикалық тұрғыда мына төмендегідей формула арқылы көрсетіледі

$$K_k = \frac{\Delta B}{\Delta I}$$

Мұндағы:

ΔB - жиынтық кіріс көлемінің өзгерісі;

ΔI - инвестиция көлемінің өзгерісі.

Бұл формуланы $\Delta I - \Delta B - \Delta C$ деп, оны ΔB -ға бөлу арқылы өзгертуге болады:

$$K_k = \frac{\Delta B}{\Delta I} = \frac{\Delta B}{\Delta B - \Delta C} = \frac{\frac{\Delta B}{\Delta B}}{\frac{\Delta B - \Delta C}{\Delta B}} = \frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta B}} = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{1 - MPS}$$

$$0 < S^1(B) < 1, C^1(B) + S^1(B) = 1$$

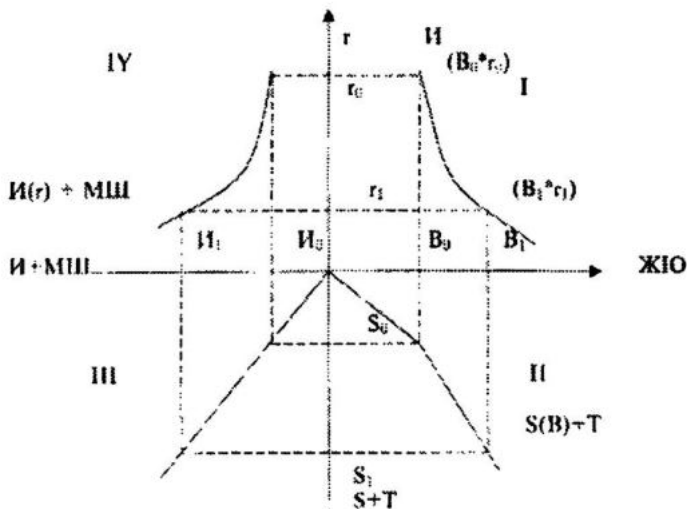
Яғни, салық ставкасы өзгермей, тұрақты түрде болғанда, кірістің барлық өсімі тұтынуға жіберіледі немесе жинақ салымына салынады. Сөйтіп, біз екі функцияға, яғни, кіріс мөлшеріне тәуелді жинақ салымдарына және ссудалық пайыз деңгейіне тәуелді инвестицияға қол жеткіздік. Тепе-теңдік шартымына төмендегі түрде белгіленеді

$$S(B) = I(r)$$

Осы тепе-теңдікті қамтамасыз етуде өзімізге белгілі механизм – шешуші роль атқарады. Оның басты мағынасы мынаған келіп саяды: инвестиция көлемінің ұлғаюы тұтыну шығындары мен жалпы ішкі өнімнің өсуіне әкеліп соғады.

Өндірістік сектордағы тепе-теңдіктің іске асуы 14-суретте бейнеленген.

Бұл туралы Самуэльсон өзінің еңбектерінде «Акселерация экономикада тұрақсыздық тудыратын қуатты фактор болып табылады. Экономикалық өсу байқалғанда, ол таза инвестицияларға қозғаушы болса, ал экономика қарқыны бәсеңдеген кезде, сол бастапқы тегеурінімен инвестицияның жойылуына қозғаушы болады» деп жазған. Сондай-ақ, өндірістік секторларда тепе-теңдікті қалыптастыруда тұтынушылық және инвестициялық қызметтер шешуші роль атқарады. Тұтыну тек ағымдағы кірістің деңгейіне ғана байланысты деп есептеледі.



14 – сурет. Өндіріс секторындағы тепе-теңдіктің іске асу процесі

$$C=C(B), \text{ оның үстіне } 0 < C(B) < 1$$

Мұндағы:

B -ЖІӨ көлемі

C -Жеке тұтыну шығыны

Бұл теңсіздік жеке тұтыну шығындарының көлемі әрдайым кіріс көлемі ұлғайған сайын өсіп отыратындығын білдіреді.

Инвестициялық, қызмет ссудалық пайыз деңгейі мен инвестиция көлемі арасындағы кері байланысты тұжырымдап көрсетуге мүмкіндік береді (күтілген пайда нормасы бойынша).

$$I = I(r), I(r) < 0$$

Бұл теңсіздік ссудалық, пайыз мөлшерінің өсуі немесе төмендеуі жеке инвестициялар көлемінің азаюына немесе керісінше көбеюіне әкеледі.

Сонымен, баланстың ара-қатынастарына сай $B = C + I + \text{МШ} + (X - M)$ болатындығына көңіл аударайық, $(X - M)$ мөл-

шерін ескермей-ақ, тұтынылмайтын және салық, төленбейтін жалпы ішкі өнімнің бір бөлігі жинақталуы керек.

$$S = B - C - T$$

Мұндағы:

S - жинақ салымының көлемі X-M-шетелдерге аударылатын трансферттер

T - таза салықтық түсімдер.

MШ - мемлекеттік шығындар

C - жинақ салымы жалпы ішкі өнімге тәуелді болғандықтан, S- та жалпы ішкі өнімге тәуелді болады.

$$S = B - C(B) - T$$

Мұндағы:

T - көбеюдің шектелген мөлшері болғандықтан, $S = S(B)$, оның үстіне

$$MPC - \left[\frac{\Delta C}{\Delta B} \right]$$

C - тұтынуға шектеулі бейімділік қосымша бірлік табысына сәйкес келетін тұтыну

S - жинақ салымының өзгерісі;

$MPC - \left[\frac{\Delta S}{\Delta B} \right]$ - жинақ салымына жұмсалатын қолда бар

кірістің қосымша бөлігі.

Мультипликативті тиімділіктің инвестициялы шығындардың өндіріс көлеміне тигізер әсері ықпалынан тұрады. Қосымша инвестициялар өндіріс пен кірістің өсуіне қозғау бола отырып, өз кезегінде жинақ салымы мөлшерін көбейтуге мүмкіндік туғызады. Сөйтіп, мультипликатор концепциясы инвестициялық қозғалыс пен өндіріс көлемінің арасында тәуелділіктің бар екендігін анықтап, атап көрсетіп қана қоймайды, қайта нақтылы әрі қатаң түрде түсініктемелер береді. Бұдан экономикалық жүйенің ең көңіл аударатын жері инвестициямен байланысты деген қорытынды жасауға болады. Инвестициялар, шын мәнінде, экономикалық белсенділік деңгейін арттырып,

сәйкесінше, жалпы ішкі өнім деңгейін өсіретін фактор болып табылады.

Инвестициялар теориясында мультипликатор әрекеті акселерация (шапшаңдатқыш) қағидасымен толықтырылып отырады. Бұл қағида өндіріс көлемінің ұлғаюының (ΔB) жаңа инвестиция көлемінің өсуіне (ΔI) ықпал етуін сипаттайды, осының нәтижесінде процесс тұйықталған сипатқа ие болады.

Акселерация коэффициентінің (A) өзі өндіріс көлемінің және инвестициялар көлемінің арасындағы байланыстарды сипаттай отырып, инвестициялар көлемінің ұлғаюы немесе таза инвестициялардың жалпы ішкі өнім көлемінен қанша есе артқанын көрсетеді. Бұл математикалық тұрғыда мынандай формула бойынша есептеледі.

$$A = \frac{I_t}{\Delta B_{t+1}}$$

Мұндағы:

I_t – жылындағы инвестиция;

ΔB_{t+1} – жалпы ішкі өнімнің $t + 1$ жылындағы өсімі

Осыған орай, егер мультипликатор инвестицияның экономикалық өсуге ықпал етуінің ақырғы нәтижесін анықтап, сипаттайтын болса, онда акселератор кері байланысты сипаттайды және осы кезеңдегі инвестициялау масштабын уақыт аралығы үйлесімсіз болып келетін, өткен мерізім аралығындағы экономикалық белсенділік пен өндіріс деңгейінің өзгеруімен байланыстырады.

Суреттің тек осы бойынша ссудалық пайыз (r) деңгейі жоғарыда көрініс тауып, алжеке жинақ салымының көлемі (салық қосқанда) төмен жағында орналасқан. Көлденең осы бойынша сұраныс көлемі оң жағынан, мемлекеттік шығындары қоса алғандағы инвестициялардың көлемі сол жағынан көрініс тауып тұр. IV төртбұрыштағы (жоғарыдағы сол жақ) қисық сызық $I(r)$ 5-ші инвестициялы функцияның графигі болып табылады: мейлінше жоғары пайызға инвестицияның ең аз көлемі сәйкес келеді немесе керісінше болады. II төртбұрыштағы (төмендегі оң жақ) түзу сызық «жинақ салымдары функциясын» – бейнелейді: жинақ салымдарының көлемі жалпы ішкі өнім кірістерінің көбеюіне байланысты өсіп отырады. III төртбұрыштағы түзу 7-теңдіктің шешу графигі болып саналады: осы түзу бойындағы кез-келген нүкте экономикадағы жинақ

салымы мен инвестиция арасындағы тепе-теңдік нүктесі болып табылады.

Ссудалық пайыздың белгілі-бір деңгейі (мәселен r_0) инвестициялық функциялар арқылы инвестициялардың белгілі-бір көлемін жұмылдыруға тырысады. Сызбада бұл көлемді шартты түрде Io деп белгілейік. Жинақ салымдарының көлемі инвестицияға тең деңгейге жету үшін (суреттегі So , $So = Io$), 4-функцияға сәйкес, көлемі жинақ салымына тәуелді болатын кіріс белгілі-бір деңгейде болуы тиіс (суреттегі B_0).

Үкімет экспансиондық ақша-несие саясатын жүргізу нәтижесінде пайыз ставкасын r_1 деңгейіне дейін төмендетті деп болжам жасайық. Осы әрекеттің өндіріс секторының кіріс деңгейіне тигізер салдары қандай болмақ? Жаңа, анағұрлым төмен деңгейдегі пайыз қосымша инвестициялардың тууына ықпал етеді. Соның нәтижесінде инвестициялар деңгейі I_1 мөлшеріне дейін көтерілетін болады. Инвестициялар көлемінің жоғарылауын қамтамасыз ету үшін жинақ салымдарының көлемін тиісті деңгейге дейін көбейту керек (S_1 деңгейіне дейін). Ал мұндай мәжеге жету үшін кіріс деңгейін B_1 мөлшеріне дейін ұлғайту қажет.

Кіріс мөлшерін осылайша молайту мультипликатордың көмегімен жүзеге асады. Оның мөлшері 7-теңдік шарттарымен анықталады: пайыз ставкасын төмендету арқылы инвестициялардың өсуін жинақ салымын өсіру есебінен қамтамасыз ету керек.

Инвестициялық сұраныстың өсуіне байланысты кіріс көлемінің алғашқы рет көбеюі осы кіріс иелерінің тұтыну шығындарын өсіре түседі, ал бұл өз кезегінде, тағы да біреулердің табыстарын көбейтуге жол ашады.

Мультипликатордың мөлшері осындай шексіз тізбектер сомасының математикалық шегі іспеттес (геометриялық прогрессиялар қатары) көрініс береді. Бұл, сондай-ақ, банктік мультипликатордың үлгісі сияқты көрінеді.

Сөйтіп, инвестициялардың белгілі-бір көлемін іске қосуға жұмылдыратын белгіленген әрбір пайыз деңгейіне тиісінше кірістің белгілі-бір деңгейі сәйкес келеді. Осы функциялық тәуелділіктің басты нысаны – мультипликатор болып табылады.

Пайыз ставкасы неғұрлым төмен болған сайын, инвестициялардың және тиісінше кірістің де көлемі (мультипликаторды қатыстыру арқылы) соғұрлым жоғары болады. Ал

пайыздың мейлінше ең төменгі деңгейінде, тиісінше, кіріс те өте мол болмақ немесе керісінше болады. Бұл тәуелділікті суреттегі 1 төртбұрыштағы И қисығы арқылы көруге болады. Инвестициялық саясат елдің экономикалық стратегиясының мақсаттары мен мәселелерін анықтайтын ең маңызды элемент болып табылады. Экономикалық реформаларға сәйкес халықаралық капитал мен инвестицияларды тартудың мемлекеттік саясаты дағдарыс пен инфляцияны тежеуге, жеке инвесторлардың инвестициялық белсенділігінің арттыруға және өндірістің құрылымдық өзгерісіне барынша септігін тигізуі керек. Инвестициялы сферада аталған өзара байланыстар мен әсерлер кез келген мемлекеттің экономикалық өсуін анықтайтын негіз. Сондықтан инвестициялық саясат экономикалық саясаттың құрамдас бөлігі ретінде қарастырылады. Осыны әлемдік тәжірибе де көрсетіп отыр. Мысалы, экономикалық өсудің шешуші мәселелерін қарастыратын ел жалпы ішкі өнімнің өскен әрбір пайызына жалпы ішкі өнімнің үш пайызынан кем емес өндірістік инвестицияларды бөлуі керек. Егер АҚШ, ГФР, Жапония, Франция, Ұлыбритания және басқа да өнеркәсібі дамыған елдердің экономикалық өрлеуінің кезеңдерін талдасақ, барлық жағдайларда да соңғы онжылдықта осы елдерде инвестициялық, белсенділік мерізіміне экономиканың жоғары қарқынмен өсу кезеңдері тұспа-тұс келеді. Инвестициялық белсенділіктің жалпы ұлттық өнім сияқты экономикалық дамудың маңызды көрсеткішіне ықпалы осы елдерде алпысыншы жылдары ерекше байқалды. Мысалы, Жапонияда 1966-1970 жылдары инвестициялар көлемі алдағы бесжылдық пен салыстырғанда екі есеге өссе, жалпы ұлттық өнім 70%-ға өскен. Сондай-ақ, осы жылдары АҚШ, Франция, ГФР елдерінде жалпы ұлттық өнімнің өсуі 25-30%-ға жеткен.

Осындай инвестициялық белсенділіктің жоғары қарқыны көптеген дамыған елдерге постиндустриалды экономика құруға, сонымен бірге, экономикалық өсудің жаңа кезеңіне өту үшін және алдағы мерізімдегі тұрақты экономикалық әлеуметтік даму үшін материалды-техникалық негізді қамтамасыз ететін өндірістік потенциал құруға мүмкіндік береді. Негізінен, дәл осы кезеңде тек өндірістік қорлануды тұрақтандыруға ғана емес, үздіксіз дамитын техника негізінде табиғи және моральды ескірген құралдарды алмастыруды қамтамасыз ете алатын қорлану дәрежесін төмендетпеуге де жағдай жасалды.

Инвестициялық белсенділіктің өсуімен соңғы кезеңдегі Азиядағы «жаңа индустриялды елдердің» – Оңтүстік Корея, Тайвань, Гонконгтың дүние жүзілік аренаға шығуы да байланысты. Бұл елдерде қысқа мерзімді инвестициялар арқасында әлемдік нарықтың өзгермелі конъюктурасына тез бейімделуге қабілеттілігі ірі экспорттық потенциалы бартұрақты экономикалық құрылымдар пайда болып, экономиканың ғылыми сиймдылығы жаңа салаларын кең ауқымды дамыту жүзеге асырылған. Экономикаға инвестициялардың әсері КСРО болған кезеңдерде де байқалған. Осылайша 1966-1970 жылдары күрделі салымдардың 1,4 есеге өсуі кезеңінде орташа жылдық жалпы ұлттық өнім 7,6%-ға көтерілді. Одан кейінгі бесжылдықтарда халық шаруашылығына күрделі қаржы жұмсаудың көлемінің азаюымен және экономикалық дамудың экстенсивті типінің етек алуымен қатар, жалпы ұлттық өнімнің де өсу қарқынының төмендеуі байқалды. Бұл процесс өндірістік аппаратты дағдарыс жағдайына, аяқталмаған өндірістің күрт көбеюіне және басқа да экономикалық жағдайды қиындата түскен жағымсыз экономикалық және әлеуметтік салдарға әкеп соқтырғаны мәлім.

Өкінішке орай, қазақстанның, сондай-ақ, көптеген ТМД елдерінің тұрақтану мен экономикалық өсу бағдарламаларында инвестициялық фактор еленбеді. Бұл экономикада инвестицияның маңызына жеткіліксіз баға беру және экономикадағы қаржылық тұрақтануға, инфляцияның төмендеуіне қол жеткізгеннен кейін инвестициялық белсенділік өзінен-өзі туындайды деген қате пікірмен түсіндірілді.

Дағдарыс жағдайында, әсіресе, тозығы жеткен өндірістік аппаратты қайта толығымен жасақтау қажеттілігі туған жағдайда инвестициялық іс-әрекеттерді нарықтық стихиялық күштер ағымымен жібере салу дұрыс емес. Себебі Қазақстандағы бірнеше жылдар көлемінде күрделі қаржылардың азаюы жалпы ішкі өнім көлемінің азаюынан басым, бұл өндіріске теріс мультипликативті әсерін тигізеді. Инвестиция аясындағы осындай жағдай жалпы дағдарыстың салдарын одан әрі тереңдетте түсті.

Осылайша, экономикалық тұрақтану, ал кей салалардың стагнация мен экономикалық компастан экономикалық өрлеуге өтуі инвестициялық саясатты өзгертуді және инвестицияны қолдауды қажет етеді. Әрине, инвестициялық бел-

сенділік пен экономикалық өсудің байланысы бір жақты емес. Олардың бір-біріне өзара ықпалы бар, себебі экономикалық өсу инвестициялық белсенділікке тәуелді бола отырып, өз кезегінде, белгілі-бір даму кезеңінде елдің инвестициялық нақты мүмкіндіктерін анықтайды. Басқаша айтқанда, жалпы ұлттық өнімнің, сондай-ақ, ұлттық табыстың өсу қарқыны жоғары болған сайын инвестициялық ресурстардың кең өрісті өндірісі мен осы негізде тиімді инвестициялық саясат құруға мүмкіндіктер аясы кеңейеді. Бұл бір жағынан – елдің ұлттық шаруашылығы шеше алатын нақты экономикалық және әлеуметтік мәселелерінен, екінші жағынан – инвестициялық кешеннің нақты мүмкіндіктерін қолдануынан туындайтын инвестициялық процестің концептуалды нұсқасын жасап шығару үшін қажет.

4.5. Кәсіпорынның инвестициялық саясатының мақсаты мен оның принциптері

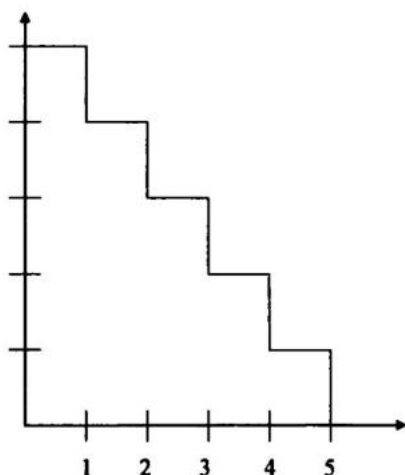
Кәсіпорынның инвестициялық саясаты- оның шаруашылық іс-әрекетінің маңызды бөлігі.Кәсіпорын экономикасында инвестиция маңыздылығын анықтап, бағалау қиын.Қазіргі заманғы өндірістің сипаты ол- үнемі өсіп отыратын капитал сыйымдылығы мен ұзақ мерзімді факторлар болмақ.Кәсіпорын өзінің өнімінің сапасын жақсарту үшін шығындарын төмендету, өндіріс күштерін ұлғайту, бәсекелестік жағдайында нарықтан өз орнын табу үшін үнемі капитал салып отыруы тиіс.

Сондықтан да оған үнемі өте жақсы жасалған инвестициялық стратегия жасап, оған жету үшін қолдан келгеннің бәрін жасауы тиіс.

Салынған қаржының тиімділігін жоғарылату үшін фирма басшылығы инвестициялаудың принциптерін есепке алады. Оларды нақтылап қарастыратын болсақ:

Инвестициялық тиімділіктің шекті принципі- кез келген кәсіпорын өндірісті жүзеге асырғанда шығынды азайтып, мол пайда табу мақсатымен жұмыс жүргізеді.Кәсіпорын өзінің жеткен жетістігі жағдайында оның кірісі шығынды арттырған күннің өзінде ол жұмысын жалғастыра бермек.Ал егер тауар өткізуден түскен кіріс сомасы өндіріс шығындарын жоғары-

латпайтын болса, онда ол өндірісті тоқтатады. Егер бір тауар бірлігінен табыс түсіп және ол шығындарды көбейтетін болса, яғни, оны жасау үшін онда кәсіпорын ол өнімнің көлемін арттыру керек. Соңғы өнім бірлігін өткізуден түскен пайда өндіріс шығындарымен тең болса кәсіпорын өндіріс көлемін ұлғайтпайды. Егер кәсіпорын қандай жағдай болмасын өндірісті жалғастыруға ұмтылса, онда ол шекті табыспен шекті шығын тең болатындай өнім көлемін шығаруы тиіс. Бұл екі шарт жан-жақты сипатта және рыноктың кез келген құрылымында, меншіктің кез келген формасында қолданыла береді. Капитал салымдары процесімен оның көрсеткіштерінің арасындағы тиімділігінің салдарын қарастырамыз.



Графиктен көріп отырғанымыздай тиімділік әрбір салым сайын төмендеп отыр. Графиктің нақты мәні: осы сурет арқылы біз кәсіпорынды инвестициялаудың шекті өлшемін көріп отырмыз. График көрсеткендей оптималды инвестициялық көлем – 5 млн. бірлік. Ал егер 6 млн. бірлік салу тиімді болмайды. Инвестициялық тиімділіктің шектілігін біз графиктегі қисыққа қарай отырып оның келесі 2 факторға тәуелді екенін көреміз:

Өндіріс шығындарының өсу қарқыны
 Өндірісті монополиялау дәрежесі.

«Замазка» принципі- бұл принцип инвестициялық тиімділікті бағалаудың жаңа бір тәсілін анықтауға мүмкіндік береді. Көз алдымызға замазка түйіршігін елестетейік. Біз оған қолымызды тигізбестен бұрын максималды таңдау жасауға мүмкіндігіміз болады. Қолды тигізсем бе? Қай жеріне? Қандай мақсатпен? Қаншалықты тереңге? т.с.с. Сонымен біз қалай замазкамен байланысқа түстік, солай бәрі басталады. Еркіндік енді жоқ. Инвестициялау да тура осылай жүзеге асады. Кәсіпорын қандай станок сатып алу керек, әлде арендаға алу керек пе, осы жұмыс барысында қаншалықты сомада несие алу керек, қанша уақытқа, қандай пайызбен, еркін яғни еркін отырып шешім қабылдай алады. Егер осы іс-әрекеттің бәрін жасап қойған болсаңыз артқа шегінуге жол жоқ, яғни, еркіндік жоқ шектелген. Еркіндік іс-әрекеттің нөлге тең деп айтуға болмайды әрине. Сіз сатып алған станогыңызды немесе акцияыңызды қайта сатуыңызға болады. Бірақ оған көп уақытың, күш қуатың әскер әріптестеріңмен байланысыңа бәріне нұқсан келеді. Бұған бір кірсеңіз шығыуыңыз өте қиын болмақ, әсіресе кәсіпорын 3-4 инвестициялық жобасымен жұмыс бастаған болса. Сондықтан да инвестициялауды жүзеге асыру үшін оның тиімділігін бірнеше рет есептеп алу керек.

Капитал салымдарының тиімділігін бағалауда материалды және қаржылық байланысының принципі

Тиімділікті бағалаудың 3 тәсілі бар:

- Салыстырмалы шығындармен шығарылым бағасы арқылы салыстырылады, яғни, қаржылық талдау. Әлемдік тәжірибе бойынша инвестициялау тиімділігін бағалауда қаржылық жағдайды ғана ескеру аздық етеді. Мысалыға болжанбаған инфляция жағдайы орын алса құрдымға алып келеді.

- Тиімділікті қаржылық-техникалық критеріі бойынша да есептейді. Дұрыстап қарайтын болсақ инвестициялық жобаға салынған салымдар сол технологияның өзіне тәуелді. Технология арқылы біз кәсіпорынның күштілігін байқаймыз және технология инвестициялық мақсатқа қол жеткізуде тікелей әсер етеді.

- Тиімділікті бағалаудың техникалық әдісі.

Адаптациялық шығындар принципі- адаптациялық шығындар- бұл жаңа инвестициялық ортамен байланысты барлық шығындар. Бұл жерде уақытты жоғалту пайданы жоғалтумен тең. Жаңа инвестициялаумен оны жүзеге асыру кезінде уақыт

бойынша үлгермеушілік үнемі орын алып отырады. Кез келген адаптацияның өзіндік ерекшелігі болады. Жаңа мәліметтер, жаңа технология кадрларды дайындауға барлығына шығындар жұмсалып отыр. Адаптация үшін төлеу ағымдық кіріс бірден төмендейді. Уақытты оздыру капиталдың жансыздығына және оның пайдалылығына әкеледі. Адаптациялық шығынды кәсіпорынның шығарған өнімінің бағасын белгілер кезде қосып есептеу керек. Осы баға шикізаттың, материалдың, технологияның сұранысының бағасын жоғарылатпайтын болса, капитал салымдары осы жағдайда ыңғайлы болмақ. Тәжірибе көрсеткендей сұраныс бағасы ұсныс бағасын жоғарылатып және осы жағдай ұзағырақ орын алатын болса, инвестициялау адаптациялық шығындарына қарамастан тиімдірек болады.

5. ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ӘДІСТЕРДІ ТАЛДАУ ЖӘНЕ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ

5.1. Инвестициялық жобалардың тиімділігін бағалау әдістері

Қаржыландыру үшін инвестициялық жобалардың тиімділігіне баға беру жөніндегі әдістемелік ұсыныстар халықаралық тәжірибеде кеңінен қолданылатын қағидалар мен әдістерге негізделген. Ресейде мұндай әдістемелік ұсыныстар 1994 жылы басылып, шығарылған болатын. Оларды құрастыруда мемлекеттік меншік көзі арқылы қаржыландырылатын күрделі қаржы тиімділігін анықтаудағы отандық тәжірибе ескерілген. Біздің тарапымыздан осы әдістемелік ұсыныстар Қазақстанның қазіргі экономикалық жағдайына сәйкестендірілді. Салымдар бойынша депозиттік пайыз деңгейі, несиелер бойынша банктік пайыз мөлшері, қарыз капиталы бойынша пайыз нормасының көлемі, ҚҰБ – ның қайта қаржыландыру ставкасының мөлшері, сыртқы инвестициялар бойынша ссудалық пайыз ставкасы, сәйкесінше, әртүрлі болады. Әдістемелік ұсыныстардың Қазақстан экономикасының ерекшеліктеріне сәйкестендірілуі, тиісінше, төмендегі есептеулерді назарға іліктіріп және пайдалануға негіздеді.

Бұл ұсыныстар жинағының қағидаларының бірі күтілген әртүрлі уақыттағы шығындар мен табыстарды алғашқы кезеңдегідей экономикалық құндылықтар бойынша сәйкестендіріп келтіру болып табылады. Бұндай келтіру (әртүрлі уақыттағы шығындарды, нәтижелерді дисконттау) оларды a_t – дисконттау коэффициентіне көбейту арқылы жүзеге асады. Тұрақты дисконт нормасы бойынша дисконттау коэффициенті мына формула бойынша есептеледі:

$$a_t = \frac{1}{(1 + E)^t}$$

мұндағы

E – дисконт нормасы немесе капиталға пайда нормасы (бірлік үлестер)

t – есептеудің қадамдық нөмірі (ай, тоқсан, жыл)

Егер де дисконт нормасы уақыт жағынан өзгеріп t қадамында E болса, онда дисконттау коэффициенті $1 > 0$ жағдайында былай анықталады

$$a_t = \frac{1}{\sum_1^t (1 + E_t)}$$

Сондай-ақ:

$$\sum_1^t (1 + E_t) = (1 + E_1)(1 + E_2) \dots (1 + E_t)$$

мұндағы:

E_1, E_t - есептеудің бірінші, екінші т.с.с. қадамдарындағы дисконт нормасы.

Уақыт жағынан нәтижелері әртүрлі болатын екі немесе бірнеше жобалардың тиімділігін бағалау дисконт нормасының деңгейіне тікелей байланысты. Себебі дисконт нормасының мөлшері ең ұтымды нұсқаның таңдауды анықтайтын соңғы нәтиже үшін өте маңызды. Әдістемелік ұсыныстарда дисконт нормасын бағалаудың төмендегідей қағидалары көрсетілген

1. Меншік капиталын қолданғанда оның мөлшері инфляцияны және инвестициялық тәуекелді есепке алғандағы салымдар бойынша депозиттік пайыз деңгейімен анықталады. Дисконт нормасы депозиттік пайыздан жоғары болған кезде өндірістік инвестицияларға ақша құйылып, ақшаның бағасы және несие бойынша банктік пайыз мөлшері өседі. Ал дисконт нормасы депозиттік пайыздан төмен болған жағдайда инвесторлар ақшалай қаражаттарын тікелей өндіріске салмай, банктерде сақтауға тырысады.

2. Қарыз капиталын қолданғанда дисконт нормасы несие бойынша банктік пайыз деңгейімен және қарыз бойынша пайыз төлеу шарттарымен анықталады.

Барлық инвестициялық жобаларды мемлекет қатысатын халық шаруашылығы жобалары және әртүрлі шаруашылық жүргізуші субъектілері, соның ішінде, шетел инвесторлары да қатысатын коммерциялық жобалар деп ажыратуға болады. Халық шаруашылығының тиімділігін бағалауда ҰБ-нің қайта қаржыландыру ставкасына сәйкес дисконт деңгейіне сүйенуге болады. Халық шаруашылығының тиімділігі мемлекеттің қаржылық мүддесін ғана көздемей, сондай-ақ, инвестициялардың қоғам үшін белгіленген әлеуметтік және экономикалық нәтижелеріне жетуді мақсат ететіндіктен, ҚҰБ-нің есеп ставкасы

тең дисконт нормасын жоғарғы деңгейдегі деп тану керек, ал халық шаруашылығы инвестициялық жобаларын тәжірибеде іске асырғанда ол (дисконт нормасы) едәуір төмен болуы мүмкін. Коммерциялық тиімділікті бағалағанда әрбір инвестор салынған капиталдың жылдық табыс нормасын өз бетінше бағалауға қуқылы, яғни, әр шаруашылық жүргізуші субъект жеке дисконт нормасын белгілейді.

Инвестициялы жобаның барлық қатысушылары үшін қабылданған дисконт нормасын бекіту тәсілдері болып мыналар табылады:

1. Алғашқы этапта дисконт нормасының жоғарғы шегін анықтау қажет. Ол ішкі пайда нормасымен – (IRR) анықталады. Ішкі пайда нормасы инвестициялы жобаның интегралдық әсері нөлге теңестірілген дисконт нормасына сәйкес келеді. Бұндай қорытындының экономикалық мәні мынада: егер жоба түгелімен қарыз қаражаттары есебінен жүзеге асса, онда ішкі пайда нормасы (IRR) максималды пайызға тең болады, яғни, несие алуға жағдай туып, жобаның жүзеге асырылуының басталу уақыты мен объектінің жойылу кезіне дейінгі уақыт аралығында түскен пайда есебінен оны (несиені) өтеу мүмкіндігі болады (есептің шегі – T).

Ішкі пайда нормасының (IRR) сандық мәні мынандай теңдік шешімімен анықталады:

$$\sum_{t=0}^T \frac{H_t - Ш_t}{(1 + IRR)^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + IRR)^t}$$

мұндағы:

H_t – есептеудің t қадамындағы қол жеткен нәтиже (мысалы, сатылған өнім көлемі);

$Ш_t$ – есептеу қадамындағы пайда болған, күрделі қаржы кірмейтін шығындар;

K_t – есептеуді t қадамындағы күрделі қаржылар.

2. Депозиттік пайызға сәйкес дисконт E нормасының төменгі деңгейі белгіленеді. Бұл жағдайда депозиттік салымдардан түсетін пайдаға салынатын салық ставкаларын және өзге де салықтарды есепке алу керек.

Пайдаға салынатын салықтың әртүрлілігін ескере отырып, дисконт нормасының төменгі деңгейі былай анықталынады:

$$E_H = Dx \frac{(1 + H_D)}{(1 - H_0)}$$

Мұндағы:

Д – депозиттік пайыз ставкасы бірлік үлесі;

Нд – депозиттік салымдар бойынша пайдаға салынатын салық ставкасы (бірлік үлесінде);

Но – өндірістік қызметтен түскен пайдаға салынатын салық ставкасы (бірлік үлесінде).

Мысалы, жылдық депозиттік ставка – 0,12, депозиттік салымдар бойынша пайда салынатын салық ставкасы – 0,15 және өндірістік қызметтен түскен пайдаға салынатын салық ставкасы – 0,35 болған жағдайда дисконт нормасын былай табуға болады:

$$E = 0,12 \times \frac{(1 - 0,15)}{1 - 0,35} = 0,16$$

3. Инвестициялық жобалардың тиімділігін бағалап және олардың ең ұтымды нұсқасын таңдау үшін орташа дисконт нормасын төмендегі теңдікке сәйкес есептеу керек:

$$E = \frac{IRR - E_n}{2}$$

Егер дисконт нормасы – E ішкі пайда нормасынан E_n (IRR) кем немесе оған тең болса, онда инвестициялық жобаның осындай нұсқасы таңдалынады немесе ол кейінге қалдырылады.

E – дисконт нормасын анықтаудағы мұндай тәсіл мынандай қорытындыға әкеледі:

- бір жағынан, әртүрлі инвестициялық жобалар ішінен ұтымды деп табылған жобаға салған күрделі капиталынан инвестор E_m -ға сәйкес минималды түрде болса да қайтарым (пайда) алуы керек;

- екінші жағынан, E деңгейінің E_{1n} деңгейінен артуы пайда нормасы бойынша капиталға инвестордың тиімсіз қойған шарттарының салдарынан жобаның мақсатқа сәйкес екендігіне күмән тудырады.

4. Шаруашылық жүргізуші субъектілер қабылданған дисконт нормасы бойынша инвестициялық жобаның тиімділігінің көрсеткіштерін төменгі формулалар бойынша есептеулеріне болады:

- таза ағымдағы күн немесе интегралды әсер;

$$NPV = \sum_{t=0}^T (H_t - Ш_t) \times \frac{1}{(1+E)^t} K_t \times \frac{1}{(1+E)^t}$$

- пайда алу индексі:

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^T (H_t - Ш_t) \times \frac{1}{(1+E)^t}}{\sum_{t=0}^T K_t \times \frac{1}{(1+E)^t}}$$

Егер инвестициялық жобаның таза ағымдағы құны (NPV) оң мәнге ие болса (белгіленген дисконт нормасына сәйкес), онда жоба тиімді деп танылып, оны қаржыландыру туралы мәселе қарастырыла бастайды.

Оң мәнге ие таза ағымдағы құнға сәйкес пайда алу индексі (P') бірліктен жоғары болса, онда бұл көрсеткіш те жобаның тиімді екенін дәлелдейді.

Тағы да бір мысал қарастырайық. Жобаға салынады деп белгіленген инвестиция көлемі 10 млн № доллар, салымдар бойынша жылдық депозиттік ставка – 10%, депозиттік пайда бойынша салынатын салық ставкасы – 15%, өндірістік пайдаға салынатын салық ставкасы – 35% делік. Есептеу қадамдарының әртүрлілігіне байланысты күрделі қаржы, нәтижелері және шығындары төмендегі кестеде бөлініп көрсетілген:

38 – кесте

	Шартты белгілер	1 жыл	2 жыл	3 жыл
Күрделі қаржы	K_t	5	4	1
Нәтиже	H_t	3	15	20
Шығын	$Ш_t$	2	10	14

Есептеу кезеңдері:

1. Инвестордың максималды пайдасын анықтайтын ішкі пайда нормасы IRR:

$$\frac{3-2}{(1+IRR)} + \frac{15-20}{(1+IRR)^2} + \frac{20-14}{(1+IRR)^3} = \frac{5}{(1+IRR)} + \frac{4}{(1+IRR)^2} + \frac{1}{(1+IRR)^3}$$

Бұл теңдіктің шешімі бойынша E Іп 0,20-ке тең.

2. Салық салудың ерекшелігін ескере отырып, инвестордың капитал пайдасының минималды деңгейін анықтайтын депозиттік пайыз бойынша дисконт нормасы мынаған тең:

$$E_H = 0.1 \times \frac{(1 - 0.15)}{(1 - 0.35)} = 0.13$$

3. Дисконт нормасының ұтымды деңгейі:

$$E_H = \frac{(0.20 + 0.13)}{2} = 0.16$$

Таза ағымдағы құн:

$$NPV = \left[\frac{3-2}{(1+0.6)} + \frac{15-20}{(1+0.16)} + \frac{20-14}{(1+0.6)^2} \right] - \left[\frac{5}{(1+0.6)} + \frac{4}{(1+0.16)^2} + \frac{1}{(1+0.6)^3} \right] = 8.4 - 7.9 = 0.5 \text{ млн. доллар}$$

- Пайда алу индексі:

$$PI = \frac{8.4}{7.9} = 1.06$$

Белгіленген $E_H = 0,16$ дисконт нормасына сәйкес жобаны тиімді деп тануға болады. Мысалы, есептің алғашқы қадамында күрделі қаржы бойынша келтіру коэффициенті барлық салымдардың 50%-ын құрап, ал әсер (нәтиже – шығын) осы қоғамдағы барлық (дисконтталмаған) тиімділіктің 8 -ақ. құраған, міне, осылай жоба тиімділігінің төменгі деңгейін анықтауға болады. Коммерциялық тиімділікті есептеуде капиталдан түсетін пайда деңгейіне деген әр инвестордың жеке көзқарасы негізінде дисконт нормасын ешқандай қосымша дәлелдемелерге сүйенбей-ақ қабылдауға болады. Алайда, дисконт нормасының мөлшерін анықтаудың осындай тәртібі қаржыландыру үшін инвестициялық жобаларды объективті түрде таңдауға мүмкіндік береді.

5.2 Кәсіпорынды инвестициялық жоба ретінде қарастыру

Инвестициялық жобалауды ұйымдастыру инвестициялық іс әрекетті жүзеге асыру барысында тиімді әдіс болмақ. Сонымен қатар бұл инвестицияның нақты бір түрін таңдамайды, яғни бұл құрылыс объектісі немесе кішігірім наубайхана болуы да мүмкін.

Жобалау әдісі әлемдік тәжірибеде инвестициялау процесінің жақсартылған түрі болмақ.

Инвестициялық жобаның рөлі өте жоғары болмақ, себебі дұрыс есептелініп жасалған жоба салынған капиталдың тиімділігін білдіреді.

Жобалау әдісінің негізгі артықшылықтары келесілер болмақ:

Инвестицияның стратегиясын жасау

Инвестицияның уақыттық шегін қою

Инвестицияның приоритетін анықтау

Баламалы нұсқаларымен салыстыру

Инвестицияларды іске асыру жоспарын жасау.

Жобаның түрлерін олардың жіктелуіне қарап қарастыруға болады:

39- кесте

Қолданылатын ресурстарының көлеміне байланысты	Шағын Орта Мега жобалар
Жүзеге асу мерзіміне байланысты	Қысқа мерзімді Орта мерзімді Ұзақ мерзімді
Ұлттық масштабы бойынша	Ұлттық Халықаралық
Тәуекелділік дәрежесі бойынша	Төмен тәуекелмен Орта тәуекелмен Жоғарылатылған
Ұйымдық формасы бойынша	Мульти жобалар Модульды Арнайы

Орта жобалау ыңғайлылығымен және тез қайтарымдылығымен ерекшеленеді. Орта мерзімдік жобалау болжаудың өте нақтылығын қажет етеді. Мега жобалар басқалардан жоғары құндылығымен ерекшеленеді, яғни 1 млрд. доллар көлемінде. Әрине мұндай жағдай қаржыландырудың бірнеше көзі қажет болмақ. Мұндай масштабтағы жобаларды жүзеге асуы сол регионның экономикасына кейде әлемдік экономикаға әсерін тигізуі мүмкін.

Инвестициялық жобалардың табыстылығын анықтай келе біз келесідей 2 баламалы жағдайды есепке аламыз:

Фирма өзінің жобасын жүзеге асырады.

Фирма өз жобасын іске асырмайды.

Модифицированный түрде біз оны былай көрсетеміз:

$$P=P-C$$

Практикада келесідей жағдайлар орын алуы мүмкін. Табыстар алдын ала жоспарланып қояды, бірақ оны ақша түрінде есептеу өте қиын. Мысалы кәсіпорын басшылығы алдарына мынадай мақсат қояды делік. Фирма атынан балалар бақшасындағы балалардың шығынын өз мойнына алды. Осы міндетті іске асыру мақсатында олар баламалы түрдегі бірнеше жобаларды қарастырып шықты:

Бір үлкен балалар бақшасын тұрғызу және оны қамтамасыз ету

Қаланың әр районындағы бірнеше кіші балалар бақшасын қамсыздандыру

Қаланың басқа жерлеріндегі балалар бақшасындағы қызметкерлердің балаларын қамтамасыз ету үшін оларға ақы төлеу

Балаларға көрсетілетін қызмет сапасы барлық жоба бойынша бірдей делік, яғни пайда да бірдей. Ал шығындар әртүрлі болмақ. Сонымен бұдан шығатын қорытынды алға қойылған міндетті орындау үшін ең аз қымбат жобаны таңдау керек, яғни көбірек шығын кеткен жоба тиімді әрі алға қойған мақсатқа жетуге тікелей байланысты.

Кәсіпорынның нақты бір жобаға қатысты инвестициялық іскерлігінің жалпы реттелуі жобалық цикл түрінде калыптасады және ол цикл келесі кезеңдерге ие.

Инвестициялық жобаның қаржылық бөлімінің көлемді және еңбек сыйымдылығы жоғары. Бұл мәселені түпкілікті қарастыруға жекелеген тараулар арналады. Қаржылық талдаудың өзара байланысты мәселелер кешенін қарастырайық.

Инвестициялық жобалаудың қаржылық сипатын келесідей тізбекке тізіп қарастырайық:

Кәсіпорын қызметінің соңғы 5 жыл ішіндегі қаржылық жағдайына талдау жасау.

Инвестициялық жобаны дайындау кезеңіндегі кәсіпорынның қаржылық жағдайына талдау жасау.

Негізгі өнім өндірісінің залалсыздығына талдау жасау

Инвестициялық жобаны жүзеге асыру барысындағы пайда мен ақша ағымдарын болжамдау

Инвестициялық жобаның тиімділік бағасы.

Кәсіпорынның бұдан бұрынғы қызметі мен ағымдағы жағдайына қаржылық талдау жасау әдетте кәсіпорынның пайдалылығымен оның басқару тиімділігін, несие қабілеттілігін, өтемпаздығын көрсететін негізгі қаржылық коэффициенттерінің интерпретациясымен есептеулеріне келтіріледі. Кәсіпорынның қаржылық жағдайы негізгі міндеті өткен жылдардағы негізгі қаржылық есебін беру және негізгі көрсеткіштерді салыстыру аса қажет. Жобаның өтелімділігін бағалау кезіндегі инфляцияны есепке алу мәселесі қарама - қайшылықты болып келеді.

Қаржылық талдаудың негізгі сұрағы: жоба кәсіпорын иелерінің байлығын көбейте ала ма? Бұл сұраққа ақша ағымдарын талдау арқылы жауап беруге болады. Экономикалық талдау жобаның мемлекеттік (ұлттық) байлығын ұлғайтуға әсер етуін бағалаудан тұрады.

Экономикалық талдау міндеті қойылымының мысалын қарастырайық.

С деген компания кез келген бір тауарды келесі шарттармен өндірсін:

Компанияға шикізатты арзан бағамен мемлекеттік ұйым сатсын;

Импортталатын қосалқы элементтерді де компанияға мемлекет халықаралық бағадан төмен сатсын ;

Кәсіпорын өзінің жұмысшыларына еңбек ақысын мемлекеттік стандартының деңгейінде төлесін;

Нәтижесінде кәсіпорын тауарларды мемлекеттік кәсіпорындарға шетелдің еркін нарығындағы бағадан едәуір төмен бағамен сатады.

Мұндағы міндет- мемлекеттің осындай жобаны іске асырудан табатын пайдасын төменде көрсетілген нұсқалармен салыстыра отырып анықтау:

компанияға шикізатпен қосалқы бөлшектерді нарықтық бағамен сату, жұмысшыларға еңбекақыны әлемдік стандарттар бойынша төлеу, содан соң компаниялардан тауарларды еркін бағамен сатып алу;

ұқсас тауарларды (еңбастысы, сапа көрсеткіштері бойынша) шетелден сатып алу. Осылайша, экономикалық талдау процесінде бұл жобаның іске асуының нәтижесінде түскен кәсіпорын иелерінің пайдасын емес, мемлекеттің пайдасын анықтау керек. Экономикалық талдаудың қажеттілігі неде? Егер нарық толығымен (идеалды) еркін болса, онда экономикалық талдау жүргізудің керегі жоқ, себебі компанияның иелеріне не пайдалы болса, қалғандарға да сол пайдалы болып табылады. Келесі анықтамалардың ғылымилығына үміт артпай-ақ, еркін нарықтың негізгі белгілерін көрсетейік:

сатушылармен сатып алушылар санының көп болуы;

барлық өндіріс факторлары (еңбек, капитал, материалдар) мобильді болуы керек;

бағалар сатушылар мен сатып алушылардың қалауымен қалыптасады;

нарыққа жаңа компаниялардың енуіне бөгеттер қойылмауы керек.

Осындай жағдай алдыңғы қатарлы батыс елдері үшін де мінсіз екенін мойындау керек. Шынында да, көп тауарлардың бағасымен мемлекет жасанды түрде өзгертеді (көтереді немесе төмендетеді) және егер жобаның қаржылық үлесі белгілі болса да, экономикалық үлес өте сирек бағаланады. Сондықтан да ірі инвестициялық жобалар үшін олардың қаржылық тиімділігінен гөрі, экономикалық тиімділігімен экономикалық тартымдылығын талдау қалыптасқан (яғни жобаның ұлттық басымдылық міндеттеріне сәйкес дәрежесі).

Инвестициялық жобаның экономикалық тартымдылығын өлшеу келесі нұсқау бойынша іске асуы мүмкін.

1-қадам. Мақсаттарды таңдау оларды өлшейді. Мысалы:

Мемлекеттің мақсаттары	Мақсаттың салмағы
Қатты валютаның ағылуы	-
Қатты валютаның үнемделуі	0,20
Жергілікті нарықта өнімнің көбеюі	0,15
Халықтың жұмыспен қамтылуын қамтамасыз ету	0,20

Аумақтарды дамыту	0,15
Барлығы	1,00

2-қадам.Альтернативті жобалардың әрқайсысына әр мақсатта жету үшін сандық өлшемін анықтайды(абсолютті мәнде немесе жақсысына қарай пайыздық қатынаста).Әр жоба үшін кешендік (комплекстік) критерийдің салмақталған мәнін есептейді:

3-қадам.Үздік вариантты таңдауды жалпыланған критерийдің максимум критерийі бойынша жүргізіледі.Экономикалық тиімділік дайын өнім ресурстардың мүмкін болатын сатып алу құны мен, ішкі бағамен (әлемдік бағалардан ерекшеленетін) және мемлекеттің айрықша ерекшелігі болып табылатын және әлемдік бағалармен және қағидалармен сәйкес келмейтін (мысалы, басқа мемлекеттердің валютасымен жұмыс істеу шарттары) таға басқа нәрселерді есепке ала отырып бағаланады.

Экономикалық тиімділікті бағалаудың іріленген процедурасы мынандай түрге ие:

Қаржылық талдаудың қорытындысын ұсыну;

Экономикалық талдау тұрғысынан шығындармен табыстың жаңа жіктелуін жасау;

Қаржылық мәндерді экономикалық мәндерге ауыстыру (олар сыртқы және ішкі нарық бағасымен шығындардың үйлеспеуіне байланысты);

Ресурстарды қолдану және өнімдер алу үшін басқа мүмкіндіктердің құнын бағалау;

Ішкі төлемдер бойынша барлық есептеулерді шығарып тастау (өйткені олар мемлекеттің жалпы байлығын өзгертпейді);

Жыл сайынғы экономикалық құралдар ағымын инвестицияның бастапқы көлемімен салыстыру (бұл нәтиже болады).

Тағы да айтып кетейік, экономикалық талдау әдетте мемлекеттің талсырысы бойынша жасалатын және ұлттық мағыналы міндетті шешуге бағытталған ірі инвестициялық жобаларға жүргізіледі.Егер кәсіпорын инвестициялық жобаны өз бастамасы бойынша әзірлеп, инвесторды өз бетімен тартса, онда бұл істің нәтижесінде жобаға қатысушыларының жалпы ұтысы негізделеді, ең алдымен жобаға қаржылық ресурстарын ұсынған заңды және жеке тұлғалар үшін.Және де, осы тұлғалардың санына мемлекет кірмесе, онда жобаның экономикалық талдауын жасамауға болады.

6. ҚАЗАҚСТАНДЫҚ КӘСІПОРЫН МЫСАЛЫНДА ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОБАНЫ ТАЛДАУ

6.1. ЖШС «Итеко Полюс» қызметінің жалпы сипаттамасы

Бұл жобаны «Итеко Плюс» ЖШС Қазақстан Республикасы Алматы қаласында полипропиленді қаптар өндіру үшін 1500000 АҚШ доллары мөлшерінде несие ресурстарын тарту мақсатымен ұсынып отыр.

Қазақстанда орау материалы- полипропиленді (ПП) қаптарға сұраныс жоғары болса да, өзіміздің ірі өндірісіміз жоқ.

Қант, жарма, құрылыс материалдарын, ұн және басқа да сусымалық материалдар өндіруде орау материалдарына туып отырған қажеттілікті өз зауытымызды соғу арқылы қанағаттандыруға болады. Қазіргі қаптардың 100% шамасындағы мөлшері Қытайдан импортталады. Статистика мәліметтері бойынша өткен жылы Қазақстанға ауылшаруашылық өнімдерін орау үшін 10 млн. АҚШ долларына 55 млн. ПП қаптар сатылып алынды. Осы сандарды көріп келесідей қорытынды жасауға болады, экономиканың басқа да салаларын ескергенде осы орау түрін өндірудің болашағы бар екендігі. Рынокты талдау нәтижесінде ПП қаптарға сұраныс жыл сайын он пайызға өсіп отырғаны анықталды, ал болашақта осы пайыз өседі деп күтілуде. Жұт өнеркәсібінің орау материалдарына өсіп отырған сұранысты қанағаттандыра алмауына байланысты сапалы және арзан орау материалдарының дефицит мәселесін жабатын тұтынушылар үшін ПП тоқылған қаптары айқын тандау болып табылады. Қазіргі кезде сол қаптарға қажеттілік жылына 58 млн. құрайды. Болашақта ПП тоқылған қаптарға сұраныс жылына 100 млн. астам қапты құрайды.

Ауылшаруашылық саласының және рыноктарының дамуына қойылатын негізгі талап, ауылшаруашылық тауарларын сенімді сақтау және басқа рыноктарға бұзбай жеткізу мақсатымен тиімді буып-түю болып табылады.

Ауылшаруашылық және өндірістік өнеркәсіп өнімдерін ораудың әйгілі әдісі 50 кг қаптарға орау болып табылады және көптеген сусымалық материалдар осы әдіспен оралады.

«Итеко» ААҚ-да қап өндіретін құрал-жабдықты орналас-тыруға болатын барлық коммуникация түрлерімен жабдық-талған өндіріс орыны бар. Осы факторларды ескере отырып «Итеко» ААҚ несие ресурстарының және меншік құралдары арқылы өз ПП қаптарын өндіру туралы шешім қабылдады.

Осы мақсат үшін жобаны жүзеге асыратын ЖШС «Ите-ко Плюс» еншілес компаниясы құрылды. ПП қаптар өндіру бойынша қуаттылығы жылына 25 млн. дана болатын құрал-жабдық сатып алу жөнінде шешім қабылданды. Өндірісті жі-бергеннен кейін, жыл сайынғы 5-8 млн. данаға рынок өсімін ескергендегі жоба өнімі алатын рынок үлесі 25-30% құрайды. Бұл жаңа рынокты меңгеру мен өндірістің дамуы үшін тиімді мөлшер болып табылады (40- кесте).

40-кесте.

ПП қаптар өндірісін ұйымдастыру жобасының жалпы құны келесідей болады:

Атауы	Сомма, мың долл.
ПП қап өндірісі үшін қажет құрал-жабдық	1 050
Құрал-жабдыққа ҚҚС (НДС)	210
Құрылыс-монтаж жұмыстары	103,1
Айналым капиталы	136,9
Барлығы:	1 500

ПП қаптарын өндіру бойынша зауыт құрамына кіреді: қи-ма таспасын өндіретін құрал; тоқыма учаскісі; полиэтиленнен жасалатын үрленетін пленканы өндіру учаскесі; тігін учаске-сі; баспа учаскесі (қаптарға түсті баспа түсіру); қаптау учаскесі (теңдерге орау); өндіріс қалдықтарын өңдеу учаскесі. Барлық учаскелер дәйекті түрде қызмет етеді.

Бұл жабдықтардың барлығы орналасқан ғимаратында не-гізгі және көмекші қызметтер бар. Жабдықтарды монтажбен іске қосу жарты жыл ішінде жоспарланады. Өндіріс іске ко-сылғаннан кейінгі бірінші жылда қап өндіріс көлемінің 45% шығарылады, яғни жылына 25 миллионға дейін қап шыға-рылады. Қазақстанда өзінің ПП өндірісін ұйымдастыру мүм-кіндігінің болуы ААҚ «Итеко» үшін жақсы вариант болып табылады. Себебі қазіргі уақытта Қазақстан ПП қаптарын шетелден сатып алады, ал осындай өндірісті ұйымдастыру

өзінің импорт алмастыру өнімдерін шығаруға мүмкіндік береді.

Нәтижесінде ЖШС «Итеко Плюс» айналым капиталын қаржыландыру, жабдықтар сатып алумен монтажды-құрылыс жұмыстары үшін 1500000 АҚШ доллары сомасында инвестиция қажет. Берілген жобада ақша құралдарының ағымы жобаның 5 жыл өмір сүру цикіліне есептелген, мұнда бұл сома 5 жылға 12%-бен ұзақ мерзімге алынған. Барлық негізгі есептеулер мен бағалар 2001 жылдың қаңтардағы орташа курс 145 теңгемен АҚШ долларында берілген.

Компанияның жалпы сипаттамасы

Бұл бөлімнің негізгі мақсаты берілген компанияның инвестицияларды немесе несиелік құралдарды қолданыла алатындығын, төлеу қабілеттілігінің бар болуы мен осы жобаны табысты жүзеге асыратындығын дәлелдеу үшін қажет, яғни оның несиелік тарихы кәсіпорынның сенімділігін көрсетеді.

Ол үшін жоба демеушісі компанияның даму тарихын сипаттап, оның қазіргі уақыттағы қаржылық жағдайын талдау қажет. Көбінесе жобаның бұл бөлімі банк немесе потенциалды инвестор үшін жасалады.

Жоба бойынша негізгі қарыз алушы ЖШС «Итеко Плюс» болып табылады. Мекен-жайы: Қазақстан Республикасы, Алматы қаласы, Промышленная көшесі, 100.

ЖШС «Итеко Плюс» Директоры Имажанов М.Е.

Жарғылық қоры – 5 000 000 теңге.

Кәсіпорынның қысқаша тарихы

ЖШС «Итеко Плюс» 2000 жылдың 15 мамырында құрылды. ЖШС ААҚ «Итеконың» еншілес компаниясы болып табылады. Жобаның негізгі кепілі, демеушісі мен ұйымдастырушысы, әсіресе бірінші кезеңде, ААҚ «Итеко» болып табылады. ААҚ «Итеко» (пластмассадан жасалатын өнімдерді өндіретін зауыт) – Қазақстан Республикасындағы ірі өндірісшілердің бірі.

1992 жылы мемлекеттік кәсіпорын жүз пайыздық жеке капиталы бар акционерлік қоғамға айналды.

Өндірістік іс-әрекетін талдау

ААҚ «Итекода» 700 адам, соның ішінде 80 маман мен инженерлік – техникалық жұмысшылар, қызмет жасайды.

Кәсіпорын пластмассадан жасалатын кең ассортиментті өнімдер шығарады – шелектер, фляктар, көкөністер үшін жә-

шіктер, қаптар, кухняға қажетті ыдыстар мен ойыншықтар – барлығы 30 түрлі өнім түрлері. Өндіріс қуаты жылына 10 000 тонна өнім.

ААҚ «Итеконын» негізгі іс-әрекеті өндірістік лабораторияда бақылау жүргізу, жаңа техникамен қамтамасыз етілуі арқылы сапалы өнім шығаруға бағытталған.

Өнімді өткізу үшін бірнеше өткізу каналдары қолданылады: консигнация шарттарында жұмыс істейтін ірі көтерме сатып алушылар, Қазақстан Республикасы бойынша өзінің дүкендер торы, ұсақ сауда кәсіпорындары мен жеке фирмалар.

Кәсіпорында негізгі упор сұраныс пен ұсыныстарды талдауға негізделген бағалық саясатқа, бәсекелестік ортаға, өнім шығындарына бағытталған. Күнделікті жаңа өткізу рыноктары зерттеліп отырады. ААҚ «Итеко» өнімдері Ресей, Қырғызстан, Өзбекістан сияқты жақын шетелге де шығарылады.

Жобаның технологиялық бөлімі

Өндіріс технологиясын және негізгі құралдарды сипаттау.

Бұл бөлімде жаңа таңдалған немесе өздерінің құралдары жөнінде ақпарат болуы тиіс, яғни оның құны, қуаттылығы, өнімділігі, энергошығындары; өнеркәсіп немесе ауылшаруашылық өндірісінің технологиясы сипатталуы тиіс.

Бұл бөлімнің мәні келесіде, неге сол құралды сатып алғаны негізделеді, оның артықшылықтары айтылады.

Құралдың таңдалуы

Әр түрлі ақпарат көздері арқылы, соның ішінде Интернет арқылы ПП қаптар өндірісі үшін қажетті құралдар рыногы зерттеліп, осы құрал түрі таңдалды. Бұл құралдың өндірушілері негізінен Тайваньда, Оңтүстік Кореяда, Қытайда орналасқан. Ресейде сәйкес құралдар сататын бірнеше ірі фирмалар бар: «Юг Тара», АҚҰ «Зимак» (Мәскеу), «Алеко-Тара» (Ростов-на-Дону),

«Сибцентр», олар тайвань, қытай және корей өндірушілерінің диллерлері болып табылады. Ресей диллерлерінің және сондай-ақ корей, қытай, тайвань өндірушілерінің бір қатар ұсыныстары зерттелді. Талдау бойынша қытай өндірушілерінің бағасы ең арзан болып табылады, ал Тайвань және Кореяның құралдары шамамен 30-40% қымбатырақ. Сәйкес құралдарға орташа баға келесідей:

Қуаттылығы жылына 10 млн. қап құрайтын құралдың бағасы 350 мың доллардан 495 мың долларға дейін, жылына

20 млн. қап-993 мың доллардан 1 096 мың долларға дейін, 25 млн. қап- 1100 мың доллардан 1 350 мың долларға дейін. Келіссөздер арқылы екі жаққа да тиімді келісім қабылданды, 1 050 мың долларға қуаттылығы жылына 25 млн. қап құрайтын құралды сатып алды.

Өндіріс процесі

ПП қап өндіру процесі келесі сатылардан тұрады: ПП түйіршіктерінен ПП таспа өндіру; ПП таспаларды қолдану арқылы домалақ тоқу станоктарында түтікше тәрізді мата өндіру; түтікше тәрізді матаның төмен жағын автомат арқылы тігіп, оны қапқа айналдыру; қапқа полиэтиленді қосымша қап кигізу; қаптарға мөр басу; 500/1000 данадан теңдерге орау.

1.3. Технология, қуаттылық және зауыттың орналасу жерін таңдау.

ПП қап өндіру бойынша жобаны жүзеге асыру үшін зауыт таңдаған өндіріс процесінің технологиясы мен құралдары бүгінгі күні бүкіл дүниежүзі бойынша ең жақсы құрал- жабдық болып табылады.

Таспаларды өндіру учаскесінде экструзионды-құйма технологиясы қолданылады, ол таспаның қалыңдығының дәлдігін бақылап отырады, яғни шикізаттың үнемдеуіне мүмкіндік береді.

ПП қаптарды өндіретін зауытты Алматы қаласында орналастыруының себептері:

Қазақстандағы қант және минералды тыңайтқыштар өндіретін өнеркәсіп салаларының қажеттіліктерін қанағаттандыру.

ПП қаптар өндіру үшін қажетті құралды орналастыра алатын ғимараттар мен өндіріс базасының болуы.

Импорт алмасатын өнім шығару.

1.4. Зауыт қуаттылығы

Қуаттылығы жылына 25 млн. қап құрайтын өндіріс көлемі рынок мөлшері, экспорт мүмкіндігін және басқа да факторларды ескеру арқылы анықталған. Халықаралық тәжірибеде ПП тоқылған қаптарды өндіру бойынша жылына 25 млн. қап өндіру оптимальді болып табылады.

1.5. Технология және өнім стандарттары.

Қажетті технология мен шығарылатын өнім толығымен халықаралық стандарттарға сай және лицензиясы мен кепілдемесі бар (41– кесте).

Жобаны жүзеге асыру жылдары бойынша жұмыс тәртібі

өнім аты	1 жыл	2 жыл	3 жыл	4 жыл	5 жыл
	мың дана	мың дана	мың дана	мың дана	мың дана
жылдық көлем					
қосымшасыз қап 50 кг	2 250	3 750	4 250	4 500	4 500
қосымшасы бар қап 50 кг	7 875	13 125	14 875	15 750	15 750
қақпағы бар қап 50 кг	1 125	1 875	2 125	2 250	2 250

Жоба өнімі. Бірінші жылы жоспарланатын өнім көлемі-11,25 млн. дана құрайды, себебі құралды орналастыруға, монтаж және іске асыру үшін 6 ай қажет, сондықтан да жоспарланған көлемнің 45% құрайды.

Өздерінде бар құрал-жабдықпен шығарылатын өнім түрлері:

Өздерінде бар құрал-жабдықпен шығарылатын өнім түрлері:

Қаптардың арналу мақсаты	Мөлшері, см	Қаптың бағасы, теңге
Тынайтқыштарға арналған целлофан өндімесі және қақпағы бар қап	55 x 105	27,5
Целлофан өндімесі бар ұн және қантқа арналған қап	55 x 105	26,1
Өндімесі жоқ жармаға арналған қап	55 x 95	20,3

Коммерциялық бөлім

Рынокты шолу

Қазақстан экономикасының ауылшаруашылық және өнеркәсіп салаларының дамуына және өнімділігінің өсуіне байланысты ПП тоқылған қаптарға сұраныс өседі. Қазіргі уақытта қаптардың 100% Қытайдан импортталады. түрік өндірушілерінің қаптарына бағасы 30 теңгеден 35 теңгеге дейін ауытқып отыр. Жыл сайынғы сұраныс 10% өсіп отыр.

Зауыттың құрылуына байланысты импортқа қажеттілік ту-
майды.

Бұйымдарды қолдану саласы

ПП тоқылған қаптардың қолдану саласы зор. Келесі кесте-
ден ПП қаптарға орауға болатын тауарлар тізімін көруге бола-
ды:

43-кесте

Тауарлар	Сыымдылығы, кг	Тауарлар	Сыымдылығы, кг
1. Тыңайтқыштар - азот - фосфат	50 және 25 50 және 25	9. Өзегі және сүйегі (жеміс-жи- дек)	81
2. Пластмасса түйіршіктері	25	10. Майлы тұ- қымдар	не 50
3. Астық: - күріш - бидай - жарма	100, 50 және 25 100, 50 және 45 100 және 50	11. Темекі	100 және 50
4. Қант	100 және 50	12. Крахмал	50 және 25
5. Мал азығы	50 және 25	13. Цемент	50
6. Ұн	50, 25 және 5	14. Құм	50
7. Какао: - бұршақ - порошок	62,5 50	15. Мрамор ұн- тағы	50 және 25
8. Химикаттар: - түйіршік - порошок	50 және 25 50 және 25	16. Тұз	50 және 25

Жұт және басқа да орау материалдарының алдында ПП то-
қылған қаптарының артықшылығы:

ПП қаптар химикаттар әсеріне өте берік және сондықтан
да зиянды химикаттар, тыңайтқыштар және қалдық қышқылы
бар басқа да заттарды орауға өте ыңғайлы.

Жұт және басқа маталарға қарағанда берік болып табылады
және жыртылу ықтималдығы төмен.

Қаптардың ішінде су кірмейтін қосымшасы бар, бұл ашық
жерде сақталатын астық және тыңайтқыштарды орау үшін өте
ыңғайлы болып табылады.

ПП қаптары жұт және қағаз қаптарына қарағанда жеңіл болып келеді.

ПП қаптарының бағасы жұт қаптарына қарағанда арзан. Тоқылған қаптардың иісі болмайды.

ПП қаптардың түстері әр түрлі болуы мүмкін және оған ба-сылған мөрдiң сапасы жақсы болып шығады.

Қорытындылай келсек ПП тоқылған қаптар бүгiнгi күнi ең үнемдi және ыңғайлы болып табылады.

Шикiзат және материалдар рыногына шолу.

44-кесте.

ЖШС «Итеко Плюстиң» негiзгi жабдықтаушылар тiзiмi

11	Шикiзат, материалдар аты	Өлш. бірл.	Нысаналы құн, \$	Болжамданған жабдықтаушылар
	Полипропилен	Т	800	Ресей-Томск. «Нефтехим»
2	Полиэтилен	Т	600	Ресей-Томск. «Нефтехим»
3	Мастербзгч	Кг	700	Қазақстан
4	Тiгетiн жiп	Т	2 000	Қазақстан
5	Мөрге қажет сия	Т	100	Қазақстан

Рыноктағы полипропилен (тоннасына 800 доллардан) мен полиэтилен (600доллар) Ресейден алынады, ал қалған қажет шикiзаттар мен материалдар Қазақстанның өзiнде бар.

Экологиялық бөлiм

Қандай өндiрiс болмасын өзiнiң шығаратын қалдықтары болады, ол өз кезегiнде қоршаған ортаға керi әсерiн тигiзедi. Сондықтан да соңғы жылдары қалдықсыз өндiрiске көп көңiл бөлiнiп отыр. Талданып отырған жобада бұл мәселе ескерiлген, яғни ПП қап өндiретiн құралда қалдықты өңдейтiн қондырғы орнатылған.

Атмосфераға шығарылатын қалдықтар үшiн негiзгi өндiрiстен төленетiн экологиялық төлемдер келесiнi құрайды:

$$170 \text{ т} \times 400 \text{ тг} = 68\,000 \text{ тг/жылына}$$

Қалдықтарды өңдеуге кететiн экологиялық төлемдер құны келесiдей:

$$300 \text{ т} \times 470 \text{ тг} = 141\,000 \text{ тг/жылына}$$

Автомобиль двигателiнде бензин жаққаны үшiн экологиялық төлемдер есебi 45 – кестеде көрсетiлген:

**Автомобиль двигателінде бензин жаққаны үшін
экологиялық төлемдер есебі**

Аты	Саны	Жылына 1 ма- шинаға кететін бензин, л	Жылдық бензин шығысы, л
ЗИЛ-130	4	9 000	36 000
ГАЗ-53	1	7 380	7 380
ГАЗ-31029	1	7 800	7 800
РАФ	1	10 800	10 800
Барлығы:			61 980

Төлемдерді есептеу үшін шартты түрде 62 000 литр бензинді аламыз, ол 46 тоннаға тең.

Автокөлік құралдарының двигателінде бензин жаққаны үшін экологиялық төлемдер келесіні құрайды:

$$46 \text{ тонна} \times 644 \text{ тг} = 29\,624 \text{ тг}$$

Экология бойынша жылдық төлемдер келесідей:

$$68\,000 \text{ тг} + 141\,000 \text{ тг} + 29\,624 \text{ тг} = 238\,624 \text{ тг}$$

Қорытындылай келсек, жобаны экологиялық тұрғысынан қарағанда оның атмосфераға тигізетін әсерін көрдік. Сол әсерді азайту үшін экологиялық төлемдер төленеді, егер қарап отырсақ ол жағдайды өзгертпейтін сияқты, бірақ та одан түскен түсімдер ауаны тазарту шараларына жұмсалады, мысалы ауаны тазартатын фильтрлер орнатылуы мүмкін, сол объект территориясына жас көшеттер отырғызылуы мүмкін. Ең басты критерий қалдықсыз өндіріс орнатылуы, яғни осының өзі қоршаған ортаға тигізетін әсерін төмендетеді.

Ұйымдық құрылымы

ЖШС «Итеко Плюс» мамандарының өндірістегі жоғары кәсіби біліктілігі және жұмыс істеу тәжірибесі бар. Сондай-ақ ЖШС «Итеко Плюс» жұмыс бастылық мәселесін шешеді, олар негізінен стажы және көп жұмыс тәжірибесі бар мамандарды алады.

Имажанов М.Е. – ЖШС «Итеко Плюс» Директоры.

Білімі – Әл-Фараби атындағы Қазақ Мемлекеттік Ұлттық Университетінің химия факультетін 1992 жылы аяқтады.

Химиялық салада жұмыс істеу стажы 5 жыл.

2. Нурланова А.Б. – ЖШС «Итеко Плюс» Бас технологы.

. Білімі – Қ.Сәтбаев атындағы технологиялық университетті 1992 жылы аяқтаған.

Химиялық салада жұмыс істеу тәжірибесі 3 жыл.

3. Күзенбаева Г.И. – ЖШС «Итеко Плюс» Бас бухгалтері.

Білімі – Қазақ Мемлекеттік Басқару Академиясының қаржы және несие бөлімін 1994 жылы аяқтаған.

Жұмыс істеу тәжірибесі 4 жыл.

Жоғарыдан көрініп отырғандай жобаны басқаратын мамандар біліктілігі жоғары және сол салада жұмыс істеу тәжірибелері бар.

Өндірістік, көмекші және әкімшілік персоналға кететін шығындар келесі 46 – кестеде келтірілген:

46 – кесте

Өндірістік, көмекші және әкімшілік персоналға кететін шығындар

№	Өндіріс учаскесі	Саны	Орташа айлық жалақы, \$	Жылдық жалақы қоры, \$
Өндіріс жұмысшылары				
1	Таспа өндіретін линия	20	150	36 000
2	Тоқыма станоктары	15	150	27 000
3	Қосымшалар өндірісі	12	150	21 600
4	Жылу кескіші	4	150	7 200
5	Кесу және мата тігу автоматы	9	150	16 200
6	Тігін машиналары	15	175	31 500
7	Қосымшалар термосваркасы	6	150	10 800
8	Баспа станоктары	8	150	14 400
9	Орау пресі	4	150	7 200
1	Инженер сеті	4	150	7 200
1	Тех.қызмет және шеберхана	10	150	18 000
	Барлығы	107	1 675	197 100
ИТР				
1	Өндіріс бастығы	1	300	3 600
2	Техникалық директор	1	300	3 600
3	Өндірістің сменалық контролерлері	6	150	10 800

4	Сапа сменалық контролерлері	3	150	5 400
5	Тех.қызмет бойынша инженерлер	3	350	12 600
6	Қойма және жіберу контролерлері	1	200	2 400
7	Секретарь	2	100	2 400
	Барлығы	17		40 800
Әкімшілік				
1	Президент	1	700	8 400
2	Қаржы директоры	1	600	7 200
3	Бас бухгалтер	1	500	6 000
4	Басқарушы- әкім	1	500	6 000
5	Бухгалтерлер	3	300	10 800
6	Секретарь	1	200	2 400
	Барлығы	8		40 800
Маркетинг қызметі				
1	Маркетинг директоры	1	600	7 200
2	Маркетинг менеджері	1	500	6 000
3	Өтім қызметкері	2	400	9 600
4	Коммерция қызметкері	1	400	4 800
5	Секретарь	2	200	4 800
	Барлығы	7		32 400

Өндіріс ірі болғандықтан және жаңадан құрылып отырғандықтан жобаны жүзеге асыруға қажетті жалпы персонал саны 139 адам құрайды, ал оларға кететін жалпы жалақы мөлшері 351 900 доллар.

Әлеуметтік талдау

Қазіргі кезде жұмысбастылық мәселесі ауыр тақырып болып отыр. Оңтүстік Қазақстанның көптеген халқы Алматы қаласында шоғырланған деп айтсақ қателеспейміз, себебі жұмыс берушілердің көбісі осында. Қажеттіліктер мүмкіндіктермен сәйкес келмейді дегендей келген адамдардың барлығына жұмыс табыла бермейді. Осы жөнінен халық үшін жобаның осындай артықшылығы бар, яғни аймақ халқы үшін көптеген мүмкіндіктер бар. Жалпы аймақ үшін салық төлемдері арқылы бюджетке қосымша түсімдер түсуі жобаның артықшылығы болып табылады.

6.3. Жобаның сандық талдануы

Пайда және шығындар туралы есеп беру

Бұл есеп беру арқылы компанияның операциялық қызметін көруге болады және сәйкесінше тиімділігін есептеу арқылы жобаның болашағын болжамдауға мүмкіндік береді. Бұл көрсеткіштер, тікелей шығындарды өнімді сатудан түскен табыс қаншалықты жабатындығын білдіреді. Жоғарыдағы мәліметтер арқылы жобаның тиімді екенін айтуға болады, себебі түскен табыс шығындарды жауып отыр және несиені төлегеннен кейінгі пайда жыл сайын өсіп отыр (1-қосымша).

Баланстық есеп беру

Баланстық есептеме фирманың белгілі бір уақыт аралығында берілген активтерін, міндеттемелерін және акционерлік капиталын универсалды бухгалтерлаік өрнек арқылы көрсетеді:

Активтер = Міндеттемелер + Меншік капиталы

Кәсіпорын балансы бухгалтерлік есептің ISA халықаралық стандарттар жүйесіне сәйкес құрылған. Берілген болжам 5 жылға есептелінген (2-қосымша).

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп беру

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп беру (Кэш-фло) – жобаны жүзеге асырумен байланысты ақша қаражаттарының қозғалысын көрсетеді.

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп компанияның ақша қаражаттарында өзгеріс туғызған құралдар қозғалысы және басқа да мәселелер туралы қаржылық резюмені ендіреді және компанияның ақша құралдарын алу көздері мен қолдану жолдарын көрсету үшін баланстық есеп пен пайда мен шығын туралы есеп баптарын біріктіреді. Осы есеп беру негізінде бізге қажетті жобаның тиімділік көрсеткіштерін есептеуге болады (3-қосымша).

Жобаның 5 жылғы өмірлік цикліндегі өнімді өткізуден түскен жалпы түсім долларлық эквивалентінде 16 612,75 мың долларды құрайды. Өнімді өндіру үшін кететін операциялық шығындар (жеке тұлғалардың салықтарын қоса) – 11 154,48 мың доллар. Барлық салықтар (жеке тұлғалардың салықтарын қоспағанда) – 2 008,07 мың доллар, яғни ақша қаражаттарының таза ағымы келесі соманы құрайды:

$16\ 612,75 - 11\ 154,48 - 2\ 008,07 = 3\ 450,20$

Міндеттемелер бойынша жиынтық төлемдер 2 130,0 мың долларға тең және сәйкесінше міндеттемелер бойынша төлемдер төленгеннен кейінгі жобаның таза пайдасы 1 248,2 мың долларды құрайды. Жобаның негізгі тиімділік көрсеткіштері келесідей:

$$(r=12\%) NPV = -1500 + 282,5 + 358,65 + 404,42 + 407,55 + 378,59 = 331,7;$$

$$(r=19,54\%) NPV1 = -1500 + 264,7+314,7 + 332,2 + 314,1 + 273,6 = -0,69;$$

$$- IRR = 12\% + (331,7 / (331,7 - (-0,69))) * (19,54\% - 12\%) = 19,5\%$$

$$PP = 316,4 + 450,0 + 568,0 + 640,8 - 1500 = 165,6 / 640,8 * 12 = 3 \text{ ай}$$

Сонда PP – 3 жыл 3 айға тең болады.

Барлық есептелген коэффициенттер мәні оң болып отыр, яғни жоба тиімді деген қорытындыға келеміз және сәйкесінше халықаралық қаржы институттарының талаптарын қанағаттандырады.

Бұл көрсеткіштерден басқа жобаның қаржылық көрсеткіштерін есептелік.

Салыстырмалы көрсеткіштер

$$1. \text{Пайызды жабу коэффициенті} = \frac{\text{салық салынатын пайда} + \text{амортизация}}{\text{пайыздар}};$$

$$2. \text{Несиені жабу коэффициенті} = \frac{\text{таза пайда} + \text{амортизация}}{\text{негізгі соманы өтеу}};$$

3. заем құралы

$$\text{Пайызды жабу коэффициенті (ПЖК) (1 жыл)} = (321,7 + 113,7) / 157,5 = 2,42$$

$$\text{ПЖК (2 жыл)} = (629,8 + 103,9) / 157,5 = 4,08$$

$$\text{ПЖК (3 жыл)} = (730,4 + 93,5) / 118,1 = 6,10$$

$$\text{ПЖК (4 жыл)} = (829,0 + 84,2) / 78,7 = 10,15$$

$$\text{ПЖК (5 жыл)} = (854,5 + 75,8) / 39,4 = 20,67$$

Несиені жабу коэффициенті (НЖК) (1 жыл) – бірінші жылы сома өтелмейді.

$$\text{НЖК (2 жыл)} = (418,3 + 103,9) / 375 = 1,39$$

$$\text{НЖК (3 жыл)} = (494,4 + 93,5) / 375 = 1,57$$

$$\text{НЖК (4 жыл)} = (569,1 + 84,2) / 375 = 1,74$$

$$\text{НЖК (5 жыл)} = (592,5 + 75,8) / 675 = 1,78$$

Заем құралдарының меншік құралдарына қатынасы

$$1 \text{ жыл} = (1500/202,7) \times 100 = 740,1$$

$$\text{жыл} = (1125/621) \times 100 = 181,2$$

$$\text{жыл} = (750/1115,4) \times 100 = 67,2$$

$$\text{жыл} = (375/1684,5) \times 100 = 22,3$$

$$\text{жыл} = 0$$

Пайдалылық көрсеткіші:

$$\text{Сауда пайдалылығы} = \frac{\text{таза пайда}}{\text{саудадан тускен пайда}} \times 100\%$$

Сауда пайдалылығы

$$1 \text{ жыл} = (202,7/1941,8) \times 100 = 10,44$$

$$2 \text{ жыл} = (418,3/3236,3) \times 100 = 12,93$$

$$3 \text{ жыл} = (494,4/3667,8) \times 100 = 13,48$$

$$4 \text{ жыл} = (569,1/3883,5) \times 100 = 14,65$$

$$5 \text{ жыл} = (592,5/3883,5) \times 100 = 15,26$$

47- кесте.

Көрсеткіштер кестесі

Позиция аты	Жоспарлау интервалы				
	1	2	3	4	5
Сялыстырмалы көрсеткіштер					
1. Пайызды жабу коэффициенті	2,42	4,08	6,10	10,15	20,67
2. Несиені жабу коэффициенті	-	1,39	1,57	1,74	1,78
3. Заем құралдарының меншік құралдарына қатынасы.%	740,1	181,2	67,2	22,3	0,0
Пайдалылық көрсеткіші					
Сауда пайдалылығы	10,44	12,93	13,48	14,65	15,26

Коэффициент көрсеткіштері неғұрлым жоғары болған сайын, соғұрлым нәтиже жақсы болады.

Жоғарыдағы көрсеткіштерді көре отырып, нәтижесінің жақсы екенін айта аламыз.

Ал, заем құралдарының меншік құраладарының қатынасына көңіл бөлсек, онда бес жылда заем құраладары өтеліп, меншік капиталы арта түседі.

Сондай – ақ, сауда тиімділігіне рентабельді екенін көріп отырмыз. Қазіргі күні, көптеген банктер жобаны инвестициялағанда, тек осы көрсеткіштер арқылы талдайды. Ал тек осы осы коэффициенттер жобаны талдауға жеткіліксіз. Олар

кәсіпорынның жағдайын жалпы түрде бағалап, несие қабілетті ме, жоқ әлде қабілетсіз бе деген сауалға жауап береді. Ал жоба тиімді ме, жоқ па деген сұраққа NPV, IRR және өтелу мерзімі бойынша анықталады.

Қорыта келгенде, барлық көрсеткіштер оң болғандықтан жоба тиімді болып табылады.

Мемлекет тұрғысынан инвестициялық процестерді қолдау 2007 – 2009 жылдары экономиканың басым секторларына отандық және тікелей шетелдік инвестициялардың ағынын ынталандыру, мемлекеттік инвестицияларды пайдаланудың тиімділігін ұтымды ету және арттыру саясаты мен ішкі жинақ ақшаны жұмылдыру жалғасатын болады.

Елдің инвестициялық тартымдылығын арттыру және инвестициялық климатты жақсарту үшін қолданыстағы нормативтік құқықтық базаны жетілдіру жөнінде жұмыс жалғасатын болады.

Басым өндірістердің инвестициялық тартымдылығын арттыру шеңберінде мемлекет іске асыратын одан арғы шаралар мыналарға:

миноритарлық акционерлердің құқықтарын қорғауды күшейтуге;

кәсіпорындарды тіркеудің жеңілдетілген жүйесін енгізуге; қызмет түрлерін лицензиялаудың транспаренттік жүйесін құруға;

қаржы есептілігінің халықаралық стандарттарына кәсіпорындардың өтуін жылдамдатуға (ISO-9000, ISO-14000);

Ұлттық инновациялық жүйенің экономикалық дамуын басқарудың жаңа жүйесін дамыту жөнінде жұмыстың жалғасуына;

мемлекеттік даму институттарының жұмысын үйлестіруді күшейту жөніндегі іс-әрекетті, олардың қызметінің ашықтығын арттыруды жандандыруға;

инвестицияларға жәрдемдесу және шетелдегі инвестициялық сауда өкілеттіктерінің желісімен бірге экспорттың жылжуы жөніндегі мамандандырылған құрылымын құру;

отандық бизнестің, әсіресе экспорттаушылардың мүддесін ескере отырып, ірі халықаралық жобаларды синдицирленген қаржыландыруда қазақстанның қатысуын қамтамасыз ету бөлігінде халықаралық қаржы институттарымен бірге жұмысты жандандыру;

Қазақстанның инвестициялық мүмкіндіктерінің тұсаукесері және шетелдік, оның ішінде трансұлттық компанияларды іздеу жөнінде жұмыстарды жалғастыруға бағытталады.

Алдағы кезеңде бюджеттік инвестициялардың басымдықтары мыналар:

мемлекеттік басқарудың функцияларын тиімді іске асыруды қамтамасыз ету;

әлеуметтік секторды дамыту;

базалық инфрақұрылымды дамыту;

аграрлық сектордың дамуына жәрдемдесу;

Астана қаласының дамуы болып қалуда.

Сондай-ақ, экономиканың басым секторларында және инновациялық жүйенің дамуында қосылған құны жоғары жобаларды қаржыландыру үшін даму институттары қосымша капиталдандырылатын болады.

Жалпы алғанда, бюджеттік инвестициялардың көлемін бөлу 2007-2009 жылдарға арналған мемлекеттік және салалық (секторалдық) бағдарламалардың тізбесі шеңберінде жүзеге асырылады. Елімізде инвестициялық процестерді ынталандыру мақсатында Қазақстанның инвестициялық қоры құрылған. Қазақстанның инвестициялық қорының мақсаты шетелдегі, Қазақстандағы кәсіпорындардың жарғылық капиталына үлестік және бақылаулық емес түрде қатысып, экономиканың шикізаттық емес салаларында жеке сектор инициативаларына қаржылық көмек көрсету.

Қаржылық көмек көрсету жайлы шешім қосымша құн тізбегі бойынша комплекстік талдаудан және тізбектің маңызды элементтерін анықтағаннан кейін қабылданады. Бұл талдау технологияда және басқа да жобаның маңызды аспектілеріне жүргізілу керек. Мұндағы бағалаудың басты критерийлердің бірі болып коммерциялық қайтарымдылық болып табылады.

Басқа да бағалау критерийлері экспорттық бейімделушілік болып табылады немесе жобаның импорты толықтыруға бағытталғандығы. Талдау пәні экономиканың шикізаттық емес саласына жататын жеке сектордың барлық инициативалары болып табылады.

Жеке сектордың қаржысының жетіспеушілігі кезінде, жобаны қаржыландыруды жеңілдету үшін Қазақстанның инвестициялық қоры қосымша қаржыландыруды жүзеге асырады.

Жоба жүзеге асқаннан кейін мемлекеттік пакет сатылады деген положение бекітілу керек.

Бұл Қазақстанның инвестициялық қорына тек жаңа өндіріс, соның ішінде жоғары технологияның, құрылуына ғана көмектесіп қоймай, сонымен қатар бағалы қағаздар рыногының дамуына мүмкіндік береді.

Таяудауғы және орта мерзімді перспективада Қазақстанның инвестициялық қорының қызметіне шетелдің арнайы қаржы ұйымдарын тарту жайлы сұрақтар қарастырылады. Серіктестік шетел мамандарын тарту бағытында және Қазақстанның инвестициялық қорының жарғылық капиталына қатысуында жүзеге асады.

Жалпы алғанда Даму Институттары децентрализация, специализация, конкуренция және транспаренттік қағидаларына негізделіп тұрақты жұмыс істейтін бір жүйе құру керек.

Қор қызметінің тарихына тоқтала кетсек:

Қазақстанның Инвестициялық қоры Қазақстан Республикасының мемлекеттік даму институттарының бірі болып табылады. Қордың қызметі 2003 жылдың 11 маусымында басталған. Ұйымдық-құқықтық нысаны – жарғылық капиталына мемлекеттің жүз пайыздық қатысуы бар акционерлік қоғам. Жарғылық капиталының мөлшері – 28,9 миллиард теңге, немесе 220 миллионнан астам АҚШ доллары, кейіннен оны кездеп арттыру жоспарланған.

Қордың мақсаты және негізгі міндеттері:

Қордың мақсаты – экономиканың шикізаттық емес секторында бәсекеге қабілетті өндіріс орындарын құру жөніндегі жеке сектордың бастамаларына жаңадан құрылған немесе бұрыннан жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың жарғылық капиталдарына қатысу жолымен қаржылық көмек көрсету.

Мақсаттары:

Шикізат пен материалдарды түпкілікті өндеуден өткізетін, жаңа технологияларды қолданып бәсекеге қабілетті өнімдер шығаратын, сондай-ақ келешегі бар ұйымдарға өндірістік қызмет көрсететін, өзінің қызметін өнеркәсіпте жүзеге асыратын жаңадан құрылған, сондай-ақ жұмыс істеп тұрған ұйымдардың жарғылық капиталдарына инвестицияны жүзеге асыру;

инвестициялық жобаларды Қазақстанның Инвестициялық қорының қосымша қаржыландыруы арқылы экономиканың шикізаттық емес секторындағы жеке инвестицияларды ынта-

ландыру (ұйымдардың жарғылық капиталына инвестицияны жүзеге асыру) және осы жобаларды басқаруға қатысу;

Қосымша, аралас өндірістерді дамытып, отандық және шетелдік ұйымдар арасындағы өндірістік кооперацияны қамтамасыз ететін, Қазақстан Республикасынан тыс жердегі инвестициялық жобаларды бірлесіп қаржыландыру арқылы қазақстандық ұйымдардың инвестициялық белсенділіктерінің шетелдерде көтерілуіне ықпал ету.

Қор қызметінің тұжырымдамалық ережелері:

Қор акциялардың 49 пайызға дейінгі бөлігін сатып алуымен, жобалардың тікелей инвесторы болады.

Инвестициялық жобалардың табысты іске асуы мақсатында Біз жобаның орындалуына тиісті ұйымдастыру деңгейін қамтамасыз ететін, жобаның техникалық-технологиялық жақтарын жүзеге асыру үшін маркетингілік және технологиялық жеткілікті тәжірибесі бар және акциялардың 50 пайыздан астамын бақылайтын стратегиялық инвесторлары (бір инвестор немесе инвесторлар тобы) бар, кәсіпорындардың жарғылық капиталына қатысқанды неғұрлым тиімді болады деп санаймыз.

Қор және басқа акционерлердің тараптарынан кәсіпорынның жарғылық капиталына салынатын инвестиция Жобаны іске асырудың түрлі сатыларында қаржыландырудың басқа көздерімен де ұштастырылуы мүмкін, соның ішінде листингіленбеген облигациялар, банктік займдер, бірлестірілген займдер, лизингілер және мерзімі ұзартылған төлеммен сатып алу, экспорттық несие агенттіктерінің қатысуымен алынатын несиелер.

Қор инвестор ретінде кәсіпорынның жарғылық капиталына қатыса отырып, жобаны іске асыру барысындағы, қатерлер мен тиімділіктерге ортақтасады. Қор қатерлерді барынша азайтуға ықпал ете отырып, осы өңірдегі мемлекеттік мекемелермен және басқа да инвестицияға қатысушыларымен өзара қызметті үйлестіреді.

Жоба іске асырылу сатысынан өтіп, сатылым мен өндіріс тұрақты деңгейге жеткен кезде Қор өзінің үлесін стратегиялық серіктестеріне, басқа акционерлерге және портфельдік инвесторларға сату жолымен жобадан шығады. Бағыттардың баымдықтары:

Қазақстанда және дүние жүзінің басқа елдеріндегі салаларды дамыту беталысын талдау негізінде, бәсекеге қабілетті са-

лалар мен кластерлерді құру мақсатындағы инвестициялаудың басымды бағыттары анықталды, атап айтқанда:

Ауыл шаруашылық өнімдерін қайта өңдеу (консервілік, жүнді және мақтаны қайта өңдеу өнеркәсібі мен басқа салаларды есептегенде агроөнеркәсіптік кешен);

Құрылыс материалдарының өндірісі (алғашқысынан бастап құрылыс материалдарының әрлеу мен қаптауына дейінгі өндірісіне шейін);

Әйнек өнеркәсібі;

Химия және мұнай химия өнеркәсібі;

Металлургия;

Машина жасау;

Орман және ағаш өңдеу өнеркәсібі;

Балық өнеркәсібі;

Инфрақұрылым (энергетика және көлік).

Қазіргі уақытта Қор қызметінің түйіні құрылымды құрайтын мәні бар және экономикалық кластерлерді жаңадан құру мен құрастырылғандарын толықтыруға жағдай жасайтын ірі және келешегі бар маңызды жобаларды кезеңмен қаржыландыруға ауыстырылды.

Қиыршықтас өндірісін қалпына келтіру және өнімдердің ассортиментін көтеру. «SMS Engineering» АҚ. Орналасу өңірі – Павлодар облысы, Екібастұз ауданы, Шідерті ауылы

Перспективалы жобалар:

Қазақстан Республикасының Индустриалды-инновациялық даму стратегиясын іске асыру мақсатында, Қазақстанның Инвестициялық қоры шикізат емес салаларында бәсекеге қабілетті, жоғары технологиялық, соның ішінде экспортты бағдарланған өнеркәсіптерді құруды және дамытуды анықтады. Қор перспективалы жобаларды анықтауда мыналарды есепке алады:

- біріншіден, саланың ел экономикасына әсер ету бағасын, бәсекелестік артықшылығын талдау, қосылған құны тізбегіндегі өндірілген өнімнің салым ақшасының мөлшерін;

- екіншіден, дайын өнімнің дүние жүзілік нарыққа перспективалы шығуын есепке алып, ішкі және сыртқы нарықтың сыйымдылық бағасын;

- үшіншіден, институтционалды инвесторлардан жеке меншік инвестицияларының (жинақтаушы зейнетақы қорларының қаражатын алғанда), соның ішінде индустриалды-инно-

вациялық дамуда мультипликативті тиімділікті құратын шетел, ірі масштабты перспективалы жобалардың ағынын ынталандыру міндетін;

- төртіншіден, салалық кластерлерді (ең алдымен құрылыс материалдарын, металлургия, химия, жеңіл және тамақ өнімдерін өндіру) орнықтыру және дамыту үшін жобалар тобын көздеу.

1. Шығыс-Қазақстан облысында Шар-Өскемен жаңа темір жол желісі құрылысының жобасы Қордың қызметінде бірден бір басымды жүйені құратын бағыт болып табылады. Осы жобада принципті маңызды факты, бұл Қазақстанда, және бүкіл кеңес аймағы аясындағы жол құрылысы кезінде, ең алғаш рет концессия тізбегі негізінде жеке меншік инвесторлардың қаражатын тартуымен, дүние жүзілік тәжірибені пайдалану болып табылады. Темір жол құрылысын қаржыландыру үшін, сонымен бірге жинақтаушы зейнетақы қорының қаражаты пайдаланылады. Концессия негізінде темір жолды қаржыландыру және құрылысты басқару мен пайдаланудан алынған оң тәжірибе одан әрі басқа инфрақұрылымдық жобаларда пайдаланылуы мүмкін.

2. Дүние жүзілік стандарт сапасына сай құрылыс материалдарын өндіру:

Флоат-әдісімен табақты әйнек өндіруді ұйымдастыру. Өндірістің бұл әдісі жоғары сапалы әйнекті алуға жағдай жасайды. Одан басқа мұндай әдіс, өндіретін өнімнің жуандығы бойынша құрылыс индустриясының түрлі сұранысын қанағаттандыру үшін жоғары кең диапазонын алуға жағдай жасайды. Осы жобаны іске асырудың мультипликативті тиімділігі шикізатты, материалдарды, электр қуатын, газ және басқа да өнімдер мен қызметті жеткізетін салалардың даму көзқарасымен қарағанда да, сонымен бірге табақты әйнекті пайдаланушылардың салалық даму көзқарасымен қарағанда да айырықша жоғары.

Офистік және тұрғын үй ғимараттарын, сондай-ақ өндірістік үй-жайларды қаптау үшін, керамикалық плиткаларды өндіру бойынша зауыттардың (қабырғалық пен едендік декоративті, керамикалық гранит) құрылысын қарастыратын жоба. Шекаралас мемлекеттерге: Өзбекстан, Қырғызстан, Түркменстан, Батыс Қытайға өнімдерді экспорттау жағдайы қарастырылуда.

Өзінің төзімділігімен, суыққа қарсылығымен, биоберіктілігімен, өртке қарсы қауіпсіздігі және экологиялық тазалығы-

мен барлық талаптарды қанағаттандыратын, кеуекті бетоннан өнімдерді шығаруды кеңейту, бұл қазіргі заманғы технология бойынша жүзеге асырылатын болады. Кеуекті бетонның артықшылығы, оны құрылыста тұрғын үй құндылығының төмендеуіне әсер ететін кірпіш пен тастың орнына қолдануды қарастырады, Қазақстанда қабырғалық материалдардың импорттануын төмендету және оларды шекаралас мемлекеттерге экспорттауын көтеру үшін алғы шартын құрайды.

Жаңа технология (құрғақ тәсілді қолдану) негізінде цементті өндіру зауытының құрылысы электр қуаты мен отынның шығындарын үнемдеу есебінен цемент өндірудің өзіндік құнын айырықша төмендетуіне көмектеседі. Жобада портландцементтің сульфатқа берік, тез қататын түрлерін, сондай-ақ мұнай газ секторында жоғары агрессивті ортадағы құрылыс ғимараттары үшін қолданылатын гидрофобты цементтерді шығару көзделіп отыр.

3. Жоғары өзгертіп жасаудағы металлургиялық өнеркәсіп. Қазіргі кезде еліміздің экономикасы көкейтесті қажеттілікті қажет етеді:

- сұрыптап темір қақтауды (құрылыс бағытындағы орта сұрыптап және ұсақ сұрыптап темірді қақтау) жаңарту және
- коммуналдық шаруашылық пен мұнай газ секторының қажеттілігін қанағаттандыру үшін тік жікті құбырларды электрмен пісіретін болат өндірісін ұйымдастыру.

4. Негізгі және тұрмыстық химия:

- Әйнек, металлургия, мұнай химиялық және химиялық өнеркәсіптерін өндіруде қолданылатын кальций содасын өндіруді ұйымдастыру. Жоба геолого-барлау жұмыстарын, қосалқы қорларды есептеу мен бекітуден бастап, комбинат құрылысы, тиісті инфрақұрылымды құрастыруға дейінгі толық циклды құруды қарастырады, бұл соданың аралас саладағы өнімнің арзандауынан толық импорттың орнын басуын жүзеге асырып қана қоймай, және сонымен бірге кальций содасын айырықша көлемде экспорттауды ұйымдастырады;

- Жеке гигиена, косметика және жуатын құралдарын шығару бойынша жобалар импорттың орнын басатын өнімнің негізгі ассортиментін меңгеруді және шетел нарығында қазақстандық маркасын бәсекеге қабілеттілігін жылжытуын ұйымдастыруды жүзеге асырады

5. Агроөнеркәсіптік, балық және орман кешендері

жүн мен мақта волокондарын, тері мен аң терісінің бұйымдарын өндіру үшін жоғары сапалы, заттай жартылай фабрикалар өндірісі

экспорттық бағдарланудың түрлі сатыдағы қайта өңделетін балық өнімінің жоғары сапалы, экологиялық таза өнідірісі;

жеміс-жидек консерві өнеркәсібінің қуатын кеңейту және техникалық жарақтандыру

отандық және импорттық шикізатты дайындау негізінде жоғары технологиялық орман материалдарының өнеркәсібін дамыту;

2. Қазақстан Республикасы Президентінің Қазақстан Республикасында 2005-2007 жылдарға арналған

3,2 Мемлекет бойынша қызмет негізгі аспект болатын, аумақтардағы инвестициялық Мемлекеттік инвестициялық саясаттың құқықтық негізі 2003 жылы 8 қаңтарда қабылданған «Инвестициялар туралы» заң болып табылады. Инвестициялық потенциал географиясы Қазақстанның барлық облыстармен көрсетілгеніне қарамастан, қазіргі кезде инвестициялық активтілік назары инфрақұрылымы дамыған аумақтарға аударылған.

Осыған байланысты, аумақаралық айырмашылықтарға, элеуметтік – экономикалық даму мен аумақтардың өндірістік потенциалына сәйкес аумақтық инвестициялық саясат құру климаты жақсарту бойынша жергілікті атқарушы органдармен біріккен жұмыс жалғастыру.

Даму аумағында сол мемлекеттің приоритетті міндеттерін ескеретін, территориялық комплекс және қызмет аумағы деңгейінде функционалдық звеноларды орналастыру үшін инвесторлардың спецификалық қажеттіліктерін қанағаттандыру заңына сала және фирма деңгейінде шетел инвесторларын таңдау.

Қазақстанда қалыптасқан экономикалық жағдай әлі инвестициялық процестердің өзін өзі белсендіру үшін нақты алғышарттарды қамтымайды. Өндірістік потенциалдың дамуына тұрақты экономикалық механизм құрылмаған, өндірістік сектор үшін инвестициялық ресурстарды шоғырлаудың механизмі жоқ, тиімді инвестициялық процесс пен салааралық капитал құрылымын ұйымдастыруға қабілетті инвестициялық ресурстар толық қалыптаспаған.

Осының бәрі Қазақстандағы инвестициялық процесті реанимациялауға қабілетті инвестициялық саясатты жүзеге асырудың

механизмін жасау қажеттілігін тудырады. Инвестициялық белсенділікті ынталандыру механизмі салық, бюджет, амортизация және қаржы-несиелік реттеудің құралдарының барлық жиынтығын қамту керек, экономиканы инвестициялау үшін қажетті қаржы қаражаттарының ұлғаюына жағдай жасау керек.

Нарық қатынастардың қалыптасу жағдайында бұл механизм бірнеше төмендегідей блоктарды қамту керек:

Орталықтанған капиталды салымдарды (мемлекеттік және жергілікті бюджеттен) рационалды бөлуге және тиімді пайдалануға жағдай жасайтын экономикалық рычагтар мен ұйымдас-тырушылық шаралар;

кәсіпорындар мен ұйымдардың өзіндік қорлануларының өсуіне жағдай жасайтын экономикалық әдістер;

жеке кәсіпкерлердің инвестициялық белсенділігін ынталандырудың экономикалық механизмі;

тұрғындар жинақтарын экономиканы инвестициялау мақсаттарына бағыттайтын құралдар;

тікелей және қарыз шетел инвестицияларын тарту шаралары;

Ең алдымен капитал қозғалысын тікелей реттеу жүйесін өзгерту қажет. Орталықтанған капиталды салымдарды бөлудің негізгі критеріі болып инвестициялық жобалардың тиімділігі және олардың құрылымдық саясаттың басымдықтарына сәйкестілігі табылу керек. Орталықтанған инвестицияларды жоғарыда айтылған критерийді есепке алмай, билік органдарының субъективті шешімдері негізінде жұмсау мемлекеттік қаражаттардың тиімсіз бөлінуіне және сәйкесінше аяқталмаған өндірістің өсуіне әкелуі мүмкін.

Инвестициялық саясатта рыноктық қатынастардың басым болуы тек келесідей жағдайларда мүмкін:

орталықтанған капиталды салымдардың пайдалану формалары сапалы өзгергенде;

аукцион және тендердің ашық пен жабық типі жүйелерін қолдану арқылы инвестицияны бөлудің конкурстық негізі енгізілгенде;

коммерциялық банктер несиелері астындағы кепіл арқылы жанама қаржыландыруды кеңейту есебі арқылы тікелей бюджеттік қаржыландыру қысқарғанда;

бюджеттік қаражаттардың бөлігі мемлекеттік емес инвесторлармен бірге өндірістік мемлекеттік-жеке меншікті жобаларды қаржыландыруға пайдаланғанда;

Нарық қатынастар жағдайында капитал қозғалысына әсер етудің маңызды экономикалық рычагы несиелік жүйе болып табылады. Оның механизмінің ықпалы несиелік ставкалардың дифференциациясы, несиелердің көлемі мен қол жеткізуінің өзгеруі, оларды конкурстық негізде беру жүйесі арқылы көрінеді. Ссудалық процент ставкаларын және міндетті банктік резервтер нормасын реттеу инфляция деңгейіне, баға динамикасына, ұлттық валюта бағамына, капитал және өнімдердің экспорты мен импортына ықпал етуді қамтамасыз етеді. Нарықтық жағдайда ссудалық процентті реттеу және жеңілдігі бар несиелерді беру жолы арқылы басымды салалар мен сфераларға инвестициялар жасалады, осы арқылы экономиканың реструктуризациясы қамтамасыз етіледі. Қысқа мерзімді банктік несиелер өндірісті инвестициялаудың проблемаларын шеше алмайтындықтан, сауда-делдалдық сферадан материалдық өндіріс сферасына капитал құйылымын қамтамасыз ету үшін қысқа мерзімді несиелер проценттік ставкасын жоғарылату және оларды ұзақ мерзімді несиелерге төмендету қажет. Ұзақ мерзімді несиелерді дамыту үшін оның жаңа формасы – залогтық несиелеуді енгізіп, кеңінен қолданған дұрыс.

7. КӘСІПОРЫННЫҢ МАРКЕТИНГ ҚЫЗМЕТІН БАСҚАРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗІ

7.1. Маркетинг түсінігі, оның қызметі және принциптері

Маркетингтің біздің бәріміздің өмірімізге қатысы бар. Маркетинг процесс кезінде адамның қарауына тауар және қызметтер беріліп, оларды пайдалану нәтижесінде бірқатар өмір деңгейі қанағаттандырылады. Маркетингтің құрамына аса көп мағыналы жұмыс түрлері кіреді, оның ішінде: маркетингтік зерттеулер, тауарды дайындау, оны таратуды ұйымдастыру, баға тағайындау, жарнама және жеке сату және т.б. Маркетинг – мұқтаждық және тұтыныс қажеттерін алмастыру арқылы орындауға арналған адамзат әрекеттерінің түрі, яғни маркетинг негізіне алынатын бастапқы ұғым – адамдардың мұқтаждық идеясы.

Маркетинг (ағылшын сөзінен market – нарық) – мекемелер алдында тұрған мақсаттарды шешуге қажетті тұтыныс мұқтаждықтарын қанағаттандыруға, қызмет атқаруға және табуға қажетті бірнеше жұмыс түрлерін үйлестіреді. Маркетингтің мақсаты – тауар және қызмет көрсетудің сапасын арттыру, оларды сатып алу жағдайларын жақсарту.

Маркетинг қызметіне келесілер жатады:

әртүрлі тұтынушылар топтарының мұқтажын, қажеттіліктерін, сұранысын анықтау;

тұтынушыға керекті және қажеттілігін қанағаттандыратын тауар шығару;

тауардың құндылығына сәйкес тұтынушыға қолайлы және өндірушіге пайданы жеткілікті деңгейде қамтамасыз ететін баға қою;

өндірген тауарды тұтынушыға ең пайдалы және ыңғайлы арнамен жеткізуді анықтау;

нарыққа, сұранысты қалыптастыруға және өтімді ынталандыруға белсенді әсер ету жолдарын табу.

Осы маркетинг қызметтерінің әрқайсысының бағыттары, олардың құндылығы және маңыздылығы тек оларды бірге қарастырып қолданса ғана өседі. Маркетинг қызметінің негізгі мақсаты – тұтынушы мен өндірушіні тығыз байланыстыру, бір-бірін табуға көмектесу болып табылады. Маркетинг – тұ-

тынушылар сұраныстарына жауап беретін өнімнің жоғары сапасын қамтамасыз етуде негізгі рөлді атқарады.



15- сурет. Кәсіпорынның маркетинг жүйесін құрайтын элементтер

15-ші суретте қазіргі маркетинг жүйесінің негізгі элементтері көрсетілген. Жоғарыда аталған маркетинг элементтері күнделікті жағдайда бір-бірімен қарым-қатынаста болып, өндірістегі маркетингтің негізі болып табылады. Стандарттық жағдайда маркетинг бәсеке кезінде тұтынушы нарығына қызмет көрсетуді білдіреді. Компания және оның бәсекелесі өндірілген өнімді және ақпаратты тіке немесе үшінші жақ арқылы тұтынушыға жібереді. Бұл жүйенің барлық қатысушыларына сыртқы орта факторлары бірдей әсер етеді (демографиялық, экономикалық, экологиялық, ғылыми-техникалық, саяси-құқықтық, мәдени-элеуметтік). Тұтынушы құндылықтарын құру үшін маркетингтік жүйенің әрбір элементі өз еңбегін сіңіреді. Сондықтан, компанияның сәттілігі тек компанияның өз қызметіне ғана тәуелді емес, сонымен қатар, ол маркетингтік жүйенің элементтері тұтынушы қажеттілігін қаншалықты жақсы қанағаттандыруына да тәуелді.

Маркетингтік бөлімдерінің қызметі кәсіпорынның негізгі мақсаттарын жүзеге асыруға және бәсекелес жағдайда оның тиімді қызмет етуіне әсер етеді. Бұл жағдайдағы негізгі ерекшелік – бәсекелестерді анықтау мен оларды зерттеу.



16-сурет. Маркетинг түрлерінің жіктелуі және оларды қолдану аумағы

Маркетингтің шарушылық қызметі ретінде орындайтын толық жұмыс түрлері тізімін беру өте қиын. Сонымен бірге, кәсіпорынның мынандай сұрақтарға жауап іздеуі маркетингтің рөліне шек келтірмейді:

Қандай тауарларды нарыққа ұсыну керек (жаңа өнімді жобалау, ескі өнімді жаңарту, немесе оның өндірісін тоқтату т.б)? өнімді кімге ұсыну керек (тұтынушыларды зерттеу)?

қашан және қандай шарттарды (баға, шығын, сапа, технология, т.б) тауарға қою керек?

тауардың тұтынушыға қандай арнамен жетуі керек (өткізу жүйесін құру, жарнама, өтімді ынталандыру т.б)

Егер кәсіпорын осы сұраққа жауап берсе, яғни оның маркетинг бөлімінің қызметі оңтайлы екенін дәлелдейді. Жалпы осы сұрақтар маркетинг принциптерінің негізін құрайды.



17-сурет. Бүгінгі кәсіпорындағы маркетингтің орны

Бұл суреттен маркетингтің атқаратын қызметтері нарықта қалыптасқан қажеттіліктерді олардың ұқсастығына қарай біріне бірін жақындатып, оларды қанағаттаныру жалпы идеясына бағыттағанын көруге болады.

Жалпы маркетингтің ең маңызды бөлімі ретінде маркетингтік зерттеуді атап көрсетуге болады. Өйткені нарықты, тұтынушыларды зерттеусіз кәсіпорын белгілі бір табысқа жете алмайды:

Кәсіпорынды маркетингтік зерттеу жүйесі:

1. Тұтынушыларды зерттеу – тұтынушыларды зертеу олардың қажеттіліктерін зерттеуден басталады. Кең тарағаны Маслоудың қажеттілік иерархиясы. Бұл жүйе физиологиялық қажеттіліктен бастап (аштық, суық, шөл), өзін өзі сақтау қажеттілігі (қауіпсіздік, қорғаныштылық), әлеуметтік тұтыныс-

тар (сүйіспеншілік), құрметтеу қажеттілігі (өзін өзі сыйлау, статус), өзін өзі таныту қажеттілігі (өздігінен даму). Қазіргі кезде кәсіпорын тек қана тұтынушының сұранысын ескерген жағдай ғана сәттілікке жете алады. Маркетинг тұтынушылар мінез-құлқын зерттеумен айналысады, ал бұған оның қажеттіліктері де кіреді. Қажеттілікті анықтау – бұл маркетингтің ең негізгі мақсаттарының бірі болып саналады. Тұтынушыларды зерттеу кезінде ең негізгі рөлді өнімді сатып алудың мативациялық факторлары алады. Бұл факторларға: пайда алу мотиві (адамның баюға деген құштарлығы), тәуекелді төмендету мотиві (қауіпсіздікке деген қажеттілік), таныту мотиві (статуска қажеттілік), еркіндік мотиві, және дамуға деген қажеттілік.

2. Бәсекелестерді зерттеу – бәсекелестерді зерттеудің бірінші деңгейі – таңдалған нарықта бәсекелестік деңгейді бағалау (монополия, т.б). Келесі кезекте мынаны анықтау қажет: бәсекелес қай нарық бөлігін бақылайды, қаншалықты тез дамып отыр, бәсекелестер өнімінің сапасы, оның бағасы, жарнама және өткізу түрі, техникалық жабдықтау. Егер де талдау дұрыс жасалған болса, онда бәсекелестің артықшылығы мен кемшіліктерін анықтауға мүмкіншілік туады, бұл ең соңында фирманың табыстылығына және дамуына әкеледі.

3. Тауарлық нарықты зерттеу – нарықты зерттеу деген ол – белгілі бір тауарды немесе тауарлар тобын зерттеу. Нарықты зерттеудің мақсаты – белгілі бір тауарға сұраныс пен ұсыныстың ара-қатынасын зерттеу, нарық сиымдылығын, нарықтағы бәсекелестердің бөлігін, нарық сегментациясын және нарық конъюнктурасын анықтау болып табылады. нарық конъюнктурасын анықтаудың негізгі мақсаты – кәсіпорын қызметі мен нарық арасындағы байланысты анықтау сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңдігін қалай сақтау. Конъюнктуралық зерттеу – ағымдағы кезеңдегі нарықты бағалау, нарық көрсеткіштерінің өзгеруін жоспарлау, нарық жағдайы өзгерген кезде кәсіпорын қызметіне байланысты ұсыныстарды камтиды.

Нарық сиымдылығы – нарық өзінің құрылымын өзгерптей қанша көлемде тауарды «сыйғыза» алатынын айтамыз. Маркетингтік қызмет нарық потенциалының көрсеткіштерін зерттейді, берілгендерді қорытындылап талдайды және осы талдау нәтижесінде шығарылатын өнім көлемінің үлкеюі немесе кішіреюіне әсер ететін, нарық потенциалының үлкеюі немесе кішіреюін жоспарлайды.

Қазіргі жағдайда ірі және орта кәсіпорындарды, сондай-ақ банктерде маркетинг қызметі, ал олардың кейбіреулерінде департаменттер қызмет етеді. Бұларға маркетинг бөлімдерін ұйымдастырудың нақты схемалары мен түрлері әр түрлі болуы мүмкін, бірақ олар: нарықты маркетингтік зерттеу, сұраныс жағдайын, тауарлық, өткізу, баға және коммуникацияны ұйымдастыру сияқты жалпы міндеттерге негізделеді. Нарық сегментациясы – бұл нарықтың әрқайсысына жеке тауар не маркетингтік кешен керек болуы мүмкін айқын топтарға бөлу. Сегменттеу келесі көрсеткіштерге байланысты жүреді:

Географиялық (тұрғылықты жердің көлеміне және халықтың тығыздығы мен көлеміне байланысты);

Демографиялық (халықтың жасы мен жынысына байланысты).

Әлеуметтік-экономикалық (білімі, мамандығы, халық табысы).

Психологиялық (индивидтің ерекшелігін ескере отырып).

Қазіргі кездегі кәсіпорындарда маркетинг қызметі әртүрлі ұйымдастырылған. Маркетингті ұйымдастыру қызметі – маркетинг бойынша өздеріне жүктелген міндеттер мен қызметтерді орындайтын бөлімдер мен бөлімшелердің жиынтығы. Маркетингті ұйымдастырудың әртүрлі формалары бар.

Функционалдық ұйымдастыру – тауарлары мен нарық мөлшері аз кәсіпорындарда қолданады. Басқарылатын процестің мамандануы, тауарлар ассортиментінің аз мөлшерде тұрақты өндірілуі маркетингті ұйымдастырудың осы форманың тиімділігін анықтайды. Ұйымдастырудың мұндай формасы номенклатурасы шектеулі орта және шағын кәсіпорындарға тән. Оның артықшылықтары;

Басқарудың қарапайымдылығы;

Басқару функцияларында қайталану болмайды;

Қызметкерлердің кәсіби мамандығының өсуіне әсер етеді;

Кемшіліктері:

Тауар сапасына жеткілікті түрде мән берілмейді;

Жаңа енгізулерге тез бейімделмейді;

Эгоизм және жеке мүдденің болуы.

Маркетингті тауарлы ұйымдастыру – мұнда өндіріс пен өткізудің арнайы шарттарын талап ететін өнім ассортименті мен өткізу көлемі үлкен кәсіпорындар үшін тиімді. Тауарлық

ұйымдастыруда маркетинг бөлімі немесе топтар бойынша құрылады. Бұл форма үлкен шығындарды талап етеді.

Оның артықшылықтары;

Тауар бойынша маркетинг кешенін оңтайландыру мүмкіншілігі;

Сыртқы орта жағдайларына жақсы бейімделу.

Кемшіліктері:

Тауарлар бойынша сарапшы бола тұрып, менеджерлер міндетті қызмет аясын ескермейді.

Маркетинг қызметін ұйымдастырудың нарықтық үлгісі – бұл формада маркетинг қызметі тұтынушылар типі немесе нарық сегментіне байланысты. Нарықпен жұмыс жасайтын менеджерлер өткізу мен басқа да іс-әрекеттер бойынша жылдық немесе келешектегі жоспарды дайындауға жауап береді. Негізгі ерекшелігі: фирманың маркетингтік әрекеті нарық сегменттерінің ерекшеліктеріне байланысты құрылады.

Оның артықшылықтары:

Өз тұтынушыларының талғамы мен қажеттіліктерін жақсы білу;

Нарық ерекшеліктерін ескері отырып сенімді болжау жасау.

Кемшіліктері:

Міндетті іс-әрекеттерінің қайталануы;

Жұмысқа икемділіктің жоқтығы;

Күрделі ұйымдастырушылық құрылым;

Тауар ассортиментін нашар білу.

Маркетингті географиялық принциптері бойынша ұйымдастыру – ірі компаниялар кеңейтілген нарыққа өнім шығарған кезде маркетингтік қызметті географиялық принциптері бойынша ұйымдастырады. Бұны үлкен өткізу аумағы бар кәсіпорындарда қолдануға болады. Маркетинг қызметін ұйымдастырудың бұл түрі бір аймақтағы тұтынушылар қажеттілігі басқа бір аймақтағы тұтынушылар қажеттілігінен ерекшеленген жағдайда тиімді. Ол аз шығынмен тұтынушы қажеттілігін қанағаттандыруға мүмкіндік береді.

Нарықтық экономика салаларында маркетингті қолдану көлемі шексіз, ол үкімет және кәсіпорын мүддесіне сәйкес неғұрлым аз шығынмен артық пайда алу мақсатында қолданылады.

Сонымен, маркетинг – бұл тауарларды итермелеу емес, тұтынушының талаптарын, нарықтың нақты сегменттерінің та-

лаптарын талдап ескеретін, жаңа тауардың анықталған талаптарына сәйкес өңделген, ғылыми зерттелген тұжырымдама. Кәсіпорын кездесетін көптеген аспектілерді зерттей отырып, маркетинг тиімділігі жоқ зонаға тауардың шығарылмауына шығындарды үнемдейді. Кәсіпорын зерттеуге шығын жұмса-са да, келешекте ол табыс әкеледі.

Бүгінгі таңда маркетингтің дамуында келесі сипатты тенденцияларды бөліп көрсетуге болады:

Маркетинг ғылыми-техникалық прогрестің айтарлықтай әсерінде болғандықтан, жекелей айтқанда ақпараттардың көптігіне қарай ақпараттық технологиялар ерекше орынға ие;

Тұрғындар топтарының әлеуметтік белсенділігінің өсуі маркетинг сипатын анықтайтын айтарлықтай фактор ретінде қарастырылуда;

Қазіргі уақытта маркетинг ашық инновациялық сипатта болып, үнемі жаңартуға негізделген;

Маркетингтің кең таралуы тек салалық, коммерциялық аумақта ғана емес, сондай-ақ барлық адам іскерлігі аумақтарын қамтуда.

7.2. Кәсіпорынның маркетинг қызметін басқару әдістемесі

Экономикалық басқарудың нарықтық тұжырымдамасы ретіндегі маркетинг қазіргі даму деңгейлері әрқелкі елдерде кенінен қолданылуымен қатар, нарық жүйесін, тауар-ақша қатынастарын, ұйымдастырушылық-техникалық кешенді коммерциялық жұмыстарды, өндіріс-тауар өткізу процесстерін, сондай-ақ баға мен коммуникациялық саясаттарды зерттеу және іске асыру құралына айналып отыр. Қазіргі кездегі өндіріс дамуында маркетинг, тек қана нарықтық саясатты ғана емес, сонымен қатар кәсіпорынның өндірістік саясатын анықтайтын, басқарудың негізгі функциясы ретінде қарастырылады. Маркетинг принциптеріне негізделген басқарудың кешенді жүйесінің мақсаты – қолда бар ресурстарды ескере отырып (материалдық, қаржылық, және т.б.) кәсіпорынның алдына қойылған мақсаттардың шешілуін қамтамасыз ету (ғылыми-техникалық, өндірістік, коммерциялық және өткізу).

Бүгінгі таңда жүріп жатқан басқару жүйесінің қайта құрылуы және өндірушілер мен тұтынушылар арасындағы өндірістік-экономикалық байланыстарының өзгеруі салдарынан өндіруші алдында тұрған өзекті мәселелерді пайымды шешу маркетингті басқару ұстанымдары мен әдістерін қолдану арқылы жүзеге асырылады.

Басқарудың жүйесі ретінде және ерекше қызмет ретінде маркетинг келесілерді қамтамасыз ету керек:

нарық туралы нақтылы және сенімді ақпараттармен, қажеттілік пен сұраныстың құрылымымен, тұтынушылардың қалауымен, яғни кәсіпорын қызметінің сыртқы жағдайлары туралы ақпаратпен қамтамасыз ету;

тұтынушы проблемасын шешетін, сұранысты қанағаттандыратын, бәсекелестер тауарынан жақсы, нарық стандарттарына сай келетін тауар ассортиментін, тауарды шығару;

өндіріс сферасына максималды мүмкін болатын бақылау жасауды қамтамасыз ететін, нарыққа, сұранысқа және тұтынушыға қажетті түрде ықпал жасау.

Филипп Котлер бойынша маркетингті басқару дегеніміз – кәсіпорын пайда табу мақсатында тұтынушылармен қарым-қатынаста болу, оны нығайту және сақтау үшін әртүрлі шараларды талдау, жоспарлау, бақылау және қолдану.

Маркетингті басқару – ақпарат жинауға, нарықта зерттеулер жүргізуге, өткізу операциялары мен қызмет көрсетуге негізделген маркетинг қызметтерінің кәсіпорындарда ұйымдас-тырылуын білдіреді және бұл қызметтер маркетингке жұмсалған шығындарды ықшымдап, тиімділікті көтеруді қамтамасыз етеді.

Маркетингті басқару мақсаты – кәсіпорынның алда тұрған мақсатына жету үшін сұраныс деңгейіне және сұраныс уақытына әсер ету. Қарапайым тілмен айтсақ маркетингі басқару дегеніміз – сұранысты басқару деген сөз. Ал сұранысты басқару дегеніміз – тұтынушыларды басқару деген сөз.

Кәсіпорынның экономикалық және тиімді өсуі кәсіпорынның басқару құрылымының тиімділігіне байланысты. Ал өз кезегінде басқарудың құрылымы болып табылатын маркетинг қызметін басқарудың тиімділігімен сипатталады. Кәсіпорындағы маркетингті басқару мақсаттары келесідей:

өндіріспен және сұранысқа ие болмайтын тауарларды шығарумен байланысты шығындарды болдырмау;

кәсіпорынның мақсатына жету үшін сұранысты ынталандыруға байланысты шығындарды минималдау;

тұтынушылардың қажеттілігін қанағаттандырған жағдайда ресурстарды оңтайлы пайдалану;

нақты тұтынушылардың және еңбек коллективінің сұранысы мен қажеттілігін ескеретін әлеуметтік бағыттағы жағдайларды құру;

тауарлар мен қызметтерді кеңінен өндіруге жағдай жасау және өз имиджін көтеру;

Кәсіпорынның барлық бөлімшелерінің қызметкерлерінің маркетинг қызметті жүзеге асыру үшін белсенді ат салысу.



18-сурет. Маркетингтік принциптер негізінде циклдық басқару

18-ші суретте көріп отырғынымыздай маркетингтік принцип негізінде басқару бес циклдан тұрады және біз оны төмендегідей талдай аламыз:

Жағдайлық талдау: кәсіпорынның жетістіктері мен сәтсіздіктерін ескере отырып, өндірісте болған өзгерістердің себептерін анықтау, қызметкерлер жұмысының тиімділігін бағалау, сонымен қатар болашаққа болжам жасау.

Маркетингтік синтез: жағдайлық талдау негізінде стратегиялық дамудың мақсаттарын құру, нарық конъюнктурасын ескере отырып мақсатты бағалау, стратегиялық жоспарға негіз болатын шешімдерді әзірлеу.

Стратегиялық жоспарлау: ұзақ мерзімді стратегияда кәсіпорынның 10 – 15 жылға арналған мақсаттары белгіленеді. Осы мақсаттарды анықтау сыртқы сауданың жалпы жағдайын, оның даму тенденциясын және республика экономикасының даму бағытын ескереді. Алға қойылған мақсаттарға жету үшін

қаржылық, материалдық және тағы да басқа ресурстардың қандай мөлшерде қажет екендігі белгіленеді, мақсаттарға жету стратегиясы анықталады, яғни бұл маркетингтің стратегиясын анықтау, мақсатқа жету үшін тактикалық қызметті құру. Стратегиялық маркетингтік жоспарлау келесі үш деңгейден тұрады:

- стратегиялық жоспарлау;
- маркетингтік бақылау;
- жоспарды орындау.

Тактикалық жоспарлау: жалпы мақсаттар қысқа мерзімді (бес жылдан көп емес) кезеңге нақтыланады. Осының негізінде мәселелерді шешу үшін қажетті ресурстар жұмылдырылады, кәсіпорынның барлық қызметіне бағытталған нақты бір қызметті анықталады. Жедел жоспарды құрылып және оның орындалуына белгілі бір мүмкіндіктер жасалады.

Маркетингтік бақылау: нақты көрсеткіштердің жоспарлы көрсеткіштерден ауытқу себептеріне және мазмұнына байланысты қателіктерді түзету қызметтерін дайындау. Бақылаудың үш түрін ажыратады:

- жылдық жоспарды орындауды бақылау;
- табыстылық динамикасын бақылау;
- стратегиялық мақсатта қолданыс табатын ақпаратты жинаудағы бақылау.

Маркетингті басқару белгілі бір тұжырымдамалар арқылы жүзеге асырылуы керек. Өйткені, маркетингті басқару белгілі бір тұжырымдарға бағытталу арқылы жүзеге асады. Кәсіпорындар өзінің маркетингтік қызметін бес тұжырымдаманың негізінде жүзеге асырады:

- өндірісті жетілдіру тұжырымдамасы;
- тауарды жетілдіру тұжырымдамасы;
- коммерциялық іс-әрекетті күшейту тұжырымдамасы;
- маркетинг тұжырымдамасы;
- элеуметтік-этикалық маркетинг тұжырымдамасы.

Өндірісті жетілдіру тұжырымдамасы тауарға деген сұраныс ұсыныстан жоғары және тауардың өзіндік құны жоғары болған жағдайларда қолданылады. Осы арқылы өндірісті ұлғайтудың көздері қарастырылып, өнімділікті жоғарылатудың мүмкіндіктері қолға алынады. Тұтынушы тауардың кең таралған және бағасы қолайлы тауарды таңдайды. Сондықтан маркетингті басқару өндірісті жетілдіруді және тауардың кең таралу тиімділігінің жоғарылауына ұмтылу керек.

Тауарды жетілдіру тұжырымдамасы бойынша тұтынушылар сапасы аса жоғары, қасиеттері сан алуан тауарларды талап етеді. Сондықтан тауар өндіруші өз тауарын жетілдіруге, оның сапасын, дизайнын, орауын жақсартуға көңіл бөледі. Тауарға бағытталу технологияның жаңаруына ықпал тигізеді. Кейбір уақыттарда кәсіпорын тұтынушының қажеттілігін қанағаттандыратын жаңа әдісті көрмей қалу мүмкін, мұнадай жағдай маркетингтік қызметте «маркетингтік соқырлық» деп аталады.

Коммерциялық іс-әрекетті күшейту тұжырымдамасы сатушының өткізу мен ынталандыру шараларына жете көңіл бөлуін талап етеді. Сұранысы төмен тауарларды осы тұжырымдаманы қолдану арқылы сатуға мүмкіндік бар, дегенмен тиімдісі – ең әуелі нарыққа қажетті тауарды өндіру маңызды. Осы бағытта мына тұжырымдаманы қолдану қажеттілігі өткірілене түседі.

Маркетинг тұжырымдамасы ұйымның алға қойған мақсаттарына жетудің көзі ретінде қажеттіліктерді анықтау және оны өтеуде маркетингтің кешенді элементтерін қолдануды білдіреді.

49-кесте

Коммерциялық іс-әрекет және маркетинг тұжырымдамаларын салыстыру

Тұжырымдамалар	Негізгі әрекет объектісі	Мақсатқа жету жолдары	Түпкі мақсаты
Комерциялық іс-әрекет	Тауар	Коммерциялық іс-әрекеттер және ынталандырушы шаралар	Сатудың көлемін өсіру арқылы табысқа жету
Маркетинг	Тұтынушылар мұқтажы	Маркетинг кешен әрекеттері	Тұтынушылардың қажетін қанағаттандыру арқылы табысқа жету

Маркетингті басқарудың жаңа бағыты – элеуметтік-этикалық маркетинг. Халықтың төлеу қабілетіне қарай сұранысын өтеу маркетингтің элеуметтік негізі болып табылады. Сондықтан бұл бағыттың адам мүддесіне тікелей қатысын байқауға болады.

Келесі суретте жалпы кәсіпорынды басқару процесінің қарапайым схемасы көрсетілген:



19-сурет. Кәсіпорынды басқару процесі

Барлық кәсіпорындар басқару жағынан карағанда ашық жүйе болып табылады, яғни 5-ші суретте көріп отырғанымыздай сыртқы және ішкі факторлармен қарым-қатынаста болады. Егер кәсіпорынның басқару жүйесі тиімді болса, процесс кезінде кірістің (материал, капитал, ақпарат т.б) қосылған құны пайда болып, қорытындыда көптеген мүмкін болатын қосымша шығыстар (табыс, сатудың өсуі, нарық бөлігінің ұлғайуы т.б) әкелуі мүмкін. Ал басқару объектісі ретінде маркетинг, өндіріс, қаржы, персонал бола алады. Кәсіпорын маркетинг арқылы алдыңғы кезең зерттеулері мен нәтижелері негізінде жасалған стратегияны жүзеге асырады. Сонымен қатар, стратегиялық жаңа шешімдерді іздеу мақсатындағы зерттеулер бір мезгілде жүргізіледі.

Маркетингі енгізу кезіндегі кәсіпорынды басқарудың ұйымдастырушылық құрылымын дамытуды талдау негізінде келесі қорытындыларға келуге болады:

Нарықтық экономика кезінде кәсіпорын – өткізу нарығын, кәсіпорынның өніміне сұранысты анықтау үшін, бәсеке қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін, жарнаманы, өткізуді, сервистік қызметті ұйымдастыру мақсаттарында маркетинг қызметтерін құру керек.

Маркетинг қызметі кәсіпорынның басқа да бөлімшелерімен тұрақты және тығыз, тікелей және қарсы байланыста бо-

луы керек, және тұтынушылардың сапаға деген сұранысын, өнімнің нарыққа қажетті көлемде және ассортиментте шығуын қаматтасыз ету үшін; сапалы қызмет көрсету үшін; жоспарланған көлемде табыс алу үшін осы бөлімшелерге үнемі әсер етуі керек.

Маркетинг тек қана өнімді өткізу ғана емес, ол сонымен қатар кәсіпорынның басқару жүйесін өзгерту және әрбір жұмысшыны, әрбір қызметті кәсіпорынның соңғы мақсатына бағыттайды. Осыны барлық жұмысшылардың ой санасына әрқашан жеткізіп отырған дұрыс.

Маркетинг принциптерімен басқаруды ұйымдастыру тіпті дефицит жағдайында өте қажет, өйткені маркетинг тұтынушылардың қажеттілігіне жауап бермейтін өнімді шығармайды. Қазіргі кездегі кәсіпорынды басқарудың концепциясы – кәсіпорынның барлық қызметінің негізі тұтынушылар сұранысын және оның өзгерісін біліп отыру.

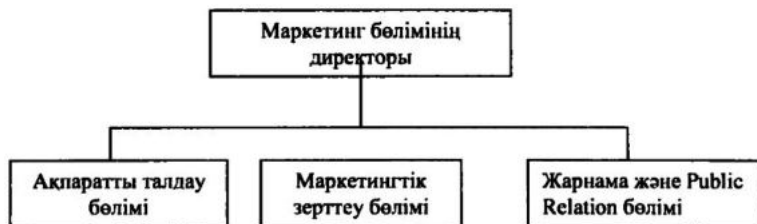
Сонымен, кәсіпорынның маркетингтік қызметін басқару – бұл әрдайым жаңарып отыратын процесті білдіреді. Бұл жерде зерттеулер негізінде қабылданған стратегияны іске асыру, сонымен қатар, нарықтар зерттеліп, оның жана мәселелері мен одан шығу жолдары анықталады.

Әрбір кәсіпорын немесе компания өз маркетингтік қызметін басқаруды тиімді ұйымдастыру үшін қызығушылық білдіреді. Жекелеп алғанда кәсіпорын нарық мүмкіншіліктерін талдауды, қажетті мақсаты нарықты таңдауды, тиімді маркетинг кешенін құруды, және күш жігерін салған маркетингті нақты өмірде қолдануын қалай сәтті басқаруын білуі керек. Бұның барлығы маркетингті басқару процесін құрайды.

Маркетингті ұйымдастыру – міндетті орындауға жауапкершілікті қалыптастыратын маркетингтік функцияларды басқару үшін құрамдастық құрылым. Егер жауапкершілік өткізу, тауармен қамтамасыз ету, тауарды итермелеу, бөлумен байланысты болса, ұйымдастыру функционалдық бола алады; Функционалдық принципке қосымша әрбір өнім тобы үшін тауарды басқарушы және әрбір тауарлық марка үшін тауар маркасын басқарушы болса ол тауарға бағытталған қызметі бола алады; Нарыққа бағытталған принцип – функционалдық принципке қосымша аймақтық нарықты және тұтынушы түрлерін басқару кезінде орын алады.

Маркетингтік процесте нарыққа шығатын тауар өндіруші, маркетинг бөлімі; кәсіпорын өнімін нарыққа өткізетін үшінші жақ (маркетинг бөлімі тікелей тұтынушымен байланысуы мүмкін); бөлшектеп сатушы; соңғы тұтынушы қатысады.

Маркетинг бөлімінің қызметі мен мақсатын анықтау үшін фирма қызметін толықтай талдау керек. Алынған қорытынды негізінде маркетинг бөлімінің күшіменен проблемаларды шешу гипотезасын құру қажет, яғни маркетингтік жоспар құру деген сөз. Маркетингтік стратегияның дамуы мен маркетингтік бөлімінің мақсатына қарай біз маркетинг бөлімінің рационалдығы туралы гипотеза құра аламыз. Бұл келесідей көрініс табады: маркетинг бөлімінің директоры тікелей бас директорға немесе директорлар жиналысына бағынады. Ол бөлімді координациялайды және оның қызметіне жауапты болады. Бөлімнің оптималды көлемі – 7 қызметкер.



20- сурет. Маркетинг бөлімінің құрылымы

Маркетингтік ақпарат бөлімінің құрылымы келесідей: маркетингтік ақпарат бөлімі өзіндік жеке құрылым және ол фирманың бас директорына бағынады;

маркетингтік ақпарат бөлімінің басшысы фирманың бас директорының бұйрығымен жұмысқа алынады және жұмыстан босатылады;

маркетингтік ақпарат бөлімі тікелей маркетингтік ақпарат бөлімінің басшысына бағынатын келесі бөлімшелерден тұрады: маркетингті зертеу секторы, дизайн секторы, жарнама секторы, психоанализ секторы.

маркетингті зерттеу секторы: құрамы: а) маркетингтік ақпарат бөлімінің басшысы; б) экономист; в) маркетингтік ақпарат бөлімі басшысының орынбасары; г) программист. Техникалық жабдықтау: компьютер, факс- модем, телефон, принтер.

дизайн секторының құрамы: дизайнер.

жарнама секторының құрамы: а) маркетингтік жарнама-үгіт бағдарламаларын құру; техникалық жабдықтау: маркетингтік зерттеу секторын қамтамасыз етеді.

психоанализ секторының құрамы: кадрлар бойынша психоаналитик.

Қойылған міндеттер мен ұйымдастырушылық құрылымына қарай, маркетингтік ақпарат бөлімі келесі қызметтерді атқарады:

Маркетингті зерттеу секторы: нарықты сегменттеу; тұтынушылардың қажеттілігін зерттеу және «қарт қажеттілігін» қалыптастыру; бәсекелестердің нарық саясатын және тауарды бағалау және талдау; нарықты кешенді зерттеу; тұтынушылардың негізгі бөлімін анықтау және бағалау негізінде нарық дамуының болжамы құру; «технологиялық болжам» және салалық тенденцияларын зерттеу; жарнаманың тиімділігін бағалау және талдау; өткізудің тиімділігін бағалау және талдау (өткізуді ұйымдастыру тиімділігін зерттеуді және өткізуді ынталандырудың әртүрлі жүйелерін зерттеуді қоса алғанда); маркетингті зерттеу секторы сонымен қатар жаңа тауарларды және қызметтерді кешенді бағалайды және маркетинг стратегиясының негізгі элементтерін қалыптастырады (тауардың, бағаның, өткізудің және жарнаманың).

Жарнама секторы фирманың барлық жарнама бағдарламаларын құрады және олардың өткізілуін ұйымдастырады. Ол сонымен қатар маркетингтік зерттеу секторына фирмалық жарнаманы бағалау және талдауға байланысты көмек көрсетеді.

Дизайн секторы маркетингтік ақпарат, дизайнерлік құрылымдар және құндық-функционалдық талдау негізінде жаңа тауардың дизайнерлік-конструкциялық параметрлерін құрастырады.

Психоанализ секторы жұмысқа қабылданатын адамдардың психологиялық қалыпта болуын, сонымен қатар коллективтің, бөлімнің және фирманың жеке қызметкерлерінің психологиялық жағдайларын талдайды.

маркетингтік ақпарат бөлімінің барлық қызметтері қабылданған жоспар-график бойынша, ал жоспардан тыс қызметтер фирманың бас директорының қаулысымен және бөлім басшысымен келісілген хат негізінде орындалады.

Кәсіпорын қызметін талдау, қызметтің келесі үш бағыты арқылы жүргізіледі: жабдықтау, өндіру, өткізу. Сонымен қатар кәсіпорынның қызметінің жақсы жүруін қамтамасыз ететін басқа да қызмет сферасы зерттелуі тиіс: қаржы, ақпарат бөлімі, кадрлық саясат.

Өнімнің өзіндік құны – кәсіпорын өндірістік-шаруашылық қызметін анықтайтын сапалы көрсеткіш болып табылады. Өнімнің өзіндік құны – тауарды өндіру мен өткізуге байланысты кәсіпорынның ақшалай түріндегі шығыны.

Шығын көлеміне байланысты цехтық, өндірістік және толық өзіндік құнды кездестіреміз. Цехтық өзіндік құнға бөлек цехтардың өнімді өндіруге кеткен шығындары кіреді. өндірістік өзіндік құнға кәсіпорынның өнімді өндіруге кеткен шығыны. Оған цехтық шығындардан басқа жалпы сауаттыз шығындар кіреді. Толық өзіндік құнға өнімді өндіру мен оны өткізуге байланысты барлық шығындар кіреді.

Өзіндік құнды төмендету екі көрсеткіш бойынша жоспарланады: салыстырмалы тауарлық өнім және өнімнің 1 теңгеге шаққандағы шығыны. Салыстырмалы тауарлық өнімге оның осы кәсіпорында өткен жылдағы көп партиялы және сериялық түрде өндірілетін өнімнің барлық түрі кіреді.

Өзіндік құнды төмендетуді көлемін жоспарлау келесі есептеулер бойынша анықталады.

Салыстырмалы тауарлық өнім көрсеткіші бойынша. Ең алдымен абсолюттік үнемдеу көлемі анықталады:

$$\mathcal{E}_{\text{абс. ср. т. п.}} = N_{\text{н.}} C_{\text{б.}} - N_{\text{н.}} C_{\text{н.}}$$

Жоспарланған уақыттағы абсолюттік үнемдеу көлемі анықталғаннан кейін, жоспарлы уақытта өзіндік құнды төмендетудің гөрі пайызын анықтаймыз.

$$S_{\text{ср. т. п.}} = \mathcal{E}_{\text{абс. ср. т. п.}} / N_{\text{н.}} C_{\text{б.}} * 100$$

Мұндағы, $\mathcal{E}_{\text{абс. ср. т. п.}}$ – салыстырмалы тауар өнімінің өзіндік құнын төмендету абсолюттік үнемдеу, мың. теңге;

$N_{\text{н.}} C_{\text{б.}}$ – ағымдағы уақыттағы өзіндік құн бойынша салыстырмалы тауарлық өнімнің жоспарлы шығарылуы;

$N_{\text{н.}} C_{\text{н.}}$ – жоспарлы уақыттағы өзіндік құн бойынша салыстырмалы тауарлық өнімнің жоспарлы шығарылуы;

n – салыстырмалы тауарлық өнім түрінің саны.

Өнімнің 1 теңгеге шаққандағы шығыны көрсеткіші бойынша. Жоспарлы уақытта тауарлық өнімнің өзіндік құнының абсолюттік үнемдеу көлемі келесі формула бойынша анықталады:

$$\mathcal{E}_{\text{абс.т.п}} = (Z_{\text{тнб}} - Z_{\text{тпн}} \text{ ТП}) / 100$$

Өнімнің 1 теңгеге шаққандағы тауарлық өнімнің өзіндік құнының шығынын төмендету пайызы жоспарлы және ағымдағы уақытпен салыстырмалы түрде анықталады:

$$S_{\text{тп}} = ((Z_{\text{тнб}} - Z_{\text{тпн}}) / Z_{\text{тнб}}) * 100$$

Мұндағы, $Z_{\text{тнб}}$ – ағымдағы уақыттағы тауарлық өнімнің 1 теңгеге шаққандағы шығыны, тиын;

$Z_{\text{тпн}}$ – жоспарлы уақыттағы тауарлық өнімнің 1 теңгеге шаққандағы шығыны, тиын;

ТП – жоспарлы уақыттағы тауарлық өнімнің құны, мың теңге.

Бірақ шығын көлеміне көптеген факторлардың әсер етуін ескерген жөн: материалдарға бағаның өзгеруі, еңбек өнімділігінің өсуі, өндіріс көлемінің өзгеруі және тағы да басқалар. Осыған байланысты жалпы тиімділікте есептер жүргізген кезде әр біреуінің ықпал етуін анықтап алу керек.

8. АҚ «ҚҰЛСАРЫМҰНАЙГАЗ» МАРКЕТИНГТІК ҚЫЗМЕТІН ТАЛДАУ

8.1. Мұнай саласындағы маркетинг қызметінің дамуы мен қалыптасуы

Мұнай және газ өндіру Қазақстан өндірістік бағытының бірден бір жоғарғы табыс әкелетін және ең маңызды сала болып келеді. Қазақстан Республикасында 60-қа жуығы құрылып жатырған 180-нен астам мұнай кен орындары бар. Қазақстанның мұнайгаз саласындағы әлеуетті мүмкіндіктер өте жоғарғы деңгейде. Қазіргі кезде Республикада 2,2 млрд. тоннаны құрайтын күкіртсутегі, 0,7 млрд. тонна газ конденсаты, 2,7 млрд. куб метр газ және 12 млрд. тонна мұнай қорларын иемденеді. Бюджет кірісінің үлкен бөлігін құрайтын мұнайгаз саласы экономиканың көптеген саласын дамытуға өз үлесен қосады. Қазіргі кездегі экономика жағдайында мұнайды өндіру, өңдеу және оны тасымалдау ұлттық энергетикалық, транспорттық машина жасау, мұнай-химия, жеңіл өнеркәсіп, тасымалдау транспорттарын және де басқа салалардың дамуына алғы шарттар жасайды. Ал бұл өз кезегінде сол салалардағы ғылымның және жоғарғы технологияның дамуына әсерін тигізеді.

Ішкі және әлемдік нарықтың жаңа тауарларын біз өндіруші өнеркәсіптің мұнай, газ және басқа салаларда терең өңдеуді дамыту есебінен игеруіміз керек.

Әрбір мұнайгаз кешені кәсіпкерлікті дамытудың осы заманғы тұрмыстық қызмет қызмет көрсетуден бастап, ең озық инженерлік және бағдарламалық қамтамасыз ету саласына дейінгі ауқымды қамтитын өзіндік тұтас аумақ ретінде қарастырылуы тиіс.

Тұтынушының алдында Қазақстан сенімді өнім берушінің абыройын жоғары ұстауға тиіс.

Шынында да мұнайдың арқасында біз экономикалық жүйені өзгерту процесін жеделдете алдық. Елдің мұнай қорларын игерудегі біздің стратегиямыз көмірсутегін өндірумен тәмамдалмайды. Оларды нарыққа тасымалдау үшін инфрақұрылым жасаудың бұдан кем емес болатын. Біздің еліміздің экономикалық дамуындағы мұнай факторларының рөлін бағаламау мүмкін емес. Шынында да. 1985 жылмен салыстырған-

да бүкіл әлемде көмірсутегі шикізатын өндіру 1,3 еседен кем болып отырғанда, біз өндіру көлемін 225,4 пайызға ұлғайта алдық, ал Ресей сексенінші жылдар кезеңіндегі деңгейді енді ғана қалпына келтіре бастады.

Қазақстан Республикасы мұнайгаз саласының алдына келесі мақсаттар мен міндеттерді қояды:

1. Энергетикалық тәуелсіз мемлекетті қамтамасыз ету;
2. Ұлттық экономиканы реструктуризациялау үшін шетел инвестицияның келуін қамтамасыз ету;
3. Қазақстанның экспорттық әлеуетін жоғарылату және экономикаға нақты валюта түсуін жоғарылату;
4. Мұнайгаз саласы бойынша ішкі нарық қажеттіліктерін қанағаттандыру;
5. Күкірттісутек өндеудің жоғарғы деңгейіне жету және оның сыртқы нарыққа тасымалдаудың тиімді жолдарын құру.

Қазақстан Республикасының мұнайгаз саласының тиімді қызмет істеуі негізгі үш бағытта жатыр:

Мұнай кен орындарын әрі қарай барлау (әсіресе Каспий шельфінде);

Мұнайгаз құбырларын салу;

мұнай өндіру, мұнай және газды тасымалдаудың инфрақұрылымын дамыту.

Қазақстан республикасының аумағында жұмыс істейтін ірі мұнайгаз компаниялары өз қызметін жүзеге асыру үшін маркетинг қызметін қолданады. Мұнай саласындағы маркетинг жалпы тамақ, жеңіл өнеркәсіп маркетингтен өзгеше болып келеді. Төменде мұнай саласындағы маркетингті құрайтын компоненттер көрсетілген:

Шикі мұнайды өндіру;

Шикі мұнайды экспорттау немесе тасымалдау;

Мұнай өнімдерін алу;

Мұнай өнімдерін экспорттау;

Мұнай-химия өндірісіне шикізаттар алу (полистирол, полипропилен т.б.);

Соңғы мұнай химия өнімдерін алу (синтетикалық шыбық, пластмасса, бояғыш заттар, жуғыш заттар және т.б.);

Дайын өнімді экспорттау.

Қазіргі кезде мұнай тасымалдау жүйесі мұнай саласындағы маркетингте өте маңызды орынға ие. Қазақстан мұнайының экспорты және тасымалдану бағытына қарай теміржол, су

және мұнай құбырлары арқылы жүргізіледі. Экспорттық мұнай магистралінен басқа Қазақстанның ішкі мұнай құбырлары бар.

Келесі кестеде республиканың негізгі магистральдық құбырлары көрсетілген.

50-кесте

Негізгі магистральдық мұнай құбырларының техникалық мінездемесі

Мұнай құбыры	Жұмыс істеген жыл	Ұзындығы мың.км	Диаметр	НПС саны
Өзен – Ақтау	1966	142	500	4
Өзен – Атырау	1970	683	1000	6
Қаламқас – Қаражан-бас – Ақтау	1979	62	500	4
Теңіз – Грозный	1988-1990	678	1000	3
Прорва – Құлсары	1986	103	500	2
Ембі мұнай құбырлары	1977-1983	4156	200-500	10
Павлодар – Шымкент	1977-1983	1646	800	12
Құмкөл – Қаракойын	1990	400	500-700	1
Кенкияк – Орск	1968	400	300	4

Тиімді маршруттарды таңдау үшін келесі көрсеткіштер ескерілуі тиіс:

маршруттың ұзындығы және оның геологиялық мінездемесі;

басқа да транспорт түрлерін қолдану мүмкіндігі;

шикі мұнайға деген сұраныс;

мүмкін болатын тариф негізінде құбыр иелерінен кепілдік алу;

жобаның

тарифердің бәсеке қабілеттілігі;

параллельді тасымалдау мүмкіндіктерінің болуы.

Қазіргі кезде қазақстандық мұнайдың тұтынушыларға тасымалдануы үш тәуелсіз мұнай құбырлары жүйесі арқылы жүзеге асады:

Батыс Қазақстан мұнай құбырлары жүйесі. «Маңғыстау-мұнайгаз», «Өзенмұнайгаз», «Қаражанбасмұнай» мұнайлары Атырау мұнай өңдеу зауытына, содан соң экспортқа жіберіледі.

АҚ «Ақтөбемұнайгаз», мұнайын Орск мұнай өңдеу зауытына тасымалдайтын мұнай жүйесі.

Шығыс Қазақстан және Орта Азия мұнай құбырлары жүйесі арқылы батыс сибір мұнайы Павлодар және Шымкент мұнай өңдеу зауыттарына жіберіледі, сонымен қатар бұл құбырмен Құмкөл мұнайы Шымкент зауытына бағытталады.

Егер де тауар және оның ассортименттеріне келетін болсақ, жалпы мұнай ассортиментін, яғни мұнай өнімдерін мұнайды өңдеу арқылы аламыз. Қазіргі кезде Қазақстанда мұнай өңдейтін үш зауытты атап өтуге болады: Атырау, Шымкент және Павлодар мұнай өңдеу зауыттары:

51-кесте

Қазақстан Республикасының мұнай өңдеу зауыттарымен негізгі мұнай өнімдерінің түрлерін өндіру

Зауыт. өнім	2002	2003	2004	2005
<i>мұнай өңдеу көлемі, барлығы</i>	5712	8433,3	9253,6	11127,1
Павлодар	640,3	2078,2	1669,7	2932,3
Шымкент	3187,4	3654,2	3475,3	3743,9
Атырау	1884,3	2700,9	4108,6	4450,9
Автобензин, барлығы	1297,7	1665,5	1857,7	2274,6
Павлодар	240,2	504,7	483,7	928
Шымкент	796,7	836,7	872,3	956,3
Атырау	260,8	324,1	501,7	490,3
Авиакеросин, барлығы	71,1	2387,9	256,8	268,6
Павлодар	41	62,2	57,8	119,6
Шымкент	13,6	146,4	147,6	128,8
Атырау	16,7	29,3	51,4	20,2
Дизель, барлығы	1829,3	2488,5	2783,2	3319,6
Павлодар	216,2	640,9	470,1	817,3
Шымкент	961,4	1013,1	988,2	1096,1
Атырау	651,7	834,5	1324,6	1406,2
Мазут, барлығы	2129,5	2821,2	3147	3750,2
Павлодар	142,9	364,9	405,9	581
Шымкент	1334,2	1398,2	1194,6	1478,9
Атырау	652,4	1058,1	1545,5	1690,3

Ескерту – Статистика Агентігінің деректері бойынша

51-ші кестеде көріп отырғанымыздай жыл сайын мұнай өнімдерін өндіру ұлғайғанын көріп отырмыз. Бұл талдау бойынша павлодар мұнай өңдеу зауытының қуатты пайдалану коэффициенті басқаларға қарағанда төмен болып келеді, өйткені ол 100 пайыз Ресейден келетін мұнайға тәуелді болып келеді. «Шымкент нефтеоргсинтез» батыс сiбiр мұнайына тәуелдi екiншi зауыт. Ол Құмкөл мұнай кен орнына құбырмен жалғасады және темір жол жүйесіне шыға алады. Сондықтан, тұрақты түрде шикізатпен қамтамасыз ете алады. Бірақ та құмкөл мұнайын тасымалдау кезіндегі техникалық шектеулер өндірушілерді мұнай игеруді тоқтатуға мәжбүр етеді. Атырау мұнай өңдеу зауыты мұнайды терең емес өндіреді. Бұған ескі құрылғылар, технологиялық процессті басқарудың автоматтандырылмаған жүйесі себеп бола алады. Қазіргі күнде үш мұнай өңдеу зауыттары өнім сапасын көтеру үшін реконструкцияға, техникалық қайта қарулануға әр түрлі деңгейде инвестицияны қажет етеді.

Енді мұнайды экспорттауды заң жағынан қарастырсақ. Қазіргі кезде мұнай тасымалдау екі негізгі бағыт арқылы жүзеге асады, яғни темір жол және мұнай құбырлары арқылы тасымалданады. Бұл екі бағыт Қазақстан темір жолы және Қазтрансойл Ұлттық компанияларының қарамағында. Жалпы әрбір мұнай компаниялары Қазақстан мұнайын экспорттау жоспарын энергетика және Қазақстан Республикасының минералды ресурстар министрлігіне хабарлауы тиіс.

Қазақстан заңдары бойынша мұнай компаниялары келісім – шарт бойынша мұнай өндіруді және оны экспорттауға құқылы және өзіне тиесілі мұнайдың бір бөлігіне құқылы. Ал кеден кодексінде Қазақстан Республикасы территориясынан басқа елдерге экспорттауға құқылы делінген. Бірақ мұнда Қазақстан Үкіметі экспортталған мұнайға тарифті және тарифсіз реттеуді жүргізіп отырады. Квотаны қарастыратын тарифсіз реттеу үкімет қаулысымен қабылданады.

2003 жылы мұнай заңына өзгерістер енгізілді. Жаңа өзгертулер бойынша Үкімет құқықтары кеңейе түскен. Мысалы: экспорт көлемін реттеу, мұнай экспортына квотаны енгізу және тағы басқалар.

9. КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ

9.1. Кәсіпорынның қаржылық ортасы. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру көздері

Өндірістің ұлғаюы және жаңартылуы тікелей табыстың ұлғаюына әсер етеді. Осы максималды пайда инвесторлар үшін ынталандырушы күш болып табылады. Инвестиция – бұл капиталды ұлғайтуға немесе қалпына келтіруге бағытталған салымдар. Инвестициялау дегеніміз өз кезегінде ертеңгі күнге кадам басу деп ұғынған жөн, себебі бұл кадам өндірісті ұлғайтуға және жаңартуға бағытталады. Ұтымды инвестициялау процесі өндіріс мүмкіндіктерін кеңейтуге, қосымша жұмыс орныдарын ашуға, жаңа жұмыс күшін тартуға мүмкіндік береді.

Инвестиция – бұл капитал салымы, оның негізгі екі түрі бар: тікелей (немесе шынайы) инвестиция және портфельдік инвестиция. Тікелей инвестиция кәсіпорындарды өндіріс факторларымен қамтамасыз етуге бағытталса, портфельдік инвестициялар бағалы қағаздарды сатып алуға бағытталады. Мұнда өндіріске бағытталған тікелей инвестицияның маңыздылығы зор. Тікелей инвестицияларды түрлі критерилер бойынша жіктеуге болады. Неғұрлым кең тараған жіктеу – өндіріс сферасындағы инвестициялардың мақсатты бағытталуы, бойынша болып табылады: олар, өндірістің жаңа қорын құруға, өндірістің қолда бар қорларын кеңейтуге, өндіріс жаңалықтарына, сондай-ақ өндірістің тұтынылған қорларын қалпына келтіруге бағытталған инвестициялар. Жоғарыда айтылғандарды сызбанұсқа түрінде төмендегідей көрсетуге болады.

Бағытталуы бойынша – өндірістік инвестициялар (өндірістік сфера), әлеуметтік бағыттағы инвестициялар (әлеуметтік сфера), табиғатты қорғау және экологиялық бағыттағы инвестициялар (экологиялық сфера) деп бөлінеді. Мерзімі бойынша, қысқа мерзімді, орта мерзімді және ұзақ мерзімді болып бөлінеді.

Инвестицияның қаржыландырудың ішкі және сыртқы көздер болуы мүмкін: Оларға жатады:

- инвестордың жеке қаржысы және ішкі шаруашылық резервтері-табыс, амортизациялық аударымдар және т.б.



52 кесте – Қаржыландыру көзі бойынша төмендегідей жіктеленеді: мемлекеттік, муниципалдық, сапалық, жеке және аралас инвестициялар

- банк несиелері, облигациялық зайымдар, ұзақ мерзімді зайымдар, бюджет несиелері
- бюджеттен тыс қорлар қаржысы
- қайтарымсыз негізде ұсынылған мемлекеттік бюджет қаржылары
- шетел инвесторларының қаржысы.

Жобаны алдын-ала сараптама жасаудың мақсаты – өміршеңді немесе сапалы жобаны таңдап алып, одан әрі оның тиімділігін анықтап, негіздеу. Алдын-ала жүргізілген сараптамалық жобаның экономикалық тиімділігінің есебімен жалғасады. Оған жобаның негізін сапалы талдау және оның концепциясы, ішкі және сыртқы тиімділігін бағалау жатады. Сонымен қатар осы сараптаманың нәтижесінде экологиялық, саясаттық мәні әлеуметтік бағдары арқылы және т.б. экономикалық тиімділік белгілері арқылы таңдалып алынады. Жобаны бағалау әдісі мен сызбасын таңдау екі түрлі бағыттан тұрады. Бірінші шешім қабылдаушы кісіден: меншік иесі, өз өндірісінің тиімділігін сапалы, тереңірек бағаланғанын қалайды, ал кредитор, инвестор тек қана өз қаржысының тез қайтуына және пайыздың жоғары болуын, кепілдікке қойылған мүліктің өтімді болуын, несие алушының несие алуға қаржылық мүмкіншілігінің барлығын қадағалайды және қалайды. Екінші жобаның ерекшелігінен, қиындығынан, қауіпті тәуекелді болуынан, сұранған несие көлемінен тұрады. Жобаның тұжырымдамасы төмендегі ой, пікірлерге негізделген:

- шикізат базасын қалыптастыруға;
- жаңа технологияны пайдалануға, жаңа өнімді шығаруға;
- шикізатты кешенді өңдеуге ;
- нарықтағы өсіп-кеміп жатқан сұранымды қамтамасыз ету және сыртқы ішкі немесе әлемдік нарықта қызмет көрсетуге;
- шығынды үнемдеу мақсатында өнім шығару көлемін көбейтуге;

Жобаны алдын-ала сараптама жасау, жобаның инженерлік сараптамасы, оның техникалық кеңістіктерін анықтау арқылы, ой пікірдің орындалу мүмкіншілігін анықтау арқылы жүргізіледі. Барлық жағдайда қаржыландыру (инвестиция бөлу) туралы шешім қабылдау мамандардың жүргізген талдауы негізінде қабылданады, мамандар әр уақытта жобаның мүмкін болатын ерекшелігін, артықшылығын көрсетуі керек.

Инвестициялық жобаға қатысушылар әр түрлі жағдайда, алдын –ала жасалған талдаумен шектелмей, экономикалық көрсеткіштердің тиімділігін есептеулері қажет. Инвестицияның экономикалық көрсеткіштерінің тиімділігін төрт түрлі жолмен есептеуге болады. Бұл көрсеткіштер арқылы әлемде инвестицияның тиімділігін анықтайды. Оған мыналар жатады:

1) қайтарым уақыты – бұл таза пайдадан алынған инвестицияны қайтару уақыты. Қайтарым уақыты: $T = \frac{TP}{V}$

2) инвестицияның табыстылық коэффициенті:

$$D_{и} = \frac{(D \times 100)}{И}$$

мысалы: егер сіздің дүкеніңіз 100,0 мың теңгеге тауар болса, оны 130 мың теңгеге сатса, онда:

$$D_{и} = \frac{(130 \times 100)}{100} = 30\%$$

Егер тауар алуға 100 долл. несие қажет болса, несие банк пайызымен беріледі. Сонда 100+15=115долл. несие беріледі, банк пайызы 15%. Банктен алынатын несенің бағасы 115 долл., бұл жағдайда жоба экономикалық тиімді болып есептеледі де, оны қаржыландыру тиімді деп танылады.

3. Таза дисконттық табыстың көрсеткіші:

$$\sum_{t=1}^T \frac{И_t}{(1+N)^t} > U$$

мұндағы Т - жобаның толық өміршеңдік уақыты

U - инвестиция

N - дисконт мөлшері

Егер жобаның өміршеңдік уақытындағы күтілген дисконттық таза табыс, қажет инвестицияның құнынан көп болса, онда оған инвестиция құюға болады деп саналады. Осы жобаның тиімділік көрсеткіштерін пайдалану, күтілген таза пайданың және қажет инвестицияның көмегімен ғана байланысты емес, сонымен бірге, қабылданған дисконт мөлшеріне де байланысты.

Инвестицияның қайтарым уақыты қаржының бағалық қасиетінің уақытпен байланысын есептемейді, сол себептен қайтарым уақыты дисконттық коэффициент арқылы есептелуі қажет.

$$КД_t = 1 / (1 + K)^t$$

Мұнда КД_t - белгілі жылғы дисконттық коэффициенті

K - ақшаның құнының өзгеру қарқыны

t - инвестиция басталған уақыттан жыл нөмірі

Мысалы: қайтарым уақытын аталған формула арқылы есептеп көрсетеміз, егер банк пайызы 10% болса, онда $КД = 1 / (1 + 0,1)^1 = 0,9091$

$$КД = 1 / (1 + 0,1)^2 = 0,8264$$

$$КД = 1 / (1 + 0,1)^3 = 0,7513$$

$$КД = 1 / (1 + 0,1)^4 = 0,6830$$

Осы коэффициенттер арқылы дисконттық табысты есептеп шығарамыз.

$$1 \text{ жыл: } 25000 \times 0,9091 = 22728 \text{ тг}$$

$$2 \text{ жыл: } 35000 \times 0,8264 = 28924 \text{ тг}$$

$$3 \text{ жыл: } 48000 \times 0,7513 = 36063 \text{ тг}$$

$$4 \text{ жыл: } 52000 \times 0,6830 = 35516 \text{ тг}$$

Алынған инвестиция сомасы 120,0 мың тг.

3 жылға дисконттық табыс – 87715 тг., 32285 тг жетпейді.

Осыған байланысты төртінші жылдың ішінде қанша уақытта қалған соманы жабуға болатынын есептеп шығарамыз: $32285 / 35516 = 0,91$ жыл 11 ай. Сонымен қайтарым уақыты 3 жыл 11 ай.

Ақшаның ағымдық көрсеткіші.

9.2. Кәсіпкерлік келісімдерді несиелеу. Лизингтік операциялар. Кәсіпкерліктегі факторинг

Ақшаның түсімі әр уақытта, шығыннан артық болуы керек, осы жағдайда жобаның ең негізгі өтімділік көрсеткіші болып табылады. Бағдарламаны және жобаны инвестициялық талдау мемлекеттік деңгейде де жүргізілуі мүмкін, оның барлығында жоғарыда көрсетілген әдістер қолданылады. Инвестициялық қаржыландырудың прогрессивті формаларының бірі болып лизинг табылады. Лизинг – бұл жалға алу үшін жалға берушімен сатып алынған машиналарды, жабдықтарды және басқа да инвестициялық көзделген тауарларды ұзақ мерзімді жалға беруі.

Қаржылық және оперативтік лизинг бөлінеді. Қаржылық лизинг деп – лизингтік компанияның делдалдылығымен жабдыкталады, жабдықтарды алуды қаржыландыру формасын айтамыз, және ол оны өзінің және келтірілген құралдарына меншікке сатып алады, содан кейін лизинг алушы кәсіпорынға белгілі бір мерзімге пайдалануға өткізеді. Лизингтік компания лизинг алушы көрсеткен (ұсынған) жеткізушіден және сол жабдықтарды алуға тиісті. Қаржылық лизинг кезінде лизинг алушы жабдықты ереже бойынша лизинг келісім шарты мерзімінің соңына сатып алады. Келісім шарттары оның әрекеттерінің бар мерзімі бойынша өзгермейді. Оперативтік лизинг кезінде лизинг жабдығының жалға беру мерзімі лизингке берілетін жабдықтардың қызметті мерзімінен әлдеқайда төмен. Экономикалық тұрғыда алып қарағанда лизингтің сатып алуға берілетін жабдықтардың несиесімен нақты ұқсастығы бар сияқты. Басқаша айтқанда егер лизингті мүлкті тығыз қайтарым және төлемдік шартқа уақытша пайдалануға берілетін ретінде қарастырсақ, онда оның негізгі қорларға тауарлы несиені ретінде жіктеуге болады. Бірақта, лизинг дәстүрлі банктік несиелендіруге қарағанда әлдеқайда тартымды, әсіресе тез дамитын шағын және орта кәсіпорындар үшін, несиелік және лизингтік механизмнің ерекшеліктері кестеде көрсетілген.

Несие және лизингтік механизм ерекшеліктері

Несие	Лизинг
Қаржы құралдары кез-келген кәсіпкерлік құралға, әрекетке бағытталады.	Қаржы құралдары өндірістік әрекет активизациясына бағытталады. (негізінен оның модернизациясына)
Құралдардың мақсатты шығындалуына бақылау, оларды пайда процесінде бақылаудың әрекет құрал-саймандарының жоқ болуынан қиындайды.	Лизингке нақты келісілген жабдық берілетіндіктен құралдарды мақсатты пайдалануына бақылау кепілденген.
Оны пайдаланғаны үшін несиеге пайыздарды қайтарудың жүз (100%) пайыздық кепілі талап етіледі.	Кепілдік өлшемі лизингке берілетін жабдықтардың құнының шамасына төмендейді, өйткені оның өзі кепілдік болады.
Алынған жабдық кәсіпорын балансынан көрінеді, оған амортизация есептелінеді.	Жабдық кәсіпорын балансында көрінбейді, амортизация есептелінбейді, оған салық төленбейді.
Несие үшін төлем өзі құралдарынан жабылатындықтан кәсіпорынға табыс алу керек және оған барлық салықтар есептелінеді	Лизингтік төлемдер өзіндік құнға негізделеді және бұл өзінің артынан салық салу базасынан төмендетеді және де өндірістің дамуын жылдамдатады.

Лизингтік компания, лизинг беруші бұл – мамандандырылған мекеме және ол кәсіпорынға жалға жабдықтар ұсынып отырады, жеке тұлғаларға сирек ұсынады. Лизингтік компаниялардың тапсырмасы ол өзінің клиенттеріне, оларға қажетті заттарды (бұйымдарды) алу және оларды алдын-ала келісілген мерзімге нақты төлемдерде жалға беру. Материалдық құндылықтың жалға беруін аяқтауда жалға алған кәсіпорын оларды лизинг компаниясына қайтарады немесе келесі шартты келесі бір мерзімге ұзартады (жеңілдік есебінде) немесе мүлікті қалдықты құнмен сатып алады. Лизинг пайдалылығы жалға алушының жаңа техникалар алу үшін көп ақша жұмсамайтындығында. Жалдықтың аталған түрі орта және шағын кәсіпорындар үшін тартымды. Олар үшін шектеулі шығындарда өндірісті қайта құрылымдауды жүргізу мүмкін болады.

Лизинг – тұтынушыға ғылым мен техниканың жаңа жетістіктеріне прогрессивті технологияларға жол ашады. Жойылу немесе лизинг объектісін пайдалану мүмкін болған жағдайда

лизинг алушы қарызды өтеу міндетінен басталмайды. Жалға беру мен лизингтік қатынастың өзара байланысы мен айырмалары кестеде көрсетілген.

Кесте 54

Жалдық және лизингтік қатынастардың өзара байланыстары мен айырмалары

Негізгі параметрлер	Жалдық	Лизингтік
Қатынас субъектілері	Жалға беруші мен жалгер	Мүлік дайындаушы, жеткізуші, лизинг беруші, алушы.
Қатынас субъектілері	Кез-келген мүлік, табиғи объектілерді қосқанда	Кәсіпкерлік әрекеттер үшін пайдаланатын мүлік, табиғи объектілерді қоспағанда
Екі жақтың құқықтық қатынастары.	Мүлік сапасы үшін жалға беруші жауап береді	Лизинг беруші мүлік сапасына жауап береді.
Жалға берушінің міндеттері	Мүлік меншігі ретінде	Лизингтік келісім шарттың инвестициялануы.
Сатушының мүлікті алу мақсағы туралы хабардар болуы.	Өндірілмейді	Лизинг беруші нақты лизинг алушыға лизингге затты беру мақсатын көрсетеді.
Мүлікке меншік құқығы, оның құнын жабудан кейін	Егер қарастырылып жатса, онда сату, сатып алу формасында	Әдетте аукцион өткізіледі
Мүліктің күтпеген жайылым тәуекелі.	Жалға беруші жауапты.	Лизинг алушы жауапты.
Келісім шарт пайдалану кінәсінен бұзылу.	Жылдық төлемнің тоқтатылуы.	Лизинг алушы қарызды толық жабудан босатылмайды
Мүліктің ұсынысы мен сұранысы.	Мүлікті пайдалануға есептесу ескеріледі.	Мүлік бағасы. пайыздық ставка т.с.с.

Жалға, төлемдерге есептесу кезінде олардың өлшемі көп ретте нарық конъюнктурасына (құрылымына) тәуелді болады. Жалға қарағанда лизинг кезінде лизинг алушымен объектіні меншікке алдын-ала келісілген сатып-алу бағасымен келісім шарт мерзімінің аяқталуына қарай алу тәжірибесі бар.

Материалдық құндылықтарды алумен бір уақытта лизингтік компания мен лизинг алушы өзара жылдық мерзім мен оның үздіксіздігі туралы, жылдық төлемнің мөлшері туралы, олардың төлемділігінің кезеңділігі туралы, лизинг объектісінің сақтандыру шарттары туралы, жылдың аяқталуына қарай мүлікті иемденудің мүмкін жолдары туралы келісімдерге қол қояды. Жалдаудың мерзіміне байланысты лизинг бөлінеді:

- рейтинг-бірнеше күннен, бірнеше айға дейінгі мерзімге жалға беру;

- хайринг-бірнеше айдан бірнеше жылға дейін;

- жеке лизинг-бір жылдан бірнеше жылға дейін;

Халықаралық тәжірибе бойынша лизинг мерзімдері жабдық амортизациясы кезеңіне байланысты. Әдетте лизинг мерзімі төмендегі кезеңдерден төмен:

Амортизация кезеңі, жылдар	3.4.5.6.-7.8.9.-10.
Лизингтің төменгі жылдар Мерзімі	3.3-4.5.6.7.

Машиналар мен жабдықтардың жылдық мерзімі орташа бес-сегіз жылды құрайды. Жылжымайтын мүліктердің жылдық мерзімі көп есе созылмалы он– жиырма жыл. Түрлі елдерде лизинг мерзімі түрлі нормативті құжаттармен анықталады.

9.3. Кәсіпкерлік ұйымды кадрлық қамтамасыз ету

1. Кәсіпорынның еңбек ресурстары әр кәсіпорынның негізгі ресурстарының бірі болып табылады, себебі кадрды іріктеу сапасы мен пайдалану тиімділігі, өндірістік іс-әрекеттің нәтижесіне тікелей әсер етеді. Бір кәсіпорын деңгейінде «еңбек ресурстары» терминінің орнына көп жағдайда «кадр» және «персонал» терминдері қолданылады.

Кәсіпорын кадрлары- деп негізгі жұмысшылар (штаттық) құрамын айтады. Атқаратын қызметіне байланысты кәсіпорын кадрлары төмендегі категорияларға жіктеледі: негізгі және көмекші жұмысшылар; басқарушылар; мамандар; қызметшілер. Атап өтілген жұмысшылар (өндірістік кәсіпорындарда) кәсіпорынның өндірістік персоналын құрайды.

Жұмысшылардың өз құрамында, бірқатар топ мамандарынан тұратын бұл өндірістің қандайда бір саласында белгілі бір жұмыс түрін орындауға қажетті теоретикалық білім мен тәжірибелік іскерліктің жиынтығы.

Кәсіпкерлік білім беру немесе кәсіби білім беру. Бұл қандай да бір күрделі жұмыстарды атқаруға мүмкіндік беретін білім мен тәжірибелік іскерлік (алғырлық) жиынтығы. Кәсіпкерлік деңгейіне қарай жұмысшыларды төмендегідей жіктеуге болады: кәсіптілігі жоқ, кәсіптілігі төмен, кәсіпті және жоғары кәсіпті.

Басқарушылар басқару құрылымы мен басқару буыны бойынша бөлінеді. Басқару құрылымы бойынша басқарушылар сызықтық және функционалдық ал басқару буыны бойынша жоғарғы, ортақты және төменгі буын болып жіктеледі. Мамандар – бұл инженерлік -техникалық, экономикалық жұмыстармен айналысушы жұмысшылар; инженер; экономистер, бухгалтер, кеңес беруші және т.с.с. Қызметшілер – бұл шаруашылық қызмет көрсетуді, тіркеуді және бақылауды, құжаттарды рәсімдеуді жүзеге асырушы жұмысшылар; іс жүргізушілер, кассирлер, тіркеушілер және т.с.с. Атап өтілген жұмысшылар категорияларының жалпы санына қатынасы кадр құрылымы деп аталады. Сондай-ақ кадр құрылымында жасы, жынысы, білім деңгейі, жұмыс істеу стажы, кәсіптілігі және басқа да белгілері бойынша сипаттауға болады. Кадрды тіркеу және жоспарлау нәтижесінде нақты, тізімдік және орташа тізімдік құралымын ажыратады. Нақты құрамы- бұл белгіленген мерзімде арнайы міндеттерді атқару үшін әр күн санын жұмысқа келуі қажет, ең төменгі жұмысшылар саны.

Тізімдік құрамы-бұл кәсіпорын тіркеуіндегі тұрақты және уақытша жұмысшылар, сондай-ақ бұл құрамға демалыстағы, іс сапардағы және т.б жұмысшылар да кіреді. Орташа тізімдік құрамы- демалыс және мейрам күндерін қоса есептей отырып, кезеңнің барлық күнтізбелік күндеріндегі жұмысшылардың тізімдік құрамын қосып, жиынтық қосындыны күнтізбелінін толық күн санына бөлу арқылы анықталады.

Кәсіпорын кадры тұрақты деңгейде болмайды, себебі, бір жұмысшы жұмысқа қабылданып жатса, екіншісі жұмыстан шығарылып жатады. Осыған байланысты кадр ағымының индексын (I_а) анықталады:

$$I_k = \frac{Ж_{м.}}{Ж_{мс}} * 100$$

мұндағы: $Ж_{с.}$ - белгілі бір кезең ішіндегі жұмыстан шығарылған жұмысшылар саны, адам;

$Ж_{с.}$ сол кезең ішіндегі жұмысшылардың орташа тізімдік саны, адам.

Әдетте, кадр ағымының индексі бір жылға есептеледі, ал кейбір жағдайда маусымдық ауытқуларды ескере отырып, кварталдық индексте есептеледі. Кадр тұрақтылығы- кәсіпорындардың тиімді жұмыс істеуінің (атқаруының) кепілі, және табыс көзі болып саналады.

2. Кәсіпорын жұмысшылары үшін жалақы түріндегі еңбекақысы кәсіпорынның өндірістік іс-әрекеттеріне қосқан жеке үлесіне сәйкес алатын, жеке табысы болып табылады. Еңбекақының номиналды және шынайы түрін ажыратуға болады. Номиналды еңбекақы- бұл белгілі бір уақыт ішінде жұмысшының өз еңбегі үшін алатын ақша сомасы. Шынайы еңбекақы- бұл сол кезеңдегі баға деңгейі бойынша еңбекақыға келетін тұтыну және қызмет көрсету заттарының саны. Кез-келген кәсіпорынның еңбекақысын төлеуді ұйымдастыру негізінде еңбекақы қоры; тарифтік жүйе: еңбекақы жүйесі мен нысаны алынады.

Еңбекақы қоры- жалақы мен әлеуметтік сипаттағы төлемдерді төлеуге арналған қаржы көзі. Ол жұмысшылардың орташа тізімдік санын бір жұмысшының орташа еңбекақысына көбейту арқылы немесе жалпы өндірілген өнім құнын еңбекақы нормативіне, яғни, өндірілген өнімнің 1 теңгесіне көбейту арқылы есептеледі. Тарифтік жүйе- еңбекақыны, сала және жұмысшы категориясы бойынша жіктеуге арналған. Ол үш элементтен тұрады: тарифтік ставка, тарифтік сетка, тарифтік-кәсіптілік анықтама.

Тарифтік ставка- уақыт бірлігіне (сағат, күн, ай) төленетін еңбекақы көлемін анықтайды. Тарифтік ставка (мөлшеріне), жұмыстың ауырлығына, зияндылығына және оның жиілігіне байланысты белгіленеді. Тариф ставкасын анықтау үшін негізгі мемлекет белгіленген минималды еңбекақы деңгейі алынады.

Тарифтік ставка- жұмысшы кәсіптілігіне байланысты еңбекақы қатынасын көрсетеді. Көптеген өндірістік кәсіпорындар

да кәсіптілікке байланысты барлық жұмысшылар және алты тарифтік разрядқа жіктеледі. Тарифті- кәсіптілік анықтамалар жұмыс түрлерін олардың күрделілігіне байланысты жіктейді. Анықтамада сәйкес кәсіптілік разрядтағы жұмысшылардың білуі және атқара алуы қажет, сипаттамалар беріледі. Еңбекақы жүйесі мен нысаны- кәсіпорын жұмысшыларының еңбекақысын басқару негізі болып табылады. Еңбекақының екі негізгі нысаны (формасы) бар: мерзімдік және келісімді. Олар еңбекақы жүйесі деп аталынатын бірнеше құрылымынан тұрады.

Еңбекақының келісімді нысаны кезінде -еңбекақы орындалған жұмыстың немесе өндірілген өнімнің әр бірлігіне байланысты анықталады.

Еңбекақы төлеудің бұл нысаны- жұмысшының кәсіптілік дәрежесін арттыруға ынталандыру және оның еңбек өнімділігінің өсіміне мүдделілігін қамтамасыз етеді. Алайда келісімді еңбекақы төлеу жағдайында, өнім сапасының төмендеу, технологиялық процесстер режимінің бұзылу, қауіпсіздік техника талаптарының қадағаланбауы, материалдық ресурстарды артық жұмсау қаупі туындауы мүмкін.

Келісімді еңбекақы төлеу нысанының төмендегі жүйесі бар: тікелей келісімді, прогрессивті- келісімді, сыйақылық келісімді, аккордтық, жанама-келісімді және т.б. Тікелей келісімді жүйе кезінде- жалақы, өндірілген өнім санын белгіленген ставкаға көбейту арқылы анықталады. Орындалған жұмыс немесе өндірілген өнім бірлігіне көбейтілген ставка төмендегі формула бойынша анықталады:

$$P = \frac{T_{cm}}{E_m} \text{ немесе } P = T_{cm} * Y_n$$

мұндағы: T - сағаттық тарифтік ставка, теңге.

E_m – сағаттық орындалған жұмыс мөлшері.

Y_n – өнім (жұмыс) бірлігіне уақыт мөлшері, сағат.

Прогрессивті- келісімді еңбекақы жағдайында-мөлшерден артық (тыс) орындалған жұмысқа қосымша еңбекақы төленеді.

Сыйақылық-келісімді еңбекақы жағдайында, жұмысшыға негізгі еңбекақысына қосымша, оның сапалық және сандық көрсеткіштер бойынша қол жеткізген жетістіктеріне байланысты сыйақы түріндегі еңбекақы беріледі.

Жанама-келісімді еңбекақы жағдайында – жұмысшылардың еңбекақысы қызмет көрсету нәтижесіне тәуелді. Аккордтық жүйе жағдайында-еңбекақы көлемі барлық орындалған жұмыс көлеміне байланысты белгіленеді. Нарықтық экономикасы дамыған мемлекеттер де, әдетте мерзімдік еңбекақы төлеу нысаны кеңінен қолданылады. Мерзімдік еңбекақы төлеу нысаны бойынша жұмысшылардың еңбекақысы, өндірістегі іс жүзінде атқарған жұмыс уақытына байланысты белгіленеді. Оның неғұрлым кең тараған екі жүйесі бар: жай мерзімдік және сыйақылық-мерзімдік. Жай мерзімдік жүйе жағдайында- жұмысшы жеке міндетін 100 пайыздық орындаған жағдайда толық тарифтік ставкасын алады. Тапсырылған жұмыс толық орындалмаған жағдайда, еңбекақы көлемі сәйкесінше қысқарады, алайда ол минималды еңбекақы деңгейінен төмен бола алмайды.

Сыйақылық- мерзімдік жүйе жағдайында- жұмысшыға атқарған жұмыс уақытысына төленетін жалақысына қосымша, қол жеткізген сандық және сапалық жетістіктері үшін тағы да сыйақы түріндегі еңбекақы төленеді.

3. Еңбек өнімділігі – бұл нақты еңбектің өнімділігі, жемістілігі, ол шығарылған өнім санымен есептеледі немесе бір дана өнімді өндіруге кеткен уақыт есебімен есептеледі. Еңбек өнімділігі жұмысшылардың еңбек іс-әрекетінің өнімділігін анықтау үшін қажетті маңызды экономикалық көрсеткіш болып табылады. Ол жеке жұмысшылардың, сондай-ақ кәсіпорын ұжымының еңбек тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді. Еңбек өнімділігінің экономикалық мәнін зерттеу кезінде мынаған мән беру қажет еңбек бұл қандай да бір өнім өндірісіне жұмсалатын, тірі еңбек күшінен тұрады.

Тірі нақты еңбек күші – тек жаңа күн тудыру емес, сондай-ақ өндірістің материалдық –заттай элементтерін жаңа өнімге айналдыру болып табылады. Сондықтан нақты еңбектің өнімділік күші оның қажетті саладағы жаңа тұтыну құнын тудыра білу қабілетімен сипатталады. Еңбек өнімділігі сондай-ақ тірі еңбек күшінің тиімді пайдалану деңгейін және өндіріс элементтерінің тиімді пайдасын көрсетеді. Осыған байланысты мынадай түсініктерді ажыратып алу қажет: жекелеген және жалпы еңбек өнімділігінің өсімі. Өспелі еңбек өнімділігінің жалпы өсу тенденциясын мынадан көруге болады: өнімдегі жеке еңбек үлесі қысқарады, ал жалпы еңбек күші (шикізат, материал, отын) амортизациялық аударымдар түрінде өседі, бірақ бір дана өнім-

дегі жалпы еңбек құны қысқарады. Жалпы еңбек өнімділігінің мәні де осыған негізделген. Тірі және заттай еңбек шығындары арасындағы қатынас әртүрлі, ол өндірістік күштің даму деңгейіне байланысты. Қол еңбегінен механизацияландырылған еңбек түріне өткен кезде, өнімдердің бір данасына кететін тірі еңбек шығындары күрт төмендейді. Ғылыми-техникалық прогрестің жоғарғы сатысында, өнімнің бір данасына кететін тірі және заттай еңбек шығындары төмендеуде, алайда тірі еңбек шығындары да айтарлықтай деңгейде төмендеуде.

Жалпы еңбек өнімділігінің өсімін төмендегі негізгі факторлармен көрсетуге болады:

- материалдық және еңбек ресурстарын үнемдеуге әсер ететін еңбек шығындарын, өндіріліп жатқан тұтыну құнының бірлігіне қатысты қысқартуда;

- шығындарға емес, еңбек нәтижесінде көрініс табатын тұтыну құны массасының өсімі;

- жиынтық еңбек шығындарын қысқарта отырып тірі және заттай еңбек арасындағы қатынасты өзгерту;

- қосымша өнімнің мөлшері мен массасының ұлғаюы.

Еңбек өнімділігінің өсімі шексіз болуы мүмкін емес. Еңбек өнімділігінің шекті өсімі, тұтынушылық құн массасы мен өнім сапасын жетілдіруді ұлғайтуға байланысты. Осы екі факторға көңіл бөлмеген жағдайда, жұмыс уақытын үнемдеудің мәні жоқ. Кейбір жағдайда жұмыс күшін қысқарту есебінен еңбек өнімділігін өсіреміз деген әрекет, керісінше өндіріп жатқан өнімнің сапасы мен көлемінің қысқаруына әкеліп соққан. Әр нақты өндірістегі еңбек өнімділігі өсімінің объективті шегі бар, яғни өндірістің техникалық ұйымдастырушылық деңгейі. Осы шектен кейінгі еңбек өнімділігін өсіру болашағы – қайта жөндеу (реконструкция), өндіріс модернизациясы, өнім сапасын жоғарылату мен байланысты болуы қажет.

Еңбек өнімділігін жоғарылату ел экономикасын дамытуда шешуші роль атқарады. Бүгінгі таңда экономиканы интенсивті дамыту жолына түсірумен байланысты оның маңыздылығы арта түсуде. Еңбек өнімділігін өсімі- объективті экономикалық заңдылық, ол кез-келген экономикалық формацияларда әрекет ете береді. Яғни, еңбек өнімділігін жоғарылату шаруашылықтың кез-келген жүйесі үшін экономикалық қажеттілік болып табылады. Шаруашылықта қазіргі жағдайда еңбек өнімділігін жоғарылату экономикалық өсімділіктің бірден-бір көзі болып

табылады. Себебі, өндіріліп жатқан өнім көлемі мен ұлттық табыс екі фактордың әсерінің нәтижесінде ұлғаяды, еңбек өнімділігін жоғарылату және жұмысшылар санын көбейту. Алайда, бүгінгі таңда еңбекке жарамды жұмысшылар санын көбейту мүмкіншілігі шектеулі. Бұл мүмкіншілік болған жағдайда экстенсивті даму жолы бүгінгі даму кезеңінде тиімсіз болып табылады. Сондықтан еңбек өнімділік өсімі өндіріс көлемі мен ұлттық табысты жоғарылатудың негізгі қайнар көзі болып отыр. Еңбек өнімділігінің өсімі жұмысшылардың еңбекақысының жоғарылауына әсер етеді. Бұл процестің маңызды ерекшелігі еңбек өнімділігінің өсу қарқындылығын, еңбекақы мен еңбекшілердің шынайы табысының ұлғаю қарқындылығымен салыстырғандағы озу жылдамдығы.

Осы шынайы табыс пен еңбекақы арасындағы қатынас, яғни шынайы табыстан еңбекақысының жоғары болуы, елде қордың жинақталуына әсер етеді. Ол өз кезегінде, өндірісті дамытудың жоғары қарқындылығын қамтамасыз етеді.

Бүгінгі таңдағы өзін-өзі қаржыландыру, жалға беру жағдайында еңбек өнімділігінің жоғарылауына қандай факторлар тиімді әсер ететіндігін, қайсысы кедергі болатындығын, өсудің қандай жолдары мен резервтері бар екендігін біліп алу қажет. Сондықтан еңбек өнімділігінің қарастырар кезінде, факторлар жиынтығы толық қарастырылуы тиіс.

Еңбек өнімділігі өсімінің факторлары- бұл оның деңгейлік өзгерісіне әсер ететін қозғаушы күш. Еңбек өнімділігінің өсіміне әсер ететін факторларға мыналар жатады: техникалық прогресс, өндірісті ұйымдастыруды жетілдіру, басқару мен еңбекті тиімді ұйымдастыру, жалға беру және тағы сол сияқты қатынастарды дамыту және тағы басқалар. Осы текті еңбек өнімділігін дамытуға әсер ететін факторлардың көптігі, оларды жіктеуді қажет етеді. Еңбек өнімділігінің өсіміне әсер ететін факторлардың әрекеті табиғи, қоғамдық, экологиялық және материалдық жағдайға тәуелді. Табиғи жағдай топырақтың құнарлығын, ауданның климаттық ерекшеліктерін, табиғи ресурстар байлығымен және т.с.с. сипатталады.

Қоғамдық жағдай әлеуметтік құрылымын, шаруашылық механизмінің дамуымен сипатталады; экологиялық жағдай табиғатты қорғау әрекетімен, еңбек ету жағдайымен сипатталады. Сонымен бірге еңбек өнімділігіне әсер тигізетін факторларды төмендегідей жіктеуге болады:

- материалды- техникалық фактор (ғылыми-техникалық прогресстің дамып жетілуіне тәуелді;

- ұйымдастырушылық-экономикалық және басқарушылық фактор; – қоғамдық өндірістің ұйымдастырушылық формасының даму деңгейіне тәуелді;

- қоғамдық өндірістегі адамдардың роліне байланысты әлеуметтік-психологиялық фактор.

Факторларды зерттеу еңбек өнімділігін арттырудағы жетістіктерді толық зерттеуге мүмкіндік береді. Ол жетістік қандай факторлардың әсерінен құралғандығын білмей жатып, оны бағалау қиынға соғады. Сондай-ақ түрлі факторлар оларды іске қосу үшін түрлі шығындарды қажет етеді және еңбек өнімділігін арттыруға әр түрлі әсер етеді, бірі тұрақты өсімді қамтамасыз етсе, екіншісінің әсері өтпелі болып келеді. Сондықтан еңбек өнімділігінің жоғарылауы ненің есебенен болатындығын білу өте маңызды. Факторлар жиынтығын қарастыра отырып, оның ішінен негізгі буынын бөліп көрсету қажет. Негізгі буынға – ғылыми техникалық прогресс жатады. Ғылыми-техникалық прогрессті жылдамдату үшін құрылымдық және инвестициялық түбегейлі өзгерістер енгізу. Бұл өзгерістер ең алдымен, істегі өндірістің қайта құру мен техникалық қайта жабдықталуға жаңа техника мен алдыңғы қатарлы(прогрессивті) технология енгізуге бағытталуы қажет. Бұл қол еңбегін күрт төмендетіп, еңбек өнімділігінің өсімін арттыруға мүмкіндік береді. Еңбек өнімділігін арттыруға басқа факторлар жоғарыда аталған өзгерістерден кейін немесе солармен бір уақытта іске қосылады.

Ғылыми-техникалық прогресс еңбек өнімділігін арттыруға әсер етудің негізгі жолдары болып табылады: өндірісті автоматтандыру, прогрессивті технология мен жаңа техника енгізу; істегі құрал-жабдықтар негізінде технологиялық процесстерді жетілдіру, бұйымдардың техникалық сипаттамасы мен конструкциясын өзгерту: шикізат, материалдар, отын мен энергияны тиімді пайдалану. Еңбек өнімділігін арттыруда экономикалық ұйымдастырушылық факторлар маңызды роль атқарады. Бұл факторлар тобына мыналар жатады:

- қоғамдық өндірісті ұйымдастыру нысандарын жетілдіру;
- еңбекті ұйымдастыру жетілдіру;
- еңбектегі жаңа әдістерді пайдалану;
- еңбекті мөлшерлеуді тиімді ұйымдастыру;

- еңбекке ынталандыру мен еңбекақының жаңа түрлерін енгізу;

- өндірісті басқаруды жетілдіру және шаруашылық механизмін дамыту (өндіріс пен басқарудағы ұйымдастырушылық құрылымдарды жетілдіру, баға құрылымы және жоспарлау);

- өзін-өзі қаржыландыру мен ақылы қызмет көрсеткіштерін енгізу;

Бүгінгі таңда адам мен техника арасындағы байланысты көрсететін, әлеуметтік-психологиялық факторлардың рөлі артуда. Бұл факторлар тобына мыналарды жатқызуға болады:

- жұмысшылардың квалификациясын жоғарылату,

- еңбек жағдайын жақсарту, өмір сүру деңгейін көтеру,

- қызмет көрсету сферасын дамыту;

- еңбек ұжымдағы психологиялық климатты жақсарту;

- ұжымдық өзін-өзі басқаруды дамыту жолы арқылы еңбек белсенділігін арттыру;

- бос уақытын тиімді пайдалану және т.б. Осының барлығы еңбек етушінің белсенділігін арттыруға, мүмкіншілігін, қабілетін жетілдіруге ықпал етеді.

Еңбек өнімділігін арттыру резервтері – бұл анықталғанымен түрлі себептер бойынша қолданысқа түспеген, қоғамдық еңбекті үнемдеу мүмкіндіктері, яғни техника, технология, еңбекті ұйымдастыру және т.с.с.-ды жетілдірудің пайданылмаған мүмкіншілігі болып табылады. Факторлар мен резервтердің өзара әрекеттесуі мынаған негізделген, яғни, факторлар деңгейінің өзгеруіне әсер ететін қозғаушы күш болса, онда резервтерді пайдалану факторлады іске асыру процесі болып табылады.

Сонымен қатар резервтерді іске қосу-үздіксіз процесс, себебі резервтер ғылым мен техниканың дамуына, басқарудың жетілдіруіне, өндіріс пен еңбектің ұйымдастырылуына байланысты туындайды. Резервтерді пайдалану деңгей нақты кәсіпорындардағы немесе саладағы еңбек өнімділігінің деңгейін анықтайды. Өндірістің даму мүмкіншіліктерін іс жүзіндегі процестерге, айналдыру, резервтерді пайдаланудың негізгі мағынасын құрайды. Сондықтан қоғамдық еңбек шығындарын үнемдеуді қамтамасыз ететін барлық ұйымдастырушылық, шаруашылық және техникалық шаралар, резервтерді пайдалану бойынша шаралар болып табылады. Резервтердің көптүрлілігі оларды түрлі белгілері бойынша топтастыруды қажет етеді.

Еңбек өнімділігі – жеке жұмысшылардың, сондай-ақ жал-

пы кәсіпорын ұжымының еңбек шығынын сипаттайтын, маңызды экономикалық көрсеткіш. Кәсіпорын деңгейінде еңбек өнімділігінің негізгі көрсеткіші еңбек сыйымдылығы болып табылады. Өнім көлемінің өлшем бірлігіне байланысты еңбек өнімділігін өлшеудің үш әдісі қолданылады: натуралдық, еңбектік және құндық. Еңбек өнімділігін өлшеудің натуралдық әдісі- жұмыс уақытының бірлігінде өндірілген өнімді натуралды формада (нысанда) сипаттайды. Еңбек өнімділігінің натуралды көрсеткішіне килограмм, метр, дана және т.с.с. жатады.

Егер кәсіпорын біртекті өнімдердің бірнеше түрін шығаратын болса, онда шығарылған өнім көлемі натуралды бірлікпен есептеледі. Натуралды көрсеткіштер мұнай, газ, көмір, орман және басқа да өндірістік кәсіпорындар да қолданылады. Еңбек өнімділігін өлшеудің еңбектік әдісі-жұмыс уақытының мөлшерлі шығынының іс жүзіндегі шығындарына қатынасын сипаттайды. Еңбектік әдіс жұмысшылар еңбегінің мөлшермен салыстырғандағы пайдалану тиімділігін анықтау үшін қолданылады. Еңбек өнімділігін өлшеудің еңбектік әдісі әртекті өнім өндіретін кәсіпорындарда кеңінен қолданылады, себебі ол әр текті өнім түрлерін бірыңғай өлшем бірлігіне келтіру арқылы бағалауға мүмкіндік береді. Құндық әдіс бойынша бір адам-сағатта, бір адам-күнде, тоқсан, ай немесе жылда өндірілген өнім көлемін құндық сипатта көрсетеді. Кәсіпорынның маңызды міндеттерінің бірі еңбек өнімділігін жоғарылату резервтерін іздестіру және оны жүзеге асыру болып табылады. Кәсіпорындағы еңбек өнімділігі өсімінің резервтерін төмендегідей үлгі бойынша топтастыруға болады: өндірісті автоматизациялау нәтижесінде өндірістің техникалық деңгейін жоғарылату; жабдықтардың және технологиялық процестерінің жана түрлерін енгізу; конструкциялық қасиеттерін жақсарту; шикізат пен материал сапасын арттыру, еңбек мөлшерін жоғарылату және қызмет көрсету аумағын кеңейту арқылы еңбек пен өндірісті ұйымдастыруды, басқаруды жетілдіру; жауапсыз, квалификациясы төмен (жоқ) жұмысшылар санын қысқарту; өндірісті мамандандыру деңгейін жоғарылату; өндірістегі құрылымдық өзгерістерді тиімді жүргізу.

Еңбек өнімділігінің деңгейін өлшеу кезінде өнімнің және жұмыс уақытының қандай бірлікті көрсететін білу қажет. Кәсіп орында шығарылған өнімдердің бір аттас және біркелкілігіне қарай еңбек өнімділігінің деңгейін натуралды түрде анық-

тауға болады. Егер шығарылатын бір-аттас өнімдер белгілеріне қарай бөлінетін болса, онда еңбек өнімділігінің деңгейі натуралды шартты бірлікпен өлшенеді.

Еңбек өнімділігін, кәсіпорын деңгейін де негізгі екі көрсеткіштер арқылы есептеп көрсетуге болады. Бірінші өнім, екінші еңбек сиымдылығы. Өнім дегеніміз әрбір жұмысшының белгілі жұмыс уақытында өндірген өнім көлемі, ол төмендегідей формуламен есептелінеді.

$$\Theta = \frac{\Theta_k}{T}$$

Мұндағы, Θ – өнімді өндіру (выработка)

Θ_k – өндірілген өнім көлемі осы өнімді өндіруге кеткен жұмыс уақыт.

Еңбек сиымдылығы – бұл еңбек өнімділігіне кері көрсеткіш. Оны жұмыс уақытын, өндірілген өнім көлеміне бөлу арқылы табады, ол әрбір өнімді өндіруге кеткен уақыт шығынын көрсетеді. Еңбек өнімділігін есептеудің мұндай әдістемесі жалпы өнім құнының бұрынғы еңбек үлесінің өзгеруіне әсерін жою мақсатында қолданылады.

Еңбек өнімділігін өлшеу кезінде жұмыс уақытының бірлігі ретінде өткерілген адам-сағат, адам-күш болып көрсетіледі. Жұмыс уақытының бұл бірліктері орташа сағаттық, орташа-күндік және орташа айлық жылдық тоқсандық болып есептеледі. Бұл көрсеткіштер мағынасы жағынан әртүрлі болып келеді.

Орташа сағаттық өнімділік – бір сағат ішінде таза жұмыс уақытын және өндірілген өнім көлемін бөлу арқыры қандай да бір кезең ішіндегі нақты түрдегі адам-сағат арқылы еңбек өнімділігін анықтайды.

Орташа күндік өнімділік – қандай да бір кезең ішіндегі өндірілген өнім көлемін бөлу арқылы атқарылған еңбектің адам-күнмен есептелуі. Атқарылған жұмыс уақыты бұл нақты күрделі өткерілген сағат қана емес, сонымен қатар жұмыс күні ішіндегі атқарылмаған уақыты да қосылады, сондықтан орташа күндік өндіру орташа сағаттық өндіру деңгейімен және жұмыс күнінің нақты түрде жалғасумен байланысты болады.

Орташа айлық (тоқсан, жылдық) өнімділік бұл зерттелетін кезең ішіндегі өндірілген өнімнің көлемін бөлу арқылы жұмысшылардың орташа саны және орташа күндік өндірумен байланысты, сонымен қатар бір адамға шаққандағы орташа жұмыс күнімен есептеледі.

Техника-экономикалық факторлардың әсерінен еңбек өнімділігінің өсімін есептеу әдістемесі, онда өндірілген өнім өнім көлеміне жекеленген факторлардың әсер етуінен болатын жұмыскерлер санының салыстырмалы үнемі көрсеткішіне негізделген. Ол үшін бірінші кезеңде жоспарланған өнім көлемі мен барлық өнімділік арқылы жоспарлы жылы қажет жұмысшылар саны анықталады.

$$\varphi = \frac{\Theta ж}{E\Theta}$$

2. Кезең. Әрбір фактор бойынша енгізілген шара нәтижесінде қысқарған жұмыскерлер санын бір-біріне қосып жалпы үнемді анықтаймыз.

3. Кезең. Ұйымдастыру техникалық шараларын енгізу нәтижесінде алынатын еңбек өнімділігінің жоспарлы өсімі анықталады.

$$E\Theta \frac{\Xi}{\varphi_{баст} - \Xi} - 100\%$$

9.4. Кәсіпкерлік мәдениеттің мәні мен мағынасы. Кәсіпкерлік ұйымдардың мәдениеті

Нарықтық қатынаста кәсіпкерлік, біріншіден экономика, саясат, техника, заң, психология, этика негізінде, екіншіден осы құрамдас бөліктердің өзара тәуелділік жүйесінде жүзеге асырылады. Кәсіпкер өз іс-әрекетін белгілі бір сыртқы ортада жүзеге асырады және осыған байланысты бірқатар сыртқы серіктестері (партнер) болады, оның ішінде: мемлекеттік коммерциялық емес құрылымдарды, комитеттер мен ведомстваларды, өндірістің әлеуметтік инфрақұрылымын, табиғи ресурстар мен жер иеленушілерді, ұлттық тұтыну тауарларын, жұмыс күшін, қаржы, ақпарат, банктерді, мемлекеттік кәсіпорындарды, одақтарды, кәсіпкерлер ассоциациясын, кәсіби одақтарды, атап өтуге болады.

Нарықтық қатынас жүйесінде орталық орынды негізгі тұлға кәсіпкер алып отырғандықтан, ол міндетті түрде мыналарды білуі қажет: кәсіпкерліктің ұйымдастыру – құқықтық негізін, негізгі заңдар мен өзінің құқықтарын, міндеттерін және жауапкершілігін;

шаруашылық заңдылықтар шегінен аспайтын, мемлекет таралынан кепілдік берілген кәсіпкерлік еркіндігін; кәсіпкерлік іс-әрекет жағдайларына және қабылдаған шешімдердің нәтижесіне болжам жасай білуі және ортада қалыптасқан жағдайды бағалай білу қажет; нарықта кәсіпкерлік іс-әрекетті мақсатты ұйымдастыра және бақылау жүргізе алу үшін тиімді даму стратегиясын және ағымдағы іс-әрекетті жүргізу тактикасын құра білу қажет;

Сонымен қатар, кәсіпкер заңды негізде төмендегідей құқықтарды иеленеді: меншік пен шаруашылықты жүргізу нысанын таңдау еркіндігі; заңда тыйым салынбаған, кез-келген шаруашылық іс-әрекет түрімен айналысу құқығы; заңдарға қайшы келмейтін кез-келген кәсіпорынды ұйымдастыру құқығы; келісімшарт негізінде, кәсіпкерлік іс-әрекетті жүргізу үшін, ақша қаражаттарын, басқа тұлғалар, кәсіпорындар мен ұйымдардың жеке мүлктік құқықтарын (оның ішінде шетел заңды және жеке тұлғаларының) тарту құқығы; өз мүлкімен басқа шаруашылық субъектінің іс-әрекетіне қатысу құқығы; өз қалауынша шаруашылық іс-әрекет бағдарламасын құру, өнімдерін тасымалдаушылар мен тұтынушыларын таңдау, өнімге баға мен тарифтерді белгілеу құқығы; заңдылықтар мен еңбек келісімшартына сәйкес, өз бетінше жұмысшыларды жұмысқа қабылдау және жұмыстан босату құқығы; жалдамалы жұмысшылардың еңбекақы жүйесін, нысанын және еңбекақы көлемін белгілеу құқығы; банктерде ақша қаражаттарын сақтау, есепайырысулардың кез-келген түрін жүргізу, несие және қасалық операцияларды жүзеге асыру үшін шот ашу құқығы; салықтар мен басқа да міндетті төлемдерден қалған кәсіпкерлік іс-әрекеттен түскен пайданы еркін пайдалану құқығы; көлемі жағынан шектелмеген кез-келген жеке табысты алу құқығы; мемлекеттік әлеуметтік қамсыздандыру және әлеуметтік сақтандыру жүйесін пайдалану құқығы; заңдылықтарға сәйкес, өз бетінше сыртқы экономикалық іс-әрекетті жүзеге асыру құқығы; заңда тыйым салынбаған басқа да іс-әрекеттерді жүзеге асыру құқығы.

Кәсіпкер құқықтары оның міндеттері мен жауапкершіліктерімен сабақтасады. Ең алдымен кәсіпкер, отырған келісім шарттары бойынша міндеттемелерін орындауға міндетті. Себебі, нарықтың қадағалануы тиіс негізгі шарттарының бірі – «келісімдер, орындалуы тиіс» принципі. Кәсіпкер жалдамалы жұмысшылардың өз мүддесін қорғау мақсатында кәсіби одақтарға бірігуіне, тыйым салуға белгіленген минималды еңбекақы деңгейінен төмен еңбекақы төлеуге, басқа да әлеуметтік-

экономикалық кепілдіктерді бұзуға құқығы жоқ. Кәсіпкер заңда белгіленген тәртіп негізінде жалдамалы жұмысшылардың әлеуметтік сақтандыру аударымдарын мемлекеттік қорғауға аударып тұруға міндетті.

Заңды тұлғаны құрмай, кәсіпкерлік әрекетін жүзеге асырушы кәсіпкер, өз міндеттері бойынша, жеке меншік мүлкімен жауапкершілік атқарады және кәсіпкердің мүліктік жауапкершілігі келісімшарт құжаттарында көрсетіледі.

Кәсіпкердің мүліктік жауапкершілігі төмендегідей жағдайда туындайды: заңдылықтар бұзылған жағдайда; келісімшарттарды орындамаған жағдайда; басқа субъектінің құқығын бұзған жағдайда; қоршаған ортаны ластаған жағдайда; тауар сапасына, пайдалану әдісіне қатысты тұтынушыларды алдаған жағдайда немесе жалған ақпарат ұсынған жағдайда; бәсекелестері туралы жалған ақпарат таратқан жағдайда; басқа тауар өндірушілердің логотиптерін, яғни тауар белгісін немесе өндірістік маркасын рұқсатсыз өз өнімі үшін пайдаланған жағдайда; бәсекелестіктің коммерциялық құпиясын заңсыз жолмен анықтау немесе оны жариялау жағдайында; міндеттемелерін атқара алмайтындығын біле тұра, келісімшарттарға отырған жағдайда және т.с.с.

Жоғарыда аталған барлық жағдайларда, сот мүдделі жақтың талаптарын толық қанағаттандырады.

Кәсіпкерлік іс-әрекет мақсаттарының орындалуына, кепілдік кәсіпкердің жеке қасиеттері болып табылады. Ең алдымен кәсіпкердің жеке қасиеттері, біліктілікке, жоғарғы кәсіби біліктілікке, нарықтық қатынастар туралы біліміне негізделген. Іс жүзінде бұл кәсіпкердің, кәсіпкерліктің даму барысын болжамдай алуға; өндірісті тиімділікпен салаға бағыттай алуына; экономикалық өсімді қамтамасыз ететін, өзгерістер мен жаңалықтар енгізуге ұмтылысын көрсете отырып, тәуекелге баруға; кәсіпкерлік іс-әрекетке қатысты тиімді шешімдер қабылдауға; жұмысшыларына, серіктестіктеріне, тұтынушыларына, бәсекелестіктеріне, достық, сыпайылық, сыйластық қарым-қатынаста болуға; тәуелсіз және сенімді іс-әрекет жүргізуге; дәстүрлі емес шешімдер пайдалануға және білім жинақтауға; кәсіби этиканы, адамгершілік қасиеттерді және нарықтық жалпы қабылданған тәртіптерін қадағалауға даяр екендігін білдіреді.

10. КӘСІПКЕРЛІК ҚҰПИЯ ЖӘНЕ ОНЫ ҚОРҒАУ ӘДІСТЕРІ

Жеке өз ісін ұйымдастыру барысы төрт кезеңнен тұрады: кәсіпкерлік аясын таңдау, нарықты анықтау, кәсіпкерлік құрылымының қызмет етуі және қаржыландырылуы. Кәсіпкерлік іс-әрекетті ұйымдастыру төмендегі бес қағидаға келіп тіреледі:

Ең алдымен өз ісін бастау үшін капитал қажет. Сондай-ақ ол капитал кәсіпкерлікті дамыту және жалғастыру үшін де қажет. Яғни, кәсіпкер пайдалы іс-әрекетті жүзеге асыруда пайдасының айтарлықтай бөлігін өз ісін дамыту мақсатында пайдалана алса, онда ол іскер кәсіпкер деп танылады.

Кәсіпкерлік тиімді әрі пайдалы болуы үшін, онымен кәсіби түрде айналысу қажет. Яғни, кәсіпкер не, қалай өндіру қажет, сондай-ақ өңделген өнімді қалайша пайдалы әрі жылдам өткізуге болатындығын білуі қажет.

Кәсіпкер әрқашан өз бәсекелестіктерінің өнімінен сапалық және сандық көрсеткіштер жағынан ерекшеленетін жаңа тауар өндіруге ұмтылуға тиісті. Бәсекелестік заңы – кәсіпкердің ең жоғарғы қағидасы. Себебі, ол арқылы сұранысты қанағаттандыру бойынша нарықтық қатынастар механизмі қамтамасыз етіледі.

Кәсіпкер ұдайы-тұтынушы (сатып алушы): адам, ұйым, басқа кәсіпорын немесе корпорация екендігін әрдайым есте ұстануы қажет. Нарық-бұл кәсіпкерліктің даму және қызмет ету ортасы. Нарықтық қатынастар тұрақтылығы; біріншіден, сұраныс пен ұсыныстың сәйкес келуімен екіншіден, тұтынушы мүддесіне және кәсіпкерліктің нарықтық бәсеке қабілеттілігін жоғарылатуға бағытталған бағаны, несиені, салықты мемлекеттік реттеу нәтижесімен анықталады.

Соңғы қағиданы, прогресс пен табыстылықтың дилеммасы деп атауға болады. Бір жағынан, бүгінгі таңдағы, жоғары дамыған кәсіпкерлік жаңа технологияға сүйене отырып еңбек өнімділігін арттыруға ұмтылса, (жұмыс күшінің ең төменгі шығынымен ең жоғарғы тауар өндіру) екінші жағынан, өндірістің жаңа түрлерін ашу, қызмет көрсету сферасын кеңейте отырып, ол (кәсіпкерлік) үнемі ұлғаймалы көлемде және неғұрлым жоғары білікті маманды жаңа жұмыс күшін тартады. Кәсіпкер тұтынушылық сұраныстың максималды өсіміне мүдделі, себебі сол арқылы өндірілген тауарды тиімді өткізуге бо-

лады. Яғни, тұтынушының әлеуметтік жағдайының артуы кәсіпкерліктің дамуының негізгі шарты болып табылады.

2. Болашақ кәсіпкер кәсіпкерлік іс-әрекет аясын таңдау барысында төмендегі сауалдарға жауап беруі қажет:

- кәсіпкерлік істі жүргізу қабілеті бар ма?

кәсіпкерлік істің нақты қай түрін таңдау қажет?

қайсысы тиімдірек – жаңа фирма ашу ма, әлде істегі кәсіпорынды сатып алу ма?

Кәсіпкерлікті ұйымдастырудың неғұрлым тиімді нысанын анықтау, үшін сіз кәсіпорын басқару және кәсіпкерлік істі жүргізу қабілеті бар іскер адамдар типіне қатыстылығыңыз бар екендігін анықтау үшін өзіңіздің барлық әлсіз және күшті жақтарыңызды объективті түрде бағалап алуыңыз қажет, себебі кәсіпорынның бағалы қызметкері тек өзіңіз болмақсыз. Кәсіпкер болмас бұрын, адам өзінің әрекет ету бағытын анықтап алуы қажет. Нақты мәселе бойынша шешім қабылдау барысында үш маңызды факторды ескергені жөн:

- жеке әлеует пен тәжірибе. Бұл жағдайда кәсіпкердің білімі, жұмыс істеу тәжірибесі ескеріледі.

- тұтынушының бүгінгі таңдағы және болашақтағы қажеттіліктері. Тұтынушылар басқа экономикалық жағдайда да, ұзақ уақыт ағымында, сіздің өніміңізді тұтынуды жалғастыра бере ме, әлде басқа өнімді таңдайдыма, сол себепті анықтап тұтынушының масштабын бағалауыңыз қажет.

- Бәсекелестік деңгейі. Оны анықтау бәсекелес кәсіпорындардың өнім және қызмет көрсету саласын объективті түрде бағалауды қажет етеді. Мұндай бағалаулар нәтижесі, сізге болашақтағы бәсеке жағдайына болжамдар жасауыңызға ықпалын тигізеді.

Кәсіпкерлік істің бастамасына дейін, осы үш фактордан басқа, өзіңіздің әлсіз жақтарыңызды анықтап алудың маңыздылығы зор. Мысалы: адамның техникалық білім жағынан күштірек болғанымен, қаржы және бухгалтерлік есеп жағынан кәсіпкерлік білімі мен қабілеті болмауы мүмкін. Әрі қарай өз кемшіліктеріңізді және басқа да факторлар нәтижесін ескере отырып, сенімді серіктестіктер іздестіруіңіз қажет.

Бастапқы кезеңде, кәсіпкерліктің ұйымдастырушылық нысанын таңдау ісіне зор көңіл бөлу қажет. Ол үшін, мамандандырылған экономистер мен заңгерлерден кеңес алған жөн. Болашақ кәсіпкер, ұйымдастыру нысанын таңдап алғаннан

кейін, болашақ бәсекелестерінің экономикалық жағдайын түбегейлі зерттеп алуы, тауар (қызмет) бағасы мен оның сапасы, сұраныс пен ұсыныс көлемі, ұйымдастыру нысанын анықтауы қажет. Барлық ақпараттар негізінде-жаңа істі бастау немесе істегі кәсіпорындарды сатып алу мәселесіне қатысты шешім қабылдау қажет.

3. Кәсіпкерлік іс-әрекетінің тиімділігін қалайша дұрыс бағалаған жөн бе? Көп жағдайларда, кәсіпкерлер, меншік иесі мен менеджер (басқарушы) қызметін бірге алып жүреді, ал қажет жағдайларда келісімшарт негізінде менеджмент, маркетинг, қаржы облысынан жалдамалы жұмысшыларды қабылдау мүмкіндігін де пайдалануға болады. Өндіріске қажетті шикізат пен материалдарды сатып алу кезінде, әрдайым тұтынушылар талғамын ескерген жөн.

Бағаны анықтау үшін келесі факторларды ескеру шарт: шығын деңгейі, сұраныс көлемі, бәсекелестер саны, тауардың бағасы. Өнім бағасын тым көтермеу (немесе төмендетпеу) үшін, кәсіпорын шығындарын бәсекелестерінің шығындарымен салыстыруы қажет. Сонымен қатар, түрлі қаржы коэффициенттері де қолданылады (пайда көрсеткіші, тұрақты, айнымалы, жалпы шығындар көрсеткіштері және т.б.). Бастапқы бағада, талғамдардың өзгеру қоймадағы қосалқы тауарлардың жинақталып қалу ықтималдылығынан, бағалардың төмендеп кету мүмкіндігін ескерген жөн.

Кәсіпкерлік іс-әрекетті ұйымдастырудың маңызды құрамдас бөлігі – баға, болғанымен ең алдымен баға құру мәселесіне емес, ұйымдастыру-функционалдық мәселелеріне зор көңіл бөлу керек. Себебі, олардың шешімі, кәсіпорындардың қаржы жағдайларына тікелей әсер етеді. Бұл ең алдымен өндіріске қажетті шикізат пен материалдардың нақты көлемін анықтау. Сондай-ақ шикізат пен материалдарды тасымалдау, сақтау мәселесінде шешіп алған жөн. Кәсіпкер үшін, сондай-ақ тауарды жарнамалау, өнімді өткізуді ұйымдастыру және де кадрларды іріктеу, оларды даярлау мәселелерінің маңыздылығы зор

10.1. Кәсіпкерлік қызметтегі тәуекелдер

Нарықтық қатынастардың дамуы, бәсекенің күшеюі және айқынсыздық жағдайында кез-келген кәсіпкерлік қызмет тәуе-

келсіз жүзеге асырылуы мүмкін емес. Кәсіпкер кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде тәуекелге барады және қабылданатын басқару шешімдерінің салдарлары үшін жауап береді. Тәуекел факторы кәсіпкерге ресурстарды үнемдеуді, жаңа жобалардың, коммерциялық мәмілелердің және кәсіпкерлікті іске асырумен байланысты өзге де жағдайлардың тиімділігін есептеуге ерекше назар аударуды талап етеді. Кәсіпкерлік қызметте тәуекел факторы несиелердің қымбаттауы, инфляциялық үрдістердің туындау мүмкіндігі, экономиканың тұрақсыздығы немесе дағдарысқа ұшырау қаупі жағдайында арта түседі. Тәуекел – бұл жоспарланған табыс көлемін ала алмау, зияндар мен жоғалтулардың туындау ықтималдылығы. Басқаша айтқанда, қолайсыз жағдайлармен, экономикалық қызмет шарттарының кездейсоқ өзгеруімен байланысты күтілген табысты, ақшалай қаражаттарды немесе мүлікті жоғалтудың туындау қаупі. Ал, кәсіпкерлік тәуекел деп белгіленген іс-шара іске аспаған, сондай-ақ, басқару шешімдерін қабылдау кезінде қателіктер жіберілген жағдайда кәсіпкердің зиян шегу ықтималдылығын айтамыз. Ол белгілі бір уақыт кезеңі ішінде кәсіпкерлік қызметті жүзеге асырудың айқынсыздығы түсінігімен тығыз байланысты.

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

Кәсіпкерлік тәуекелге әсер ететін факторларды ішкі және сыртқы деп бөлуге болады. Ішкі факторларға басшының немесе қызметкерлердің жіберген қателіктері, дұрыс шешім қабылдай алмауы, тәжірибесіздігі, өзгермелі жағдайға тез бейімделе алмауы, кәсіпкердің білімі мен біліктілігі, нақты жағдайды талдау және болашақты болжау мүмкіншілігі және т.б. жатқызылады. Ал, сыртқы факторларға келесілер жатады: инфляция, банктің пайыздық ставкалары мен несиелеу шарттарының өз-

геруі, салық ставкалары және кедендік рәсімдеу жүйесінің өзгеруі, нормативтік – құқықтық актілер мен заңнамалардағы өзгерістер мен толықтырулар, бәсекелік орта, саяси жағдайлар, елдегі экономикалық жағдай және т.б.

Экономикалық және өзге де ғылыми әдебиеттерде тәуекелді, соның ішінде кәсіпкерлік тәуекелді жіктеудің бірыңғай әдістемесі жоқ. Сондықтан тәуекелді әртүрлі белгілері бойынша жіктейді. Мысалы, масштабы бойынша: жергілікті және жаһанды; әсер ету ұзақтығы бойынша: қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді; күтілетін нәтиже бойынша: таза және спекулятивті.

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

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

Сапалық талдау тәуекелдің әлеуетті (потенциалды) облысын және факторларын анықтауға, оның мүмкін болатын түрлерін айқындауға мүмкіндік береді. *Сандық талдау* тәуекелдің нақты мөлшерін сандық түрде көрсетуге, оларды талдау,

сараптау және салыстыруға бағытталған. Тәуекелді сандық талдау кезінде *әртүрлі әдістер* қолданылуы мүмкін. Олардың ішінде едәуір кеңінен тарағандары келесілер:

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

10.2. Кәсіпкерлік қызметті тоқтату. Кәсіпкерлік қызметті тоқтатуға әсер ететін себептер, жағдайлар мен факторлар

Корпорацияның банкроттығы жайында шешімдер қабылдау үшін негіз ретінде кәсіпорынның баланс құрылымының қанағаттанарлықтай екенін бағалаудың белгілі жүйесі алынады. Ол Қазақстан Республикасындағы қанағаттанарлықсыз кәсіпорындарды жою, қайта құру, қаржылық-экономикалық сауықтырудың механизмі жағдайындағы Ережесімен, сонымен қатар кәсіпорындардың баланстық құрылымын бағалау тәртібі туралы Ережесімен белгіленген.

Осы Ережелерге сәйкес Қазақстан Республикасының Мемлекеттік мүлік комитеті жанындағы кәсіпорындарды қайта құру Агенттігі «Төлем қабілеті жоқ кәсіпорынның қаржы жағдайын тереңдетіп талдау бойынша ұсыныстар» жасады. Бұл әдістемелік ұсыныстар қанағаттанарлықсыз кәсіпорындарды сауықтыру, қайта құру және жоюды орындау тәртібін бірдей әдістемелік жолмен жүргізуді қамтамасыз етті.

2. Баланстың құрылымын қанағаттанарлығын бағалау мен талдау келесі көрсеткіштер негізінде жүргізіледі:

1. Ағымдағы өтімділік коэффициенті (жалпы жабу коэффициенті) ағымдағы активтердің (баланс активінің II бөлімі) ағымдағы міндетемелерге (болашақ кезеңнің табыстары шегерілген баланс пассивінің III бөлімі) қатынасымен анықталады. Ағымдағы өтімділік коэффициенті кәсіпорынның шаруашылық қызметін жүргізу және ағымдағы міндетемелерді уақытында жабу үшін айналым қаражаттарымен жалпы қамтамасыз етілуін сипаттайды.

2. Меншікті қаражаттармен қамтамасыз етілу коэффициенті меншікті айналым қаражаттарының (меншікті капитал минус ұзық мерзімді активтер) ағымдағы активтер құнына (баланс активінің II бөлімі) қатынасымен анықталады.

Корпорацияның баланс құрылымы қанағаттанарлықсыз, ал корпорация төлемге қабілетсіз деуге негіз ретінде келесі талаптардың бірінің орындалуы шарт:

- есепті кезеңнің соңындағы ағымдағы өтімділік коэффициентінің мәні 2,0-ден кем;

- есепті кезеңнің соңындағы меншікті қаражаттармен қамтамасыз етілу коэффициенті 0,1-ден кем.

Корпорацияның төлем қабілеттілігі жоқ деп тану оның жағдайының қанағатсыздығын білдірмейді, яғни меншік иесіне азаматтық-құқықтық жауакершілік жүктемейді. Бұл тек мемлекеттік органдар анықтаған қаржылық тұрақсыздық жағдайы, ол корпорацияның дағдарыс жағдайынан өз күшімен шығуын ынталандыру және қанағаттанғысыздықтың алдын алуға бағытталған шараларды уақытында іске асыруға бағытталды.

Баланстың құрылымы қанағаттанарлықсыз болған жағдайда корпорацияның төлем қабілеттілігін нақты қалпына келтіре алу мүмкіндігін тексеру үшін 6 ай мерзім ішінде төлем қабілеттілігін қалпына келтіру коэффициенті былай есептеледі:

$$K_{\text{кк}} = (K^{\text{ар } 6} + M_6 / M_c (K^{\text{ар } 6} - K^{\text{ар } 6}_{\text{норм}})) / K^{\text{ар } 6}_{\text{норм}}$$

мұндағы: $K^{\text{ар } 6}$ және $K^{\text{ар } 6}_{\text{норм}}$ – есепті кезеңнің соңы мен басындағы өтімділік коэффициентінің нақты мәні; M_6 – төлем қабілеттілігін қалпына келтіру үшін белгіленген мерзім; M_c – есепті кезең; $K^{\text{ар } 6}_{\text{норм}} = 2,0$.

Егер қалпына келтіру коэффициенті 1-ден кем болса, бұл корпорацияның 6 ай ішінде төлем қабілеттілігін қалпына келтіруге мүмкіндігі жоқ екенін көрсетеді. Егер қалпына келтіру коэффициенті 1-ден артық болса, онда бұл корпорацияның төлем қабілеттілігін қалпына келтіруге мүмкіндігі бар екенін көрсетеді.

Баланстың құрылымы қанағаттанарлықтай болған кезде ($K^{\text{ар } 6} > 2$ және $K^{\text{ар } 6}_{\text{макс}} > 0,1$) қаржылық жағдайдың тұрақтылығын тексеру үшін 3 ай мерзімге белгіленген төлем қабілеттілігін жоғалту коэффициенті келесі формуламен есептеледі:

$$K_{тж} = (K^{ар.е.} + M_{с} / M_{с} (K^{ар.е.} - K^{ар.е.}_{норм})) / K^{ар.е.}_{норм}$$

мұндағы: $M_{с}$ – аймен есептелген белгіленген төлем қабілеттілігін жоғалту мерзімі.

Егер төлем қабілеттілігі коэффициенті 1-ден артық болса, бұл корпорацияның төлем қабілеттілігін жуық арадағы 3 ай жоғалтпайтындығын көрсетеді. Ал төлем қабілеттілігі коэффициенті 1-ден төмен болса, оның төлем қабілеттілігін жоғалтуы мүмкін, яғни кредиторлардың алдында міндеттемесін өтей алмайды. Корпорацияның төлем қабілеттілігін жоғалтуының нақты қаупі төніп тұруына байланысты, ол корпорациядарды қайта құру жөніндегі органдарда тиісті тіркеуге тұрғызылады.

3. Банкроттық түсінігі, белгілері, принциптері. Корпорацияның қаржылық жайсыздығы бұл сол шаруашылық субъектінің қаржылық-шаруашылық механизмінің дұрыс қалыптасуы себебінен, қаржылық, инвестициялық және баға саясатының дұрыс қалыптаспауы себептерінен болатын жағдай. Жалпы корпорацияның қаржылық жағдайын жақсату үшін көптеген іс-шараларды қарастыруға болады. Мысалы, кез-келген заңды тұлғаның банкроттыққа ұшырау жағдайын бағалаған кезде келесі жағдайларға талдау жүргізу қажет:

- активтегі айналым капиталы;
- акционерлік капитал;
- таза пайда;
- негізгі капитал;
- жалпы корпорацияның активі мен пассиві;

Корпорацияның банкроттыққа ұшырауының себептерінің негізгі белгілеріне келесілер жатады:

корпорацияның бағалы қағаздарының нарықтық құнының төмендеуі;

әр түрлі іс-әрекеттерден болған нақты ақша ағымының азаюы немесе кірістердің төмендеуі;

кәсіпорын банкроттық қауіпсіздігі жоғары болып саналатын салада жұмыс атқаратын болса;

дивиденттің қысқаруы;

Сонымен қатар, қаржылық қиындықты тудыратын кейбір қаржылық және өндірістік аспектілер бар:

болашақта ешқандай қосымша қаржылық қорлардың пайда болмау мүмкіндігі;

мерзімі өтіп кеткен міндеттемелерді жаба алмау мүмкіндігі;

қаржылық есеп беру жүйесінің дұрыс деңгейде қалыптаспауы;

кәсіпорынның шығындарды бақылау қабілетсіздігі;

бәсекелестіктің жоғарғы деңгейде болу салдары;

Корпорацияда банкроттықты болдырмау үшін және оның төлем қабілеттілігін жақсарту үшін ең алдымен келесі қадамдарды жасау керек:

жылжымайтын мүліктің белгілі бір бөлігін сату;

шығыны көп тауарлы-материалдық құндылықтардан құтылу;

жарғылық капитал көлемін ұлғайту;

айналым капиталының көлемін толықтыру мақсатында ұзақ мерзімді ссудалар алу;

мемлекет тарапынан қайтарымсыз қаржылық қолдау табу;

Сондай-ақ, банкроттықты болдырмаудың тағы бір жолы – корпорацияда маркетингтік саясаттың дұрыс қалыптасуы болып табылады.

Жалпы шаруашылық субъектілерінің қаржы-шаруашылық қызметінің нәтижесін жақсату үшін арнайы бағдарламалар жасалуы қажет. Мысалы, Батыс елдерінің тәжірбиесі бойынша банкроттық жағдайын болжау үшін арнайы экономико-математикалық модельдерді колданады.

Z. Альтманнның моделі бойынша /несие төлеу қабілеттілігінің индексі/ ол келесі формуламен анықталады:

$$Z = 1,2 * K_1 + 1,4 * K_2 + 3,3 * K_3 + 0,6 * K_4 + 1,0 K_5$$

K_1 = жекеменшік айналым құралдары / активтердің барлығы;

K_2 = бөлінбеген пайда / активтердің барлығы;

K_3 = проценттер мен салықтарды төлегенге дейінгі пайда / активтердің барлығы;

K_4 = жекеменшік капиталдың нарықтық құны/ жұмылдырылған капитал ;

K_5 = өнімді өткізуден түскен түсім/ активтердің барлығы;

Z- шотының мағынасын және банкроттыққа ұшырау мүмкіндігін келесі кестеден көруге болады:

Z ШОТЫНЫҢ МАҒЫНАСЫ	БАНКРОТТЫҚ МҮМКІНДІГІ
1,81 және одан төмен	өте жоғары
1,81- ден 2.70 дейін	Жоғары
2,71 -ден 2.90 дейін	Банкроттыққа ұшырау мүмкіндігі бар
3,0 және одан жоғары	өте төмен

11.1. Кәсіпкерлік құқықтың негізгі аспектілері

Кәсіпкерлік азаматтық-құқықтық реттеу объектісі болып табылады. Азаматтық құқықтың нормалары кәсіпкерлік саласында пайда болатын құқықтық қарым-қатынасты ғана реттейді, онда кәсіпкерлердің құқығы мен заңды мүддесін сыбайлас-жемқорлықтан қорғауға бағытталған нормалар қатары бар.

Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі (жалпы бөлімі 27.12.1994 ж. қабылданған, іс-әрекетке 1.03.1995 ж. кірген, ерекше бөлім 1.07.1999 ж. қабылданған) жадталған жүйе құратын заң болып табылады, ол мүліктік және жеке мүліктік емес қатынастың барлық ауқымын реттейтін құқықтық негіз болып қызмет етеді, нарықтық экономика жағдайында дамиды.

Азаматтық заңнамамен реттелетін қатынас саласында кәсіпкерлер заңмен тыйым салынғаннан басқа кез-келген іс-әрекет жасауға құқылы. Кәсіпкерлердің құқығы мен заңды мүдделерін қорғау—бұл құқыққа қол сұқпауды қамтамасыз етуге, бұзған жағдайда және бұзу салдарын жойған кезде оны жүзеге асыруға, жандандыруға бағытталған заңмен қарастырылған іс-шаралар жүйесі. ҚР АҚ 9 бабы құқықты қорғайтын органдарды, қорғау құралдарын (тәсілдерін) және қорғау тәртібін белгілейді—сот, арбитраж немесе аралық сот.

Кәсіпкерге Азаматтық Кодекстің 2 бабымен танысу қажет, онда азаматтық кодекстің негізгі қағидаларының біреуі бекітілген—кім болса да жеке істерге араласпауы. Бұл қағиданың мағынасының бірі—билік және басқару органдарына кәсіпкерлер өз мүлкіне қалай билік жүргізіп, өз пайдасын бөліп, кірісін пайдаланып жүргеніне ықпал жасауға тыйым салынуы.

Осы қағидаға сәйкес сондай-ақ ешкімнің рұқсатын, келісімін алу, ақпарат беру қажет емес, егер осыған ұқсас талаптар тікелей заңмен бекітілмесе.

Біріншіден, кәсіпкерлік түсініктің мағнасын түсіну қажет.

Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексінің 10 бабы келесідей анықтама береді: «Кәсіпкерлік—ол меншік формасына қарамастан, тауарларға (жұмыстар, қызмет көрсету) сұранымды қанағатандыру арқылы таза табыс алуға бағытталған, жеке меншікке (жеке кәсіпкерлік) немесе мемлекеттік кәсіпорынды шаруашылық жүргізу (мемлекеттік кәсіпкерлік) құқығына негізделген азаматтардың және заңды тұлғалардың бастамалы қызметі. Кәсіпкерлік қызмет кәсіпкердің атынан, тәуекелмен және мүліктік жауапкершілікпен жүзеге асырылады».

Кәсіпкерлік қызмет анықтамасынан шаруашылық қызмет келесі қажетті белгілермен сипатталады:

а) нарықта өнім, қызмет көрсету, жұмыстар өндіру және са-ту арқылы кіріс (пайда) алуға бағытталған;

б) бастама болып табылады, яғни кәсіпкердің тек өз ықтияры бойынша оның мүддесіне сәйкес және оның өз қарауы бойынша жүзеге асырылуы мүмкін. Небір жетекші органның немесе тұлғалардың бұйрығы немесе тікелей нұсқауы бойынша іс-әрекетті жүзеге асыруды кәсіпкерлік деп есептеуге болмайды;

в) кәсіпкердің толық мүліктік дербестігі базасында жүзеге асырылады.

Кәсіпкер мүліктік базаның меншігі болып табылады, ол кәсіпкерлік барысында болуы мүмкін мүліктік шығын мен шығыстың толық қаупін көтереді;

г) кәсіпкер азаматтық айналымда өз атынан сөйлейді;

Екіншіден, кәсіпкер ҚР Азаматтық кодексінің 10 бабының 3 тармағын зерттеуі керек, онда кәсіпкерлерді қорғау және қолдау тәсілдері қаралады:

1) Кәсіпкерлік қызметті, қызметтің лицензияланатын түрлерінен басқа, ешкімнің рұқсатын алмай-ақ жүзеге асыру мүмкіншілігі. Конституцияның 10 бабы ҚР-ң әр азаматының, арнайы рұқсат талап етілетін қызмет түрлерінен басқа(лицензия), ешбір шектеусіз және рұқсатсыз кәсіпкерлік қызметпен айналысуға құқығын бекітеді. Кәсіпкерлік қызметті лицензиялаудың негізгі міндеті не өз-өзінен немесе оны ойдағыдай

емес жағдайда жүзеге асырған кезде мемлекеттік немесе азаматтар мүддесін бұзу мүмкін түрлерін шектеу болып табылады.

Кәсіпкерлікті лицензиялауға заңнамалық негіз болып 1995 жылғы 17 сәуірдегі ҚР «Лицензиялау туралы» Заңы қызмет атқарады. Лицензияны беру шарттары бұзылған жағдайда ол заңсыз деп мойындалуы мүмкін. Лицензияны мерзімінен бұрын тоқтату, кері қайтарып алу, оның іс-әрекетін тоқтата тұру немесе оны заңсыз деп мойындау заңнамалық актілермен бұлтартпай белгіленген және сыбайлас-жемқорлыққа жол бермеу үшін оған қатаң сәйкес болуға тиіс;

2) Кәсіпкерліктің барлық түрлерін экономиканың барлық саласында бір тіркеу органда шамасынша жеңіл тіркеу тәртібі. ҚР 1995 жылғы 17 сәуірдегі «Заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу және филиалдар мен өкілеттіктерді есепке ала тіркеу туралы» Заңмен заңды тұлғаларды тіркеудің жалпы тәртібі белгіленген, оның ішінде кәсіпкерлік қызметпен айналысатындарды да. Тіркеу кезінде кәсіпкерлік қызметпен айналысу заңдылығы тексеріледі. Қазіргі жағдайда мағынасыз деген желеумен тіркеуден бас тартуға тыйым салынады (тауарлар мен қызмет көрсетуге сұраныс жоқ, зор бәсекелестік, т.б.). Тіркелу үшін кәсіпкер-өтініш беруші тек қана бір тіркеуші органға жүгінуге тиіс. Егер заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу туралы заңмен талап етілетін құжаттар ойдағыдай құрастырылған болса, тіркеуші органның тіркеуден бас тартуға немесе өтініш берушіден небір қосымша бұрыштамалар, келісімдер, рұқсат және тағы басқа құжаттарды талап етуге құқығы жоқ. Осы заңның 6 бабы заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу тәртібін қарайды.

Заңды тұлғаны тіркеу үшін тіркеуші органға ҚР Әділет министрлігі белгілеген форма бойынша өтініш беріледі және мемлекеттік және орыс тілдерінде құрастырылған үш дана құрылтай құжаттары қосымша беріледі. Өтінішке Қазақстан Республикасының заңнамасы белгілеген тәртіппен куәландырылған құрылтай құжаттарды қосымша берумен бірге құрылтайшы немесе өкілетті құрылтайшы қол қояды. Сол мезетте тіркеуші органға заңды тұлғаның орналасқан орнын куәландыратын құжат, сондай-ақ заңды тұлғаның мемлекеттік тіркеу үшін жинақты бюджетке төлегенін куәландыратын түбіртек немесе құжат тапсырылады. Шағын кәсіпкерлік субъектілері

олардың орналасқан орнын куәландыратын құжат тапсырмайды. Заң және басқа заңнамалық актілермен қарастырылғаннан басқа небір құжаттар мен мәліметтерді талап етуге тыйым салынады. Тіркеудің мағынасы жариялылық жағдайын жасайтынында, себебі тіркеуші орган арқылы кез келген мүдделі тұлға заңды тұлғаны сипаттайтын барлық материалдармен танысуға құқылы, егер олар жабық немесе мемлекеттік немесе коммерциялық құпия болып табылмаса. Коммерциялық құпияны сақтауды заңды қамтамасыз ету кәсіпкерлер мүддесін қорғаудың (Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексінің 42 бабы) маңызды шарасы болып қызмет етеді.

Коммерциялық (кәсіпкерлік) құпия заңмен қорғалады. Коммерциялық құпияны құрастыратын мәліметтерді белгілеу тәртібі, оны қорғау құралдары, сондай-ақ коммерциялық құпия құрамына кіруге тиіс емес мәліметтер тізілімі заңнамамен белгіленеді. Коммерциялық құпияға мемлекеттік бақылау функцияларын, тергеу немесе сот іс-әрекеттерін орындау арқылы, қызмет жағдайымен және т.б. қол жеткізе алатын тұлғалар оны басқа тұлғаларға жарияламауға міндетті.

3) Мемлекеттік органдармен жүзеге асырылатын кәсіпкерлік қызметті тексеруді заңнамалық актілермен шектеу.

ҚР кәсіпкерлік қызметті және бақылау-қадағалау функцияларын жүзеге асыратын органдардың қызметін реттейтін нормативтік-құқықтық актілердің көптеген саны қабылданған. Оларға ҚР 2006 жылғы 31 қаңтардағы «Жеке меншік кәсіпкерлік туралы» заңдары, 2003 жылғы 22 желтоқсандағы «Мемлекеттік құқықтық статистика және арнайы есеп жүргізу туралы», Бас прокурордың 2004 жылғы 1 наурыздағы бұйрығымен бекітілген шаруашылық субъектілер қызметін тексерудің барлығын есепке алу бойынша Нұсқау. Кәсіпкер оларға оның қызметін тексерумен байланысты сұрақтар пайда болған жағдайда жүгіне алады. Тексеріс тағайындалғаны туралы акті негізінде тек қана бір тексеріс жүргізіледі. Тексеріс тек қана тексеріс тағайындайған актіде көрсетілген лауазымды тұлғамен (тұлғалармен) жасалады.

4) Кәсіпкерлік қызметті заңнамалық актімен қарастырылған негіз бойынша шығарылған сот шешімі бойынша мәжбүрлікпен тоқтату.

Кәсіпкерлік қызмет кез-келген негіз бойынша тоқтатылуы мүмкін. Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексінің

49 бабы заңды тұлғаның сот шешімі бойынша таратылу жағдайларын қарайды:

-банкрот болған жағдайда;

-заңды тұлғаны оны құрғанда заңнамалық бұзушылық жіберілген кезде тіркелгенін заңсыз деп мойындаған кезде;

-заңды тұлғаның жарғылық мақсаттарына қайшы қызметті әрдайым жүзеге асырғанда;

-қызметті тиісті рұқсатсыз (лицензиясыз) немесе заңнамалық актілермен тыйым салынған қызметті, немесе бірнеше дүркін немесе дөрекі заңнамалық бұзушылықпен, оның ішінде декларация бермеумен жүзеге асырылса;

-заңнама қарастырған басқа жағдайларда.

5) Заңнамалық актілермен жеке меншік кәсіпкерлік үшін тыйым салынған жұмыстар, тауарлар және қызмет көрсету түрлерін, экспортқа немесе импортқа тыйым салынған немесе шектелген тізілімдерін белгілеу.

Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексінің 49 бабының 2 т.4 т. заңнамалық актілермен тыйым салынған қызметті жүзеге асырған кезде заңды тұлғаны сот тәртібінде таратуын қарастырады. Мұндай актілермен жеке меншік кәсіпкерлік үшін тыйым салынған жұмыстар, тауарлар және қызмет көрсету түрлерін, экспортқа немесе импортқа тыйым салынған немесе шектелген тізілімдер қарастырылуы мүмкін.

Мемлекеттік заңды тұлғалар үшін шектеу олардың құрылтай құжаттарымен және олардың құқықтық мәртебесі туралы нормативтік актілермен, сондай-ақ Қазақстанның халықаралық келісімдерімен қарастырылған;

б) Мемлекеттік органдарды, лауазымды тұлғаларды, сондай-ақ басқа тұлғаларды және ұйымдарды кәсіпкерлер алдында олардың қызметіне заңсыз кедергі жасағаны үшін заңнама белгілеген мүліктік жауапкершілікке тарту.

Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексінің 922 бабы мемлекеттік органдармен, жергілікті өзін-өзі басқару органдарымен, сондай-ақ олардың лауазымды адамдарымен келтірілген зиян үшін жауапкершілік қарастырылады. Мемлекеттік органдардың заңнамалық актілерге сәйкес емес актілер шығарғаны нәтижесінде келтірілген зиян сот шешімі негізінде, акт шығарған органдардың, лауазымды адамдардың кінәсіне қарамастан, орнын толтыруға жатады.

Зиян орны мемлекеттік қазына есебінен толтырылады.

Лауазымды адамдардың, мемлекеттік органдардың әкімшілік басқару саласындағы Заңсыз іс-әрекеттерімен (әрекетсіздігімен) келтірілген зиян орны осы органдардың билігінде тұрған ақша есебінен жалпы негізде толтырылады;

7) Атқарушы, бақылаушы және қадағалаушы органдарға кәсіпкерлік субъектілермен осы органдардың функциясына жататын міндеттерді орындауға келісім-шартқа тұруға тыйым салу.

Кәсіпкерлік субъектілерімен келісім қатынастарға түсу Қазақстан Республикасының 1998 жылғы 2 шілдедегі «Сыбайлас-жемқорлықпен күрес туралы» Заңы қарастырған сыбайлас-жемқорлықпен күрестің негізгі қағидаларына қайшы, оның 5 бабының 9 тармағы бақылау жасайтын жеке және заңды тұлғаларға кәсіпкерлік қызметпен айналысуға мемлекеттік реттеудің болмауы туралы жариялайды.

11.2. Кәсіпкерлік құқықтың пайда болу тарихы

Кәсіпкерлік құқықтың тұжырымдамасы XX ғ. басында пайда болған еді. Сол кездегі тұжырымдама совет одағының заңгер-ғылымдарының ойын талқылаған болатын. Мысалы, А.Гойбарх айтқандай, азаматтық құқық – әрқашанда құқықтың бөлігі, ол халық құқығын ұстанған. Егерде жеке құқық пен жұрттың құқығы арасындағы шекара жоғалып, яғни үзіліп кетсе, онда азаматтық құқық жоғалып кететін еді, сондықтан оның орнына шаруашылық құқық ие болатын еді. П.И. Стучканың түсінігі бойынша, азаматтық құқық – өндіріс пен айырбас арасындағы қатынас деп түсінеді. Әрі ол XX ғ. 20 жылдағы «Екі секторлық құқық теориясын» шығарған болатын; онда әлеуметтік ұйымдарға әкімшілік – шаруашылық құқығын, жеке тұлғаларға азаматтық құқығын ескерілген. Бірақ көпшілік өркениет – ғылымдарының тұжырымынша, ол теория қате болып саналды.

XX ғ. –ң 30 ж. басында бірыңғай шаруашылық құқық пен азаматтық құқық тұжырымдамасы ғылыми тәртіп негізінде қарастырылды. Шаруашылық құқықтың пайда болуы совет экономикасының аралас мінезімен байланысты. Шаруашылық құқық арасындағы мәселелерді зерттеген құқықтанушылар жаңа экономикалық жағдайларда туған көпшілік және жеке құқық арасындағы ымыраны талдауды көздейді.

XX ғ –ң 50 жылдарында шаруашылық құқық тұжырымдамасы туралы пікір – сайыста қайта қарады. Шаруашылық құқықтануда әр түрлі саладағы әлеуметтік құқықтарын реттеуді қарастырады. Әр түрлі отырыстарда совет құқықтанушылары шаруашылық кодексті қабылдау ұсынысты қарастырды.

XX ғ–ң 90 жылдарында Ресейде жоспарлы экономикадан нарықтық экономикаға, басқа экономикадан тағы басқаға көшу жүйесі басталды. Сондықтан бұрынғы тұжырымдамаға өзгеріс енгізу керек болды.

Бүгінгі уақытта әрбір саланың құқықтарының нормасы бар, ол мемлекеттің саяси- экономикасымен тығыз байланысты. Соның ішінде саясатты анықтайтын норма Ресей құқығының екі саласымен байланысты, ол – әкімшілік және азаматтық.

Әкімшілік құқық қызмет ету мен қатынасты басқаруды реттейді. Сондықтан мұндай қатынас «тігінен» тұрғызылады. Ал **азаматтық құқық** мүліктік қатынасты реттейді, сондықтан оларды «көлденең» тұрғызады. Осы салалардың әрқайсысы шаруашылық құқықты реттейді.

Кәсіпкерлік құқық пәніне құқықтық қатынастың екі тобын қарастырамыз: **Біріншісі** – кәсіпкерлік ұйымдастырушылық сала мен байланысты, бұнда азаматтардың кәсіпкерлік сала мен айналысу құқығы қарастырылған. Сонымен қатар, заңды тұлға болып тіркелу өз меншігінде РФ 23,51 статьясында жеке кәсіпкер немесе заңды тұлға болу, мемлекеттік тіркеуден өтеді.

Екінші топқа – кәсіпкерлік саланың өзіне байланысты қатынас жатады. Кәсіпкерлердің негізгі мақсаты – тауарды сату арқылы, мүлікті пайдалану арқылы, қызмет көрсету арқылы көп пайда табу. Мұнда негізгі рөлді атқаратын кәсіпкерлік құқықты азаматтық құқықты реттеу. Кәсіпкер мен тауар өндіруші арасындағы өзара қатынас нарықтық экономикада тауар – ақша қатынасымен реттеледі.

Азаматтық құқықтың бір бөлігін көпшілік – құқықтық әдісімен реттейді. Оған орай құнды қағаздар эмиссиясын реттеу құқығы орын алады, тауарларды сатып алу, жұмыс, қызмет көрсету, осының бәрі мемлекеттік келісім-шарт арқылы жасалады. Бүгінгі таңда құқық ғалымдарын таныстыру, кәсіпкерлік саланы реттеуде екі негізгі тұжырымдаманы қарастырады.

Манистикалық тұжырымдаманы ұстанушылар профессор Б.С. Мартемьянов, И.В. Дойников, академик В.В. Ловтев көз

қарасынша, яғни кәсіпкерлік және шаруашылық құқық- өз бетінше құқықтық саланың бірыңғайлық пәні деген. Осы салалар өз күшіне мынадай норманы ығыстырады, яғни кәсіпкерлік қатынас коммерциялық емес қатынаспен және эконмиканы мемлекеттік реттеу қатынасын бір- бірімен тығыз байланыстырады. Заманға сай жағдайларда мемлекет пен нарық арасындағы байланысты кәсіпкерлік саланың әдісімен реттеу мүмкін емес. Профессор Е.А. Суханов кәсіпкерлік саланы реттеудің «Дуалистік тұжырымдамасын» шығарды. «Дуализм» сөзі, жеке құқықтық қатынас пен тауар өндірушілер арасындағы азаматтық құқықты реттеу. Есептеу кезінде қолданбалы мақсаттарды белгілеу әрқашан рұқсат.

XX ғ басында атақты орыс өркениетшісі Р.Ф. Шерменевич «тауар құқығы» пәнінен сабақ бергенде, оны өзіндік сала құқығы деп санады, ол тауар құқығына мынандай жауап берді: ол жеке құқықтың нормасы, яғни коммерциялық айналымды реттеу, бірлікті кәсіпкерлердің қарым-қатынасын реттеу деп таныды. Осыған байланысты ол көпшілік және жеке тауар құқығын бөліп қарастырды.

Көпшілік тауарлық құқық – ол мемлекеттік және тұлғалар арасындағы тауарлық қатынасты реттейді. Жеке кәсіпкерлердің, банктердің, қозғалыстардың құқықтық жағдайларын анықтайды.

Жеке тауарлық құқық – тауар мен жеке тұлғалар арасындағы қатынасты реттейді. Қазіргі кәсіпкерлік құқықты көпшілік тауарлық құқық ретінде қараймыз. Кең мағынада, сауда кәсіпкерлік саланың бір түрі болып анықталады. Егер біз шетел ғалымдарына құлақ салсақ, кәсіпкерлік құқыққа қызығушылық танытатын кәсіптік экономикалық жатады. Бұндай кәсіпкерлік құқықтың кең мағынасы басқа құқықтық саланың пәнін шектей қоймайды. Сондықтан кәсіпкерлік құқыққа басқада дәстүрлі салаларды да жатқызуға болады; олар: экологиялық, жергілікті және еңбек құқығы. Оларға санитарлық –эпидемиялық зерттеулер керек етілмейді. Кәсіпкерлік құқықтың пәні болып, қолданбалы мінез танылады, оны білім алу мақсатында пайдаланады. Олар бөлек бөлімшелерден тұрады. Олар: қаржылық құқық, бәсекелік құқық және т.б.

Кәсіпкерлік құқық кең мағынада әр түрлі құқықтық нормаларды қосады, ол бизнеспен тығыз байланысты. Бизнес, ол өз ішінде бір сала болып табылады. Ол бір компаниядан екінші

компанияға әр сала түрін қарастырады. Оған көрсітілген қызмет қаржылық қорытынды шығару.

Кәсіпкерлік құқық ойдағыдай ғылыми – методологиялық жүйелер қолданылады. Азаматтық құқыққа қарағанда РФ – ғы кәсіпкерлік құқық бірыңғай, шоғырландырылған құқықтық акт болып танылады. Кәсіпкерлік құқықтың ғылыми тұжырымдамасы атқарылуына қарай келесілерімен бөлінеді.

11.3. Нарықтық шаруашылық жүйесі

Кәсіпкерлік құқық ғылымын кіріспенің методологиялық және ғылыми – теориялық жүйесін анықтау арқылы жүзеге асырылады. Біздің көз қарасымыз бойынша кәсіпкерлік құқықты келесі себептер бойынша бөліп қарастырамыз.

Кәсіпкерлік саланың анықтамасы, сонымен бірге РФ – ғы азаматтық кодекспен белгіленген кәсіпкерлік құқықтың негізгі принциптері.

Азаматтық кодекстен алшақ орналасқан нормативтік акт, олар арнайы кәсіпкерлермен мүлікті қатынас арасындағы реттеуді бақылау.

Құқықтық кодекс – бұл құқықтық салаларды реттеу, мысалы, совет одағындағы көптеген союз республикалары әкімшілік кодексін иеленді.

Ресейлік құқық жүйесі – әр саланың бөлінуін білдіретін құрылым. Кәсіпкерлік құқық кәсіпкерлік саланың заңдарын қарастырады. Бұл заңдар біздің елде әртүрлі сұрақтарды қарастырады. Ол сұрақтар мәдениетпен, ғылыммен, экономикамен, кәсіптік саламен тығыз байланысты. Құқықтық сала, өзінің анық пәнімен реттеледі. Заңдық білім алу жүйесінде мынандай тәртіптер қарастырылады. Мысалы, қылмыстық іс қозғалысы, заңдық психология. Осыларды зерттеу үшін әр түрлі құқықтық салаларды қарастырады. Мысалы, көптеген жоғарғы оқу орындарында осындай тәртіптерді көлік құқығы сақтандыру құқығы секілді ұғымдар мен байланыстырады.

Әдет – ескі заманнан келе жатқан құқықтың бір түрі. Әдетпен істің айналымын жүргізу кең мағынада кәсіптік саланың құқығын қолдануын көздейді. Осы әдеттерді қолдану арқылы нормативтік актілер жүргізіміз.

Қазіргі уақытта істі жүргізу кезінде әдетті қолдану соттың рұқсатымен жүзеге асырылады.

Соттың шешімімен осы пікір – сайысты қарастыру үшін көптеген себептер бар:

Жоғарғы сот органдарының қойған ұстанымдары.

Анық көрсетілмеген мінез – құлықтары;

Қандай да бір болған оқиғаларды сот шешімдерінің ұстанған актілерімен жүзеге асыру.

11.4. Кәсіпкерліктің дамуы

Кәсіпкерлік ұғымы 1-ші рет ғылыми айналымға ағылшын Ричард Каньтелон енгізді(1680-1734).Ғалым кәсіпкерлікті ерекше экономикалық функция ретінде қарастырды. Француз экономисі Жан-Батист Сейн(1767-1832) айтуынша кәсіпкерлер пайда табу мақсатында өзіндік есебімен риск үшін қызмет атқарды деп түсіндірді.Бұның негізінде әрбір кәсіпкер өз білімі мен тәжірибиесіне жүгінуі тиіс болды.

Әйгілі ағылшын экономисті Адам Смиг(1723-1790)кәсіпкерді жекеше қызмет атқаратын жеке меншікке және оның қызметін кәсіпкерлердің жеке қызығушылығымен байланыстырды.Бұл негізді кәсіпкер өзі жоспарлау өндірісті өзі ұйымдастырып және алынған пайданы өзі бөлуі тиіс болды.

Ағылшын экономисті Давид Рикардо(1772-1823) кәсіпкерді қарапайым капиталист ретінде қарастырды.

Кәсіпкерлікке бағалы жаңа бағаны XIX ғ. соңында ағылшын экономисті Аллон Маршал берді(1824-1924).Бұдан соң толық кәсіпкерлік мінездемені өз жұмысында америкн экономисті Йозеф Шумпетер берді. Кәсіпкерліктің отандық теориямен тәжірибеден келесідей маңызды принциптері бар.

1. Қызметтің еркіндік негізінде еркін таңдалы.
2. Кәсіпкерлік қызметке оның қаржысы мен мүлкіне заңды және заңсыз тұлғаларды тарту.
3. Қызмет бағдарламасын өз еркінен құру,тұтынушылармен қызметті ұсынатын товарларды дайындайтын,өндіретін өндірушілерді өз еркімен құру және т.б.
4. Жұмыскерлерді еркін қабылдау.
5. Маталарды техникалық, қаржылық, еңбек, табиғи және басқа да ресурстарды пайдалану, оларды тарту.

6. Заңға сәйкес экономикалық қызметтердің кәсіпкер мен еркін сезінуі оны жүзеге асыруы.

Кәсіпкерліктің маңызды функциялары болып табылатындар мыналар.

1. Новаторлық функция техниканың ұйымдастырылған және басқарылған жұмыс процесіндегі жаңа идеялардың жүзеге асыуы, тәжірбиелі конструкторлық өндеулер, жаңа товарлар мен жаңа қызметтердің пайда болуы.

2. Ұйымдастырылған функция өндірісті ұйымдастыруда жаңа формалар мен тәсілдерді енгізу жаңа жалақы формасын, өндірістік жүйенің негізгі элементтерін енгізу.

3. Шаруашылық функциясы еңбек материалды қаржылық интеллектуалдық және экономикалық ресурстарды тиімді пайдалану.

4. Элементтік функция қоғамға қажетті элементтің заңдар талабына сәйкес тауарлар мен қызметтерді ұсыну.

5. Тұлғалық функция кәсіпкердің жеке мақсатын іске асыру мақсатында, өз қызметінен қанағат алу барысында өз-өзін жүзеге асыру.

Кәсіпкерлік қызмет теориясы экономикалық пәндер қатарына жатады. Кенінен қолданылатын кәсіптік теория пәні көбіне адамдардың қызметін үйретумен байланысты болады. Кәсіптік қызмет теориясының пәні – кәсіпкерлердің іс-әрекетін негізін, яғни өндіріске қажетті ресурстарды таңдауда, айырбастауда, бөлуде, түрлі тауарлар мен қызметтерді пайдалануда анықталады.

Кәсіпкерлік қызметтің әдістемесі болып, зерттеу әдісі, яғни жүйелі құрылымдық анализдің маңызды элементтері, тарихи және логикалық жолдары, қарсылық принциптері, анализ және синтез және т.б. жатады.

Кәсіпкерлік қызмет теориясының методологиялық базасы деп диалектикалық зерттеу тәсілі б.т.жүйелі құрылымының анализінің элементі, тарихи және логикалық бағыттары, анализ және синтез, абстракциялық тәсіл және басқаларды жатқызамыз.

Жүйелік бағыт дегеніміз – кәсіпкерлік қызмет топтарының кешендік мінездемелік негізгі бөлімшелерін білдіреді.

Логикалық бағыт дегеніміз – кәсіпкердің қызметіндегі негізгі іс шаралардың анықталуын көрсетеді. Кәсіпкерлік идеяның тууынан, оны жүзеге асыруға дейінгі аралықтағы процесс.

Анализ тәсілі – жалпы процестің жеке тарауларың анализдеу бағытында анықталып бұдан соң синтез этапы п.б.

Абстракциялық тәсіл -өмір сүрмейтін әрекеттермен құбылыстардың пайда болуынан тыс, екі жақтың процесінен бас тарту, яғни тұрақты байланыстардың, құбылыстың ішкі мақсаттарын алуда пайда болды.

12.1. Кәсіподақтың меншігі және оның құқықтық ұйымдастырылған формасы

Меншік дегеніміз әлемдік категория б.т, яғни, экономикалық ғылымдар, политология, психология, тарих және социология пәндердің жеке бөліктерін үйрететін категория б.т. Меншік сонымен қатар заңды және экономикалық меншіктердің аспектілерінде қарастырады.

Заңды меншік дегеніміз нақты бір класстың әлемдік топтың жеке-меншік қарасты объектілермен құқықтық түрлі құжаттарды дайындауда адамдардың жеке қатынасы ретінде заңды ынталармен нормалардың жеке-меншік құқықтарға еркіндіктің пайда болуын айтамыз.

Экономикалық меншік дегеніміз- қосылу себептері, иелену түрлі экономикалық субъектінің материалды қызметтерді басқару нәтижесінде пайда болатын қатынастар жиынтығын айтамыз.

Жеке меншіктің теориялық қатынасы, оның экономикалық категория жиынтығы негізінде танылады, яғни, құн, өзіндік құн, ақша капитал, еңбек ақы, пайда, салық және т.б.

1.Сандық

2.Сапалық

Сандық аспект- меншікті түрлі объектілермен ұсынады. Заводтар, еңбек құралдар, ақша, патенттер, және лицензиялармен.

Сапалық аспект- Адамдар арасындағы кәсіподақтықтар мен мемлекеттер аралық және басқа да субъектер арасындағы өндірістік құралдар шығарылған өнімдер мен құнды қағаздар және т.б. арасындағы қатынас меншік түрін айтамыз.

Кәсіпкерлік – белсенді іскерліктің қоғамның талаптарын қанағаттандыру бағытында коммерциялық жетістіктер инновацияны пайдалануда новаторлық мінездемеге жеке форма б.т.

Нарықтық экономикада жеке формалары әр-түрлі болып табылады.

1. Жеке меншіктік
2. Мемлекеттік
3. Ұжымдық

Мемлекеттік меншік экономикалық талаптардағы кеңінен таралған меншік түрі. б. т. **Кәсіпорын дегеніміз** – өз алдына қызмет атқаратын субъект болып табылады.

Кәсіподақ пайда табу және қоғамның қажеттілігін қанағаттандыру мақсаттарында кәсіпкерлермен өндірістік өнімдерді шығару оларды ұсыну болып табылады.

Кәсіпкерлік дегеніміз- қызмет етуші субъектілердің новаторлық инициативалық қызметі. Кәсіпкерлік – экономикалық және ұйымдастырудың жағдайлары, жаңа материалдың қызмет көрсету мақсатында, және тапқан пайданың шығындарын қысқарту бағытына арналған қызмет түрі.

Кәсіпкер – бұл тәуекелден қорықпайтын, жауапкершілікті мойына алатын, инновациялық және инициативалық қызметтерді іске асыра отырып, нарықта бәсекеге түсетін субъектіні айтамыз.

Кәсіпкерлік қызмет процесіне бірнеше субъектлер қатысады.

1. Кәсіпкерлер
2. Тұтынушылар
3. Жалданушы жұмысшылар
4. Бизнес бойынша серіктер
5. Мемлекет

Кәсіпкерліктің негізгі қызығушылығы тұтынушыларға көп мөлшерде тауарлар мен қызметтерді ұсына отырып, жоғарғы деңгейде максималды пайда табу жатады.

Тұтынушы бизнес товардың қанша көлемде шығарылуын, қызметтердің қай деңгейде ұсынылуын, қанша көлемде және қандай сапада, қандай бағамен сатылуын, қандай орындарда орналасуын шешетін бизнес түрі болып табылады.

Бизнесті енгізуде келесідей формалар түрін көрсетуге болады. 1) Жаңа бизнес-бұл бизнес түрі жеке кәсіпкерге тікелей, яғни, оның жұмыс істеуін кәсіпкердің өзі жауапкершілікті мойнына алады. Мұндағы басты ерекшелік меншік иесі бизнестегі еркіндікпен бақылауға құқылы. Ал оның кемшілігі болып – меншік иесі басқалар үшін де болған қателіктерге өзі жауап береді.

Адамдарды біріктіру, яғни, ұйым – бұл қызмет түрінде екі немесе одан да көп қатысушылар бірлескен қызметті атқару мақсатында ұйымдасады. Ұйымды ұйымдастыру үшін ең бірінші қажеттілік болып, алғашқы капитал саналады. Шығындар мен кірістер, қатысушылар арасында теңдей бөлікке түседі.

Шаруашылық серіктестері мен қоғамдары.

Бұл – коммерциялық қызметпенен шұғылданду туралы өзара келісімге отырады. Олар қоғамның мүлкіне және барлық міндеттеріне жауапты б.т. Шаруашылық қоғамдары 3 түрге бөлінеді. 1) ЖШҚ, 2) ҚЖҚ, 3) АҚЖШҚ.

Бұл коммерциялық ұйым бір адам н-е бірнеше адамның қатысуымен атқарылады. Жоғарғы капиталы құжатта көрсетілгендей әрбірінің үлесіне тиесілі.

2. ҚЖҚ (ОДО). Қызмет негізінде құжаттармен реттеледі жеке қоғам қызметі регломенттік жағдайларға негізделеді.

3. АҚ. Басқа ұйымдардан өзінің акциясын шығаруға жарғы капиталына сәйкес қызмет атқаруыменен ерекшеленеді.

Акционерлік қоғам 2 формаға бөлінеді.

1. ААҚ (ОАО)

2. ЖАҚ (ЗАО)

4. Кооперативтер құрамына өз еркімен азаматтардың бірлескен өндірісті не шаруашылық қызметті жүзеге асыру үшін береді. Кооператив мүлігі кооператив мүшелерінің ақшалай н-е материалды формадағы салым ретінде құрылады. Кооператив мүшелері заңға сәйкес кооператив жарғысында көрсетілген субсидиялық жауапкершілікте болады.

5. Мемлекеттік ж – е муниципалды, унитарлы к-о. Унитарлы к-о – коммерциялық ұйым б.т. Унитарлы к-о мүлігі мем-ң меншігінде болады және ол к-о жұмысшыларының арасында үлес арқылы бөлінбейді.

Унитарлы к-о өз міндеті бойынша барлық өзінің мүлкіне жауап береді, алайда жеке меншік мүлігінің міндетін мойнына алмайды. Унитарлы к – о мемлекет органдары мен өзін-өзі басқару жергілікті органның шешімі бойынша құрылады.

12.2. Жаңа заңнама- президент жолдауының тармағында

Кәсіпкерлер құқықтары және ҚР Заңына сәйкес «Мемлекеттік бақылау және қадағалау туралы» тексеріс және қадағалау

өткізу кезінде мемлекеттік бақылау органдарының компетенциясы.

Бүгін біздің республикамызда үлкен рольді жеке кәсіпкерліктің қорғау және қолдауды өткізеді. Мемлекет жағынан барлық іс-әрекеттер кіші, орташа және үлкен бизнеске жақсы шарттар туғызу үшін жолданған.

Осы нысанда ерекше қадамдардың бірі ҚР президентінің Назарбаев Н.А. қабылдауы «Қазақстан Республикасында мемлекеттік бақылау және қадағалау туралы» 2011 жылдың 06 қаңтарынан, сонда барлық мемлекеттік органдарға ортақ принциптер және тексеріс өткізу тәртібі және құқықтар қорғалуы мемлекеттік органдардың заңды назары, жеке және заңды тұлғалардың, мемлекеттік бақылау және қадағалау қатысты қамтамасыз етеді.

Статистикалық тексеріс өткізу кезінде, Қазақстан Республикасының мемлекеттік органдарымен, Қазақстан Республикасының Бас Прокуратурасының Құқықтық статистика және арнайы есепке алу жөнінде тұлғасымен асырылады.

Кәсіпкерлер құқықтары және ҚР Заңына сәйкес «Мемлекеттік бақылау және қадағалау туралы» тексеріс және қадағалау өткізу кезінде мемлекеттік бақылау органдарының компетенциясы.

12.3. Кәсіпорында сатып алу-сату шартының жалпы сипаттамасы

Сатып алу – сату шартты мүліктік айналымда көп кездесетін шарттардың бірі.

Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексіне сәйкес **Сатып алу -сату шартты бойынша сатушы сатып алушының міндетіне затты беруге міндеттенеді, ал сатып алушы ол затты қабылдап алуға және оған ақшалай сомма төлеуге міндеттенеді.**

Мұндай анықтама қатысушылардың қатарын толық қамтуға мүмкіндік береді. Оған азаматтар және заңды тұлғалардан басқа мемлекет және субъект ретінде әкімшілік аумақтық бірлестіктер қатыса алады.

Мемлекеттік кәсіпорын, қазыналық кәсіпорын, мемлекеттік мекеме сатып алушы болған уақытта мүлік тиісінше олардың шаруашылық жүргізуіне, жедел басқаруына өтеді.

Сонымен қатар, меншік құқығы сатып алушы республикалық немесе коммуналдық кәсіпорын болып келгеніне байланысты мемлекетте немесе әкімшілік аумақтық бірлестікте пайда болады. Бұл мемлекеттік меншік нысанына негізделген заңы тұлғалар тек шартты бөлініп шығарылады деген пікірге әкелуі мүмкін. Бірақ бұл (заңды тұлға құру) мүлікті бірнеше мақсатта оқшаулау үшін маңызды. Кейде осы жеке меншікке негізделген заңды тұлғаларға да қатысты. Мысалы, егер сатып алушы жеке мекеме болып табылса, онда сатып алынған мүлікке жедел басқару құқығы пайда болатыны анық.

Атап өтілгендей, сатып алу-сату шарты мүлікті беру бойынша барлық қатынастарды қамтиды. Ертеректе бөлек болған тауар жеткізілімі, келісімшарт, энергиямен жабдықтау шарттары қазір сатып алу-сату шартының түр түрлері болып бағаланады. Бұдан басқа, бөлшектеп сатып алу-сату шарты, кәсіпорынды сату шарты қарастырылған. Біздің заңнамада Ресей Федерациясының Азаматтық кодексінің екінші бөлімінде бекітілген қозғалмайтын мүлікті сатып алу-сату туралы жалпы нормалар жоқ. Біздің ойымызша, болашақта тауар айналымының кеңеюіне байланысты біздің азаматтық заңнамада да айтылғандай нормалар қажет болады. Ал, негізінен қандай да болсын сатып алу-сату шартына ерекше бөлімде 25-тарауда мазмұнданған жалпы нормалар тарайды.

Сатып алу-сату шартын меншікке жеке сипаттармен анықталатын заттарды беретін шарт ретінде бағалау (себебі тек жеке сипаттарымен анықталатын заттар ғана меншік құқығының немесе заттық құқықтық нысанасы бола алады) мүлікті құқықтарды сату ерекшелігін ескеруді талап етеді.

Бағалы қағаздарды және валюталық құндылықтарды сатып алу-сатуда, егер заңнама оларды сатып алу-сату үшін арнайы ережелер қарастырмаса, жалпы ережелер қолданылады. Сонымен бірге бөлшектеп сатып алу-сатуға, тауар жеткізіліміне, энергиямен жабдықтауға арнайы нормалар қолданылады. Дегенмен жалпы ережелер мәнін төмендетпеуіміз керек, өйткені осылардың көмегімен көптеген даулы жағдайлар шешіледі.

Шарттың өзін сипаттауға көшейік. Сатып алу-сату консенсуалды шарт болып табылады. Ол, екі жақ барлық елеулі жағдайлар бойынша келісімге келген сәттен бастап аяқталған (сатып алу-сату шарты жасалған) болып табылады. Шарттың жасалуы мен орындалуының бір уақытпен сәйкес келуі (жа-

салған сәтінде орындалатын шарттың болуы) бұл ережені өзгертпейді.

Сатып алу-сату шарты – ақылы шарт. Тауарды беру оның сату бағасын алуды талап етеді. Бірқатар жағдайларда сатып алу бағасы тауардың экономикалық тепе-тең болып келмейді, бірақ шартта кіріптарлықпен жасалған мәміле көрініс таппауы керек, сол сияқты бағаны қалыптастыру жөніндегі міндетті нормалар да бұзылмауы керек. Оның ақылы мінезін (тепе-тең айырбас ретіндегі) ескеру кәметке толмаған немесе әрекетке қабілетсіз тұлғалардың құқықтарын қорғау негізінде болуы тиіс. Сонымен бірге, бұл мемлекеттік мүліктік мүдделерді неше түрлі алаяқтықтардан қорғау үшін де қажет.

Кейде сатып алу-сату шарттарын жасағанда ақылылық ережесінен ауытқу да болуы мүмкін (сондықтан тек жартылай ақылылық туралы айтуға болатын шығар). Аталған мәмілелер өзінің заңдық табиғаты бойынша шартты мәмілелер бола алады. Мысалы, егер сауда кәсіпорны мыңыншы сатып алушыға ірі жеңілдік жасаймын деп жарияласа (мәміле осы жөіндегі шартпен жасалса).

Бір біріне қарсы бағытталған екі тараптың субъективтік құқықтары мен міндеттері сатып алу-сату шартын өзара шарт ретінде сипаттауға мүмкіндік береді. Әңгіме шарттың мәнін құратын құқықтары мен міндеттері туралы болады. Құқықтары мен міндеттердің көмекші мөлшері екі жақтан ауытқу болуы да мүмкін

Сатып алу-сату мүлік иесінің (басқа құқық иеленушінің) өзгеруіне (ауысуына) әкеледі. Көрсетілген белгілер, сонымен қатар бұл шарттың ерекше мазмұны аталған шарттың, мүлік жалдау (аренда), мердігерлік, сыйға тарту және басқа да шарттардан елеулі түрде ерекшеленетіні туралы қорытынды жасауға мүмкіндік береді. Дегенмен, сатып алу-сату шарты туралы нормалар жалпы мәнді де иенденеді. Мысалы, олар мердігерлік қатынастарды реттеуде де есепке алынуы қажет. Өз материалдарымен жұмысты орындайтын мердігер оның сатушы рөлінде болады. Басқа да азаматтық құқықтық қатынастар шеңберінде сатып алу-сату туралы нормаларды есепке алу қажет жағдайлар болуы мүмкін.

Басқа да құқықтық қатынастардағы сияқты, сатып алу-сату шартының элементтері болып біздің көзқарасымыз бойынша да субъект, объект және мазмұн болып табылады. Шарттар

элементінде «оның тараптары, нысанасы, бағасы елеулі шарттар да, мерзімі, нысаны мен мазмұны, яғни екі жақтың құқықтары мен міндеттері жатады»² деген И.В. Елисеев және басқа да авторлардың пікіріне өзіміздің келіспеушілігімізді білдіреміз. Мұндай көзқарас азаматтық құқықтың неғұрлым тұрақты теориялық, ережесіне теріс ықпал етеді, түсініктің шынайы мәнін жоғалтуға әкеледі

Сатып алу-сату шартының нысаны оның бағасына, субъектілеріне және заңдық, шарттық талаптарға сәйкес анықталады. Оған Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 152- бабында бекітілген мәміле нысаны туралы жалпы ережелер қолданымды болып келеді.

Жүз айлық есептік көрсеткіштен жоғары сомаға, сонымен бірге кәсіпкерлік қызметті қалыптастыру барысында жасалатын мәмілелер, жасалған кезде орындалатындарын қоспағанда жазбаша нысан да жасалуы қажет. Қазақстан Республикасы Президентінің «Жылжымайтын мүлікке құқықтарды және онымен жасалатын мәмілелерді мемлекеттік тіркеу туралы» заң күші бар Жарлығына сәйкес, жылжымайтын мүлікті сатып алу-сату шарттары мемлекеттік тіркеуге жатады. Азаматтық кодекстің 494-бабы кәсіпорынның сатып алу-сату шартының бір құжатты құру жолымен, екі жақтың қол қоюымен жазбаша түрде жасалуын, оған: инвентаризация актісін, бухгалтерлік балансты, кәсіпорынның құны мен құрамы туралы тәуелсіз аудитор қорытындысының міндетті тіркелуін қарастырады. Олар басқа да қозғалмайтын мүлікті сату бойынша, шарттар сияқты мемлекеттік тіркеуге жатады және мемлекеттік тіркеу кезеңінен жасалған деп есептеледі.

Сатып алу-сату шартты белгілері келесі: екі жақты, ақылы және консенсуалдық.

Екі жақты шарт дегеніміз сатушы мен сатып алушы жақтарда құқықпен міндеттің болуы, яғни екі тарапта құқықпен міндеттің болуы.

Ақылы шарт дегеніміз, егер шарт бойынша тарап өз міндеттемелерін орындаған үшін ақы алуы немесе бір-біріне бір нәрсе берсе.

Консенсуалдық дегеніміз екі жақ барлық елеулі жағдайлар бойынша келісімге келген сәттен бастап аяқталған болып табылады. Сатып алу-сату қатынасын 3 мәнде белгілеуге болады.

Біріншіден, бұл – сатып алу сатудың экономикалық қатынас.

Екіншіден, бұл – адамдардың ой елегінен өткен және құқық нормаларымен бекітілген субъективтік идеологиялық қатынас. Ең соңында, сатып алу-сату шартты бұл азаматтық құқықтық нормалардың жиынтығы. Құқықтық реттеуден тәуелсіз тұрмыс етіп айырбастық материалдығқ қатынас ретінде аталған құқықтық реттеудің арқасында (көмегімен) құқықтық нысанға ие болады. Ол нысан – құқықтық қатынас нысаны.

Сатып алу-сату шарттының элементтері субъект, объект және мазмұны.

Сатып алу-сату шарттының субъектілері ретінде заңды тұлға және мемлекет бола алады. Сатып алу-сату шарттарының субъектілері болу үшін олар құқықтық қабілеттілікке ие болуы керек. Арнайы құқықтық қабілетті иемденетін заңды тұлғалар сатып алу-сату бойынша қатынасқа тек арнайы (жарғылық) құқықтық қабілеттілік шеңберінде қатыса алады, яғни бұл жерде әңгіме қандай да бір оның жалпы шеңбері туралы жүрмейді, құқықтық мүлкі бар мемлекеттік кәсіпорын, оның негізгі құралдарына жататын мүлікті, сонымен бірге акцияларын сатуға құқығы жоқ. (2002 жылдың 21 мамырындағы Қазақстан Республикасының «Мемлекеттік мүлік ережелері бойынша Қазақстан Республикасының заң актілеріне кейбір қосымшалар мен өзгерістер енгізуі туралы» Заңның редакциясында Азаматтық кодекстің 200-бабының 2-ші тармағы. Егер мемлекеттік келісім шартқа отыруына қысқаша тоқталсақ, мыналарды атауға болады. Заңды түрде мемлекеттің құқық қабілеттілігі шектелмеген, бірақ, олармен жасалатын шарттардың мінезі, мазмұны мемлекет атқаратын экономикалық және басқа да функциялармен (қызметтермен) анықталады.

Жеке тұлғалардың сатып алу-сату шарттарын жасасу мүмкіншілігіне олардың құқық-әрекет қабілеттерінің көлемі әсер етеді. Мысалы, әрекет қабілеттілігі шектелген тұлғалар тек ұсақ тұрмыстық мәселелерді жасай алады, ал басқа мәселелерді жасауға олар өзінің қамқоршысының келісімі болғанда ғана құқылы (Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі 27-бап, I-тармақ). Егер жүйелі түрде жүзеге асырылатын сауда саттық қызметі туралы айтатын болсақ, онда жеке тұлға тек жеке кәсіпкер мәртебесіне иемденген соң ғана оны жүргізе алатынын ескерту керек немесе бұл қызмет коммерциялық заңды тұлғамен жүргізілуі мүмкін.

Негізінен: «Құқықтық қатынас субъектілері болып, жеке басымен және мүлікпен оқшауланған, құқықтарға ие болатын және міндеттерді көтеретін тұлғалар табылады».

Қазақстан Республикасының Азаматтық құқығы басқа мемлекеттердің азаматтық құқығы сияқты құқықтық қатынастарда жеке тұлғалар қауымдастықтарының (жай серіктестіктердің) қатысуын да қарастырады, дегенмен бұл келтірілген анықтаманың дұрыстығына әсерін тигізбейді.

Сатып алу-сату шартының бағасы дегеніміз, оны алуға сатып алушының немесе онымен көрсетілген үшінші тұлғаның құқығы бар, қарсылай ақша түріндегі қанағаттандыру. Ол Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 383-бабының 1-ші тармағында бекітілген шарт бойынша бағаны қалыптастыру бостандығына негізделеді. Тарифтер, баға белгілеу, ставкалар және т.б. заңдық актілерде қарастырылған жағдайларда уәкілді мемлекеттік органдармен орнатылады. Орталықтандырылған тәртіпте орнатылған баға белгілеу, тарифтерден кәсіпкерлік қызмет субъектілерінің өздері қойған бағаны, тарифтерін ажырату керек.

Монополистік қызмет субъектілерімен өткізілетін тауарларға баға орталықтандырылған тәртіппен қойылады. Мысалы: Қазақстан Республикасының аумағында табиғи монополияны реттеу бойынша Қазақстан Республикасы Агенттік төрағасының 1999 жылдың 25 тамызында бекітілген «Мемлекеттік кәсіпорындармен монопольді қалыптасатын қызметтерге бағаны реттеу Ережесі» сонымен бірге, 1998 жылдың 14 тамызында қабылданған Қазақстан Республикасының бәсекені қорғау және табиғи монополия субъектілерінің қызметтері мен жұмыстарына баға (тарифтер) енгізу, бекіту, қарастыру, ұсыну тәртібі туралы нұсқау қолданылады. Қазақстан Республикасы Президентінің «Мемлекеттік кәсіпорындар туралы» заң күші бар Жарлығының 40 бабының 1-тармағы қазыналық кәсіпорындар мен өткізілетін тауар бағалары өкілетті органмен қойылатынын қарастырады.

Жарлықтың аталған бабының екінші бөлігі 1999 жылдың 4 қазанындағы «Қазақстан Республикасы Президентінің «Мемлекеттік кәсіпорын туралы» заң күші бар Жарлығына толықтырулар енгізу туралы» Қазақстан Республикасы заңының редакциясында қазыналық кәсіпорындар мен монополиялық өндірілетін тауарларға бағаны мемлекеттік реттеуді қарастырады.

1999 жылдың 23 қазанындағы «Алкогольді өнімдерге минимальді бағаны қалыптастыру туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің қаулысымен алкогольді өнімге ең төменгі шектегі баға қойылған.

Басым көпшілік жағдайларда баға шартпен қарастырылады. Егер шарттың бағасы өзінде нақты келісілмесе және оның жағдайларымен анықталмаса, онда бұл шарттың жарамдылығына әсер етпейді. Мұндай жағдайда тауар бағасы бойынша әдетте қолданылатын талаптар есепке алынады, басқаша айтқанда, негіз ретінде тауардың нарықтық құны алынады. Баға тауар салмағына байланысты қойылса, егер шартта басқаша қарастырылса, ол таза салмақ бойынша нақтыланады.

Бұл сатып алушы үшін қолайлы ереже, әсіресе ыдыстың салмағы үлкен немесе тауар қымбат болса және салмақтың кішігірім өзгеруі (көбеюі) тауардың елеулі қымбаттауына әкелсе.

Егер шарт тауар бағасы оны негіздейтін көрсеткішке байланысты өзгертілуге жататынын қарастырса, бірақ бағаны қайта қарау тәсілі анықталмаса, баға шартты жасау кезеңіндегі және тауарды беру бойынша міндетті орындау уақытындағы көрсеткіштердің өзара қатысуымен анықталады. Яғни тауарды оны өткізу кезеңінде өз құны көтерілуі немесе төмендеуіне қарай шарт бойынша оның бағасы тиісті дәрежеде көтерілуі немесе төмендеуі қажет. Біздің көзқарасымыз бойынша, осы, Азаматтық кодекстің 438-бабының 3-тармағында бекітілген ережелерде анықсыздық бар. Тауар бағасы шартты жасасқан кездегі көрсеткіштердің және шарт бойынша ұсынылатын тауарларды сақтандыру, тиеу, буып түю, сатып алу. Тауар бағасы шартты жасасқан кездегі көрсеткіштердің және шарт бойынша ұсынылатын тауарларды сақтандыру, тию, буып түю, сатып алу, өндіру кезінде қалыпта, сатып олардың өзіндік құны (шығындар) қатысуының негізінде анықталуы керек. Осымен бірге Азаматтық кодексте сатушының мерзімді өткізіп алуынан сатып алушының мүдделерін қорғауға арналған норма да жетік емес деп табуға болады. Ол тек тауар құнын (бағасын) төмендетуді қарастыру қажет, бірақ 438 – баптың 3-ші тармағымен мәселе былайша шешілмеген. Сатып алу бағасын төлеудің мерзімін сатып алушы өткізіп алса, онда ол үшін баға тек көтерілуі бағытында өзгеруі қажет. Өкінішке орай, бұл да Азаматтық кодексте көрініс таппаған. Құқықтық қатынастар

(шарттар) мазмұнын қарайық. Ол екі мәнде түсіндірілетінін айтқан жөн. Біріншіден, құқықтық қатынастар мазмұны деп екі жақтың құқықтары мен міндеттерін (заңды мазмұнды) қарастырады.

В.А. Тархов мынадай мысал келтіреді: бір субъект екіншісіне қандай да бір затты сатады және олардың арасында материалдық экономикалық қатынас қалыптасады, сатып алушы ақша төлеп қажетті затты алады, баламалы айырбас жүреді. Айырбасқа қатысушылар шарттан қандай құқықтар міндеттер шығатынын ойламауына болады. Біз осымен келісе алмаймыз. Ақырында заңдық мазмұн меншік құқығына иемденудің жалпы заңдық мақсатымен анықталады. Шартқа қатысушылардың түсінігі меншікті иемденудің экономикалық мақсатымен ғана шектеледі деп болжау артық болар еді, мұндайға қазіргі өмірдің өзі де мүмкіндік бермейді. Теориялық тұрғыда болса, онда сатып алу-сату шартының экономикалық және заңдық мазмұндарын ажыратуға талпыну мүмкін. Біріншісі – заңдық құқықтар мен міндеттердің жеткілікті үлкен жиынтық элементтерінен құралады. Кейбір құқықтар шарт негізін қалайды, ал өзгелері қосымша (көмектесі) мәңге ие бола алады. Құқықтық қатынастар мазмұның құрайтын қоғамдық қатынастар түсінігін араластырып алу орын алады. «Нысан (құқықтық қатынас) өзінің мазмұнына тараптардың құқықтары мен міндеттерінен, ал мазмұн (реттелетін қатынас) өз қатысушыларының әрекеттерінен, олардың қызметтерінен қалыптасатын өз мазмұнын иемденеді».

Дегенмен, сатып алу-сату шарттарында экономикалық мазмұнмен жанама байланысты иемденетін қатысушылардың айрықша заңды жүріс-тұрысы (әрекеттері) барлығын мойындамасқа болмайды. Бұлардың қатарына офферта мен акцепті, келіспеушілікті реттеуді, жедел шараларды қолдануды және басқа да әрекеттерді жатқызуға болады.

Сатып алу-сату шарттының нысаны оның бағасына, субъектілеріне және заңдық, шарттық талаптарға сәйкес анықталады. Оған Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 152 – бабында бекітілген мәміле нысаны туралы жалпы ережелері қолданымды болып келеді.

Жүз айлық есептік көрсеткіштен жоғары сомаға, сонымен бірге кәсіпкерлік қызметті қалыптастыру барысында жасалатын мәмілелер жасалған кезде орындалатындарын қоспағанда

жазбаша нысаны да жасалуы қажет. Қазақстан Республикасы Президентінің «Жылжымайтын мүлікке құқықтарды және онымен жасалатын мәмілелердің мемлекеттік тіркеу туралы» заң күші бар Жарлығына сәйкес, жылжымайтын мүлікті сатып алу-сату шарттары мемлекеттік тіркеуге жатады. Азаматтық кодекстің 494 – бабы кәсіпорынның сатып алу-сату шартының бір құжатты құру жолымен, екі жақтың қол қоюымен жазбаша түрде жасалуын, оған: инвентаризация, актісін, бухгалтерлік балансты, кәсіпорынның құны мен құрамы туралы тәуелсіз аудитор қорытындысының міндетті тіркелуін қарастырады. Олар басқа да қозғалмайтын мүлікті сату бойынша, шарттар сияқты мемлекеттік тіркеуге жатады және мемлекеттік тіркеу кезеңінен жасалған деп есептеледі.

Сатып алу-сату шартының пәні (объектісі) кез келген айналымды зат, тауар бола алады. Айналымда шектелген заттарда сатып алу-сату шартының пәні бола алады, егер олардың сатып алу-сату ережелері сақталған болса. Сатып алу-сату шартын жасасқан кезде сатушының қолында бар тауарды, сондай-ақ заң актілерінде өзгеше белгіленбесе немесе тауарлардың сипатынан өзге жағдай туындалмаса, сатып алушының болашақта шығаратын немесе сатып алатын тауарын сатып алу-сатуға шарт жасалуы мүмкін.

Сатып алу-сату шартының елеулі ережелеріне тауар – пәні жөніндегі негіздер, оның мөлшері, аты жөні жатады.

Бұл ережені қолданатын кезде заттың дара анықталған және бір тектеске бөлінетінін аңғару керек. Егер дара анықталған зат болса, оның барлық керекті белгілері айқындалуы тиіс. Ол белгілер оны басқа заттан айырады. Мысалы, белгілі бір машина сатып алған кезде, оның нақты сипаттамасын көрсету керек, яғни шасси номері немесе мемлекеттік автоинспекцияда тіркелген номерлік белгісі. Ал бір тектес заттарды сатып алған кезде оның қандай зат екенін белгілейтін сипаттамасын көрсету керек. Мысалы, ол сапалық көрсеткіштер болуы мүмкін, күріш болса оның сортын (ақмаржан, кубань, т.б.) қай жердегі қойма екенін шартта белгіленуге тиіс. Кейбір шарттардың елеулі негіздеріне басқа талаптар жатқызылады, мысалы, жеткізілу мерзімі немесе алып жатқан заттың бағасы.

Сатып алу-сату шартты бойынша сатушының негізгі міндеті сатып алушыға тауарды беру, шарттың екі жақты келісімі мен анықталған шарттың пәні (1, 408 б.). Егер заттың қосал-

қы бөлшектері немесе тиісті заттары болса, немесе құжаттары болса, (сәйкестік немесе сапалық сертификаты, техникалық паспорты, қауіпсіздік құжаттары т.б.) зат осылармен бірге қоса берілуге тиіс.

Шартта белгіленген тауарды сатушы белгіленген мерзімде беруге тиіс. Мерзім сатып алу-сату шарттарында көзделеді. Егер шартта мерзім көзделмесе де шарттың іс-әрекеті заңды болып табылады. Бірақ, сатып алу-сату шартының кейбір түрлері бойынша мерзім елеулі талап болуы мүмкін. Мысалы, тауар жеткізілімі, тауарды несиеге сату бойынша т.б.

Шарттағы белгіленген мерзімнің өзі де әр түрлі болуы мүмкін. Мысалы, шарт анықталған белгіленген мерзімде орындалуы белгілі уақыт мөлшерін көздеу мүмкін.

Егер шартта мерзімі көрсетілмесе ол ақылға қонымды мерзімде орындалуға тиіс. Ақылға қонымды мерзім әрбір нақты жағдайда анықталу керек. Шартта немесе заң актілерінде сатып алу-сату шартының кейбір түрлері бойынша шарт бөліп орындалу жағдайлары көзделуі мүмкін.

Сатып алу-сату шарттының мерзімі бұзылған кезде сатып алушының шартты орындауға мүдделілігі жоғалатындығы шарттан айқын туындайтын болса, сатып алу-сату шартты оны қатаң белгіленген мерзімде орындау талабымен жасалды деп танылады.

Сатушының мұндай шартты онда белгіленген мерзім басталғанға дейін немесе біткеннен кейін сатып алушының келісуінсіз орындауға құқығы жоқ..

Сатушының міндеті тиісті дәреже орындалды деп табу үшін сатушының тауарды беру кезінің мәні зор. Тауарды беру кезі немесе сатушының міндеті орындалды деп заттың (тауардың) нақты сатып алушыға берілуі есептеледі. Сонымен қатар, тауардың құжаттарының берілуі де сатушының міндетінің орындалғаны болып табылады. Егер шартта орындалу кезі арнайы анықталмауы да мүмкін. Шартта сатып алушыға немесе ол атаған адамға тауарды берген кез шартты орындау кезі болып есептеледі.

Егер тауар сол тауар орналасқан жерде сатып алушыға немесе ол атаған адамға берілуге тиіс болса, сатып алушының билігіне тауар берген кезінде орындалған болып есептеледі.

Тауарды жеткізіп беру немесе сатып алушыға оның орналасқан жерінде тауар беру жөнінде сатып алу-сату шарттынан

сатушының міндеті туындамаған жағдайларда, егер шартта өзгеше көзделмесе, тауарды тасымалдаушыға немесе сатып алушыға жеткізу үшін байланыс ұйымына берген кезде сатушының тауарды сатып алушыға беру міндеті орындалған болып есептеледі.

Сатып алушыға берілуге тиіс тауар саны шартта тиісті өлшем бірліктеріне сәйкес немесе ақшалай түрде анықталады, яғни шартта санды анықтау үшін қажет алғашқы өлшемнің бағасы бекітілуге тиіс. Тауарлардың саны туралы талап оны айқындау тәртібін шартта белгілеу жолымен келісілуі мүмкін. Мысалы, тауардың (сұйық заттар) саны шартты орындау кезінде сатып алушы ыдысының (қоймасының) шекті сыйымдылығымен бекітілсе.

Сатушы сатып алушыға сапасы шартқа сәйкес келетін тауар беруге міндетті. Егер кәсіпкерлік сатып алу-сату шарттарын қарастырсақ, сатылатын заттардың сапасына қойылатын талаптар шартта тікелей сирек белгіленеді. Осыған байланысты, сапа туралы талап бірнеше жағдайларда шартты талқылау (оның мәнісін ашу) негізінде анықталады. Тауардың сапасын анықтаудың үшінші амалы – сапаға қатысты құқықтық болжам (презумцияны) қолдану. Шартта сатып алушыға, әдетте осы сияқты тауар пайдаланылатын мақсаттарға жарамды тауар беруге міндетті.

Келтірілген талапты тауарлардың сапасына азаматтық заңнама нормаларының тікелей әсер етуі ретінде бағалауға болады. Сонымен қатар, осыған ұқсас жағдайларда объективтік құқық, нормалары субъективтік шарттық қатынастардың ерекшелігіне бейімделіп субъективтік жағдай сипатына ие болады. Егер тараптардың арасында тауардың сапасы келісілмесе де, бірақ сатып алушы сатып алудың нақты мақсаттарын көрсетсе, сатушының тиісті сапалы затты беру міндеті өзгеше болып келеді. Осындай жағдайда сатушы сатып алушыға белгілі болып келетін мақсатта пайдалануға жарамды тауарды беруге міндетті.

Тұрақты нарықтық экономикасы бар елдер соттарының тәжірибесі осындай жағдайларда сатушының жеке басына және сатып алушының жеке басына назар аударады. Егер сатушы болып кәсіпкерлік қызметпен айналысатын (белгілі бір саладағы маман) субъект болса, тауар сапасынан талап етілетін мақсатқа сәйкес болуын қамтамасыз етуге міндетті. Егер де

сатып алушының біліктілігінің дәрежесі әлдеқайда жоғары болса, онда осы мәселе басқаша шешіледі. Мысалы: өндірістік кәсіпорын (қазіргі заманың, ұйымдастыру-құқықтық нысанында мұрагер өндірістік тағайындалуы бар мұрагерден сатып алғалы тұр. Мұрагер болса оның техникалық қасиеттерін мүлдем білмейді. Осындай жағдайда сатып алушы тауарды сатып алам деп шешім қабылдайтын болса, онда тауардың тиісті сапасы бар деп есептелуі керек, бірақ тауарды мақсатына сәйкес пайдалануға мүмкіншілік бермейтін жасырын кемістіктерге қатысты наразылық, ұсыну құқығы сақталуы керек.

Тауардық үлгісі бойынша және (немесе) сипаттамасы бойынша сатқан жағдайда, сатушы сатып алушыға үлгі немесе сипаттамасына сәйкес келетін тауарды беруге міндетті. Тауардың кейбір қасиеттері (көрсеткіштері) бейнелеумен қамтылмаса, онда сатушының міндеті жоғары көрсетілген тәртіптерге сәйкес анықталуы керек. Біздің көзқарасымыз бойынша, бейнелеудің өзі белгілі бір талаптарға сәйкес болуы керек. Тым жалпы бейнелеуді қарастырып, сатушы іс жүзінде өзін тиісті сапалы тауар беру бойынша міндетінен босата алады.

Егер сатылатын тауардың сапасына заң актілерінде белгіленген тәртіпке сәйкес, міндетті талапкер көзделсе, кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын сатушы сатып алушыға осы міндетті талаптарға сәйкес келетін тауар беруге міндетті. (Олар стандартпен, техникалық жағдайлармен қарастырылған). Тауардың сапасына қойылатын міндетті талапкер Қазақстан Республикасының «Сертификациялау туралы» Заңымен және заңға тәуелді нормативтік актілермен анықталады.

Егер шарт пен тауардың сапасына көтеріңкі талаптар қойылса, сатушы сатып алушыға соларға сәйкес тауарды беруге міндетті. Алдын-ала соларды айтып, сатушы тауарды кемшіліктерімен бере алады. Сатушы сатып алушыға беруге міндетті тауарлар берген кезде айтылып кеткен талаптардың біріне сәйкес болуы керек.

Ақылға сиымды мерзім шеңберінде ол, әдетте пайдаланылатын мақсаттарда пайдалануға жарамды болуы керек.

Сатушы тауарды жарамдылық мерзімдері шегінде пайдалануға мүмкін болатындай қылып беруі керек. Жарамдылық мерзімдері заңдармен, мемлекеттік стандарттардың міндетті талаптарымен немесе өзге міндетті тәртіптермен, өндірушінің өзімен орнатылады. Жарамдылық мерзімдері өтіп кеткен соң

тауар мақсаты бойынша пайдалануға жарамсыз деп саналады. Осымен бірге қызмет ету мерзімі деген түсінік қолданылады.

Шартпен гарантиялық, мерзімдер орындалуы мүмкін. Бұл мерзімдер тауарды әдеттегі немесе өзге мақсаты бойынша қолданымды мүмкін уақыт кезеңдерін белгілейді. Өзінің табиғаты бойынша олардың жоғарыда көрсетілген мерзімдермен ортақтығы бар, бірақ гарантиялық мерзімдер оларға толығынан тепе-тең болып келмейді.

Қазақстан Республикасының азаматтық заңнамасында гарантиялы мерзімдерге бұрынғы заңдардағы сияқты мән берілмейді. Азаматтық кодекстің 425 – бабына сәйкес, қазір гарантиялық мерзім шарттың өзімен анықталуы керек. Ал, егер де ол шартпен қарастырылмаса, онда Азаматтық кодекстің 430 – бабының 2-ші тармағына сәйкес, егер өзгеше заң актілерімен немесе шартпен бекітілмесе, тауар сатып алушыға ұсынылған күннен бастап екі жыл көлемінде ұсынылуы мүмкін. Тауар сатып алушының және сатушының құқықтары мен міндеттері. Қазіргі заманда сатып алушының мүддесін қорғайтын бірінші кезекте осы норма, ал шартпен белгіленген кепілдік мерзім емес.

Тауар сапасына кепілдік, егер шартта өзгеше көзделмесе, оның барлық құрамдас бөліктерінде де (жинақтаушы бұйымдарына) қолданылады. Егер шартта өзгеше көзделмесе, жинақтаушы бұйымға берілген кепілдік мерзімі негізгі бұйымға берілген кепілдік мерзімге тең болып есептеледі.

Сатушы тауарды қай кезде алса немесе ол тауар қай кезде шығарылса, соған қарамастан кепілдік мерзімі тауар сатып алушыға берілген кезден есептеле бастайды. Егер сатушыға байланысты болып келетін себептер бойынша сатып алушы тауарды пайдалану мүмкіншілігінен айырылса, онда мерзімі сатушы аталған себептерді жайғанға дейін өз ағымын бастамайды. Мысалы, сатушы шартқа сәйкес тауарды жинақтаған жоқ (айта кететін болсақ, сатып алу-сату қатынастарына бұл жағдайда мердігерлік туралы нормалар да қолданымды болып келеді). Тауар (жинақтаушы бұйым) ауыстырылғанда кепілдік мерзімі өз ағымын жаңадан бастайды.

Сондай-ақ, тауарды берген жағдайда, тауарды түр-түрімен, жинақтылығымен және жиынтығымен, үшінші тұлғалардың құқықтарынан тыс тауарды беру, тауарды салатын ыдыс және оны буып-түю сатушының міндеті болып табылады.

Тауарлардың түр-түрі бөлшектеп сатып алу-сату, тауар жеткізілімі, келісім шарт жасасу шарттарында көзделген (энергиямен жабдықтау шартында да теоретикалық көзқарастан оның қарастырылуы мүмкіншілігі туралы айтуға болады).

Тауардың түр-түрі дегеніміз (ассортимент) – бір түрлі тауардың жиынтығының ішіндегі белгілеріне және бір түрлі тауардың үлгісіне, мөлшеріне, сортына, түсіне, электр қуатының тиісті өлшемдеріне байланысты бөлінуі. Егер тұлға бір сатушыдан тұрмыстық химия затын және тағы бір электр құралын сатып алса, онда тауардың түр-түрі деген сөйлем қолданылмайды.

Тауардың түр-түріне қойылатын талаптарды күрделі затты беруге қатысты міндеттемеге қойлатын талаптардан ажырата білу керек.

Сатушы сатып алушыға жинақтылық немесе жиынтығы туралы талаптарына сәйкес тауар беруге міндетті. Жиынтықтылықтық дегеніміз -шартта көзделген немесе заттың функционалдық тағайындалуымен анықталатын барлық құрама бөліктердің затта болуы. Шартпен бұйымдардың стандарттық, және қосымша жиынтықтылығы көзделеді немесе жиынтықтылықтан кейбір жиынтықтаушы бөліктер алынып тасталады.

Шартта тауардың жиынтықтылығы белгіленбесе, сатушы сатып алушыға жиынтықтылығы іскерлік айналым әдет ғұрыптарымен немесе әдетте қойылатын өзге де талаптармен анықталатын тауар беруге міндетті.

Жиынтылықтың тауарлардың жиынтығын айыру қажет. Қазақстан Республикасын біріктіру Азаматтық кодексі 432 бабының мағынасына сәйкес жиынтық дегеніміз бірнеше сатып алу-сату шартының пәні кейбір кездерде күрделі болып келетінін анықтай аламыз. Осымен қатар біздің көзқарасымыз бойынша жиынтық Азаматтық кодекстің 121 бабымен анықталатын күрделі зат ұғымына тең болып келмейді. Заттардың жиынтығына қатысты біртұтас құқықтық қатынас пайда болады, одан сатушының тиісті міндеті өз көрінісін табады.

Заттардың жиынтығы болуы үшін (оған қатысты) талап қойылуы үшін анық айқындалған себептердің қажеті жоқ. тараптардың ішінен ниеттенуі жеткілікті болып келеді. Мысалы, альпинист тобы Эверестка шығуға қажетті, оны қамтамасыз ететін заттар сатып алады. Жиынтық талабы, ассортимент және сапа талаптарымен тығыз байланысты. Мысалы, экспедиция сатып

алатын жиынтыққа кіретін кейбір заттарға тау биігінде пайдалану жарамдығына, жоғары төзімділігіне, төмен температура тұрақтылығына талап қойылады.

Егер шартта өзгеше көзделмесе және ол міндеттеменің мәнінен туындамаса, сатушы сатып алушыға жиынтыққа енетін барлық тауарды бір мезгілде беруге міндетті.

Сатып алушы үшінші тұлғалардың құқықтары жүктелген тауарды қабылдауға келіскен жағдайды қоспағанда, сатушы үшінші тұлғалардың кез-келген құқықтарынан тыс тауарды сатып алушыға беруге міндетті (Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 413 бабының, 1-тармағы). Бұл норма «дәстүрлі» сатып алушы оларда меншік иесі болып келгісі келетін, шарттарға көбірек қолданымды. Ал мүліктік құқықтарды сату кезінде өз өзгешеліктері орын алады.

Кейбір жағдайларда аталған талап орындалымсыз болуы мүмкін. Мысалы, сатып алушы үлестік құқықта болған мүлікті сатып алады және оңашаланған үлеске өзіндік пайдалану, иелену, билік ету құқығын алады, алайда ортақ меншігінің тәртібіне байланысты, мүлік құрамына жүктемелер кіреді. Егер сатудың пәні мүліктік құқық болса, (сонымен қатар меншік құқығынан өзге заттық құқық) жүктемелер вариациясы сансыз болады. Айтылғанды қорытатын болсақ, шарт пәнінің ерекшеліктері кейбір ауыртпалықтарды болжауға мүмкіншілік беру керек дей аламыз. Уақыт өтісімен бұл сұрақ, соттық практика (тәжірибе) және азаматтық құқықтық жүйесі (доктрина) үшін маңызды мәселе болып табылар демекпіз.

Сатушының тағы да бір міндеті тауарды үшінші тұлғалардың талаптануынан да босатып беру. Осы міндет сатушы олар туралы білген жағдайларда ғана қолданылады. Болашақта талаптану заңды деп танылу керек, егер осы болмаса сатушы тауарды басқа тұлғалар талаптануынан босатып беру міндетін бұзбаған деп саналады.

Тауарды салатын ыдыс және оны буып-түю талаптарын сатып алу-сату шарттарының жалпы ережелеріне кірістіру біздің азаматтық заңдарда жаңа болып табылады. Өзінің сыртқы көзге түспейтініне қарамастан, олар сатып алу-сату өркениеттілік қатынасының қалыптасуына мүмкіндік туғызады. Егер сатып алу-сату шартты қандай түріне қатысты екендігі белгіленбесе, олар тауарды салатын ыдыс және буып-түю мен байланысты даулы жағдайларды шешуге мүмкіндік береді.

Егер шартта өзгеше көзделмесе және міндеттеменің мәнінен немесе тауарлардың сипатынан туындамаса, сатушы сатып алушыға тауарды ыдысқа салып және (немесе) буып-түйіп беруге міндетті.

Егер шартта ыдыс пен буып-түюге талаптар белгіленбесе, тауар ол үшін арналған әдетті ыдыспен, ыдысқа салынуы, буып-түйілуі керек. Бұлай болмағанда – сақтау мен тасымалдаудың әдеттегі жағдайларында осы типтес тауарлардың сақталуын қамтамасыз ететін әдіспен ыдысқа немесе тасымалдаудың қандай да ерекше жағдайларын аталып етсе, онда ыдыс және буып-түю оларға сәйкес келуі керек.

Сатушының құқықтарына зат қабылдануын және сатып алу бағасын төлеуді талап ету құқықтары жатады. Әр міндеттемеге сәйкес келетін қарсы құқық бар. Сатып алушының шартпен бекітілген міндеттемелері сатушының басқа да құқығы барын ескереді.

Сатып алушының құқықтары мен міндеттері: Сатып алушының негізгі міндеті тауарды қабылдап алу және ақысын төлеуі болып табылады. Сатып алушының тауарды қабылдауы, ол жағынан тауарды беру және алу үшін қажетті шараларды қамтиды. Бірінші кезекте сатып алушы тауарды қабылдап алу үшін алдын-ала жағдай жасауы қажет. Тауар тасымалдануға тиісті болса, сатып алушы жүкті тіреп жіберу үшін қажетті мәліметтерді сатушыға хабарлауға міндетті (егер тауарды сатушы жеткізетін болса). Ал, кейбір жағдайда сатып алушы тауарды өндірістен немесе сатушының қоймасынан алып кетуді ұйымдастыруы қажет. Бұл шара сатып алушы сатушының тауарды сақтайтын жерін білген кезде қолданылуы керек. Осы ереже халықаралық сауда саттықта кең қолданылады және Біріккен Ұлттар Ұйымының 1980 жылғы «Тауарды халықаралық сатып алу-сату шарттары туралы» Конвенциясының 31 бабы «б» тармағымен қарастырылған. Ол қазіргі жағдайда біздің кәсіпкерлердің ішкі қатынастарында да жиі қолданылып жүр. Сауда терминдерін талқылаудың халықаралық ережелерінде (Инкотермс) бекітілген іскерлік айналым әдет ғұрыптары осыған «E» байланысты EX тобын ұсынған, мысалы, works (зауытын), бұл ретте сатушы тауарды сатып алушыға өзінің қоймасынан табыс етеді. Егер:(F) жағдайлары қарастырылса (олардың қатарына FSA, FAS және FOB «жағдайлары кіреді) онда сатушы өнімді са-

тып алушы ұсынған тасымалдаушыға өзі әкеліп беруге міндетті.

Егер шарттағы тауарды беру жағдайлары оның жеткізіліп берілуін қарастырса, сатып алушы өз қоймасын жұмысқа дайындап қоюға, өнімді келісілген жерде күтуге міндетті. Бұдан басқа, сатып алушы өзіне ұсынылған тауарды уақытында қабылдап алуға, жүк тасымалдау көлігінен жүкті түсіруге, сатушының көлігін ұстамауға, өзінің тым баяу әрекеттерімен тауардың бұзылуына жол бермеуге міндетті. Сонымен қатар, ол өнімді тексеріп алуы, өнім құжатын қабылдауы және өнімді қабылдап алғаны жөнінде сатушыға куәлік беруі қажет.

Өнімді қабылдап алу шарттары заңнама бекіткен нормалармен анықталуы мүмкін. Мысалы, Қазақстан Республикасы Министрлер кабинетінің қаулысымен 1994 жылы 9 қарашада бекітілген өнімді саны мен сапасына қарай қабылдап алу нұсқауы. Ол тауар жеткізілімі жеке тасымалдау шарттарын орындау кезінде қолданылады, қабылдаудың ережелерін біз содан соң толығырақ қараймыз. Заңнамамен қатар қабылдау тәртібі тікелей шарттың өзімен де бекітілуі мүмкін. Ал егер де соған қатысты не заңнамалық, не шарттық, талаптар болмаса, сатушы тауарды беру және алу үшін әдетте керек болатын әрекеттерді жасауға тиіс.

Сатып алушы шартты бұзып затты қабылдамаса, сатушыға оның затты қабылдауын талап етуге, болмаса шартты орындаудан бас тартуына болады. Сатушы сатып алушының іс-әрекеті нәтижесінде болған шығынын Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 349 – бабы 2-тармағы, 350 – бабы бойынша өндіріп алуға құқылы.

Сатып алушы алынған өнім (тауар) үшін ақы төлеуге міндетті. Заттың бағасын анықтау ережелері ертерек қарастырылған. Тағы да (қосып) Қазақстан Республикасының «Антидемпингтік іс-шаралар туралы» 1999 жылдың 13 шілдеде шыққан Заңы бар екенін айту қажет. Демпингке қарсы шаралар заңда демпингтік тауардың импортына қолданылатын уақытша демпингке (менің айрықша көрсетуім) нысанындағы әкімшілік экономикалық, әсер етудің шараларының беріктігі болып қаралады. Шаралар ұқсас тауарларды шығаратын Отандық өндірушілерге келтірілген немесе келтіру қаупі болып тұрған зиянды жою үшін қолданылады (аталған заңның 1-бабы 3-тармақ). Шаралар (олардың арасында баға бойынша міндет-

темелер) қолданылғаны туралы уәкілді орган барлық мүдделі тұлғаларға хабарланады. Бағаға міндеттемені қабылдап сатушы оны бөлек сатып алу-сату шарттарында қарастырылған жағдайлар арқылы жүзеге асырады.

Баға төлеу бойынша міндетті одан әрі қарайық. Жоғарыда айтылғаннан түсінуге болатын нәрсе аталмыш міндеттің мазмұнына бағаны анықтау тәртібі тікелей әсер етеді. Олар көбінесе тұрақты болады, бірақ шаруашылық тәжірибеде өзгертілуге жол беретін бағалар да қолданылады.

Өз кезегінде соңғылар ығысытырылатын (жылжитын шартты тұрақты) және ағымды өзгеретін болып жіктеледі (ажыратылады).

Шартты тұрақты баға шартта бекітіледі және шартты орындау сәтіне тауарға қалыптасқан орта нарықтық, бағалардан елеулі ауытқыса (ерекшеленсе), онда ол қайта қаралуға жатады. Ағымды өзгеретін бағалар негізінен, ең алдымен дайындалуы ұзақ мерзімді тауарларға немесе тауарлардың дайындалған топтарына қолданылады. Мысалы, шикізатқа деген әлемдік баға тез өзгереді, жабдықтаушымен тұрақты байланыс болмайды, осының әсерінен шикізат әртүрлі жағдайда сатып алынады, ж.б. Нақты тауар үшін ақы төлеу міндетіне келейік. Ол өзі екіге бөлінеді.

Біріншіден, сатып алушы өз есебінен төлемді жүргізуі үшін дайындық әрекетін жасауы керек. Әдетте олардың қатарына сатып алушының есеп шотты, аккредитивті ашуы, шарт сомасына, чек беру кіреді. Қандай әрекеттер жасалатыны шарттың өзінің жағдайларымен, сол сияқты заңнама нормаларымен анықталады. Қазақстанда 1998 жылдың 29 шілдесінен «Ақша аудару және төлеу» туралы Қазақстан Республикасының Заңы Қазақстан Республикасының Халықтық банкісінің 25 сәуір 2000 жылы № 179 – қаулысымен бекітілген төлемақы құжатын пайдалану мен қолма-қол ақысыз есеп айырысу және Қазақстан Республикасының 1998 жылғы 5 желтоқсандағы № 266 – қаулысымен бекітілген. Ережесі және т.б. нормативтік актілер бар.

Екіншіден, сатып алушы ақшаны төлеуі керек. Төлемақыны төлеу қолма-қол ақшамен, есеп айырысу немесе оларды пайдаланусыз (ҚР) заңының 21 бабы, 4-тармақ есеп айырысу жолымен де жүзеге асады. Егер шарт және заң актілері бағаны белгіленген мерзімде төлеу міндетін қарастырмаса, онда

сатып алушы тауарды алған соң немесе тауарды билеу құжаттарын алған соң төлемақыны дереу (кейінге қалдырмай төлеу керек). Шарт пен тауар бағасын алдын-ала төлеу қарастырылуы мүмкін. Бұл жағдайда ол сатушыдан тауарды қабылдаған кезге дейін белгіленген мерзімде бағасы толық немесе жартылай төлеу қажет. Егер мерзім шартта көрсетілмесе, ақы тауар бергенге дейін ақылға сиымды мерзім ішінде төленуі керек.

Егер тауар үшін төлеу міндеттемесін орындау мерзімі несие берушінің еркіне байланысты болса Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 277 – бабы бойынша сатып алушы 7 күн мерзім (жеңілдік мерзімі) ішінде несие берушінің талабын орындауы керек. Тауарды несиеге алу шартпен бекітілуі керек, ал бұл туралы арнайы белгіленген жағдай болмаса, онда сатып алушы тауар бағасын толық төлеуі қажет. Тауарды кредитке сату шарты бойынша сатып алушы бағаны тауар берілгеннен кейін белгіленген мерзімде төлеуге міндетті. Төлеу мерзімі кредитке сату шартымен тікелей қарастырылмаса, онда төлем ақылға сыйымды уақытта (мерзімде) болуы керек. Сол сияқты төлемді жасау мерзімі несие берушінің (сатушының) төлеу туралы сұрау мерзімне қарай анықталуы мүмкін.

Тауарды кредитке сату шартының бөлек түрі – төлемді болып төлеуді қарастыратын шарт. Тауарды кредитке сатудың базалық шарттынан айырмашылығы, оның мазмұнында зат бағасы, төлемдердің тәртібі мөлшері, мерзімі айқын көрсетіледі. Егер сатып алушы шартпен бекітілген мерзім ішінде шарттан бас тартуға және сатылған мүлікті қайтарып алуға құқылы.

Ресей Федерациясының азаматтық заңнамасында сияқты (РФ АК 483 бабы) сияқты Қазақстан Республикасының азаматтық заңнамасында (ҚР АК 436 – бап) алғаш рет сатып алушының сатушыға оның шартты бұзғаны туралы хабарлау міндеті қарастырылды. Осы талап шарт бойынша сатушының және сатып алушының мүдделерінің теңдігін қамтамасыз етеді, сатып алушыға шаруашылық ескерімділік (қамқоршылық) және шарттық тәртіпті сақтау бойынша міндеттерді жүктейді.

Сатып алушы сатушыға шарттың тауар саны, сапасы, жиынтықтылығы, және басқа көрсеткіштеріне қатысты талаптары бұзылғаны туралы шарттың өзінде бекітілген немесе заңнама нормаларында қарастырылған мерзімде хабарлауға міндетті. Мысалы сатып алушы тауарды қабылдап алғаннан кейін 15 күн мерзім ішінде оның түр-түріне қатысты талаптар бұзылғанын

айтып хабарлауы қажет. Егер ол осыны жасамаса, онда тауар үшін сатушымен келісілген баға бойынша ақыны төлеуі тиіс. Сатып алушы сатушыға бұзушылықтар туралы әрқашан (барлық жағдайларда) хабарлауы қажет. Бұл жасалмаса болашақта сатып алушының талаптары құқыққа негізделген болса да, олар қанағаттандырылмауы мүмкін. Талаптарға толығынан немесе ішінарада қанағаттандыру сатушының еркіне тәуелді болады. Айтылғанға негізделіп, біз жұмыстың бұл белгісінде осы өте орынды болып келмейтініне қарамастан, сатып алушының міндеті сатушының кінәсін бағалауға тәжірибелік әсерін тигізетінін көрсете аламыз. Қазіргі азаматтық сатып алу-сату шартында сатушының немесе сатып алушының тауарды сақтандыру міндеті қарастырылуы мүмкін. Сақтандырылуға тек тауардың кездейсоқ жойылуының білінуінің қауіпі ғана жатпайды. Тауарды сақтандыруға міндетті тарап сақтандыруды шарт талаптарына сәйкес жүргізбесе, екінші тарап тауарды сақтандыруға құқылы және міндетті тараптан шығындарын өндіріп алуға құқылы. Соны қаламаса құқықта кінә сыртқы көрінісінің тапқан іс-әрекеттері арқылы анықталды. Сатып алушы тауардың өзіне берген талап етуге құқылы. Сатушының тауардың саны, сапасы, түр-түрі жиынтықтылығы ыдысына байланысты әрбір сегментарлы міндетіне сатып алушының сәйкес құқығы бар. Азаматтық кодекстің ережелері сатып алушының сәйкес құқығы бар. Азаматтық кодекстің ережелері сатып алушыға сапасыз зат берілген жағдайда оның құқығын қорғайды. Егер сатушы заттың кемшілігін алдын-ала ескертпеген жағдайда, сатып алушы мынандай талап қоюға құқылы:

1. сатып алу бағасын тибеті мөлшерде кеміту туралы;
2. қисынды мерзімде тауардың кемшіліктерін тегін жою жөнінде;
3. тауар кемшіліктерін жоюға жұмсалған өз шығындарын өтеу туралы;
4. тиісті сапасы жоқ тауарды шартқа сәйкес келетін тауармен салыстыру туралы;
5. шартты орындаудан бас тартуға және тауар үшін ақша сомасын қайтару туралы талап қоя алады.

Сатып алушының оған жиынтықталмаған тауар берілген реттегі (жағдайдағы) құқықтары АҚ 433 бабы мен қарастырылған. Олар сатып алушының тауар сапасыз болып шыққан жағдайдағы құқықтарына ұқсас (жақын).

Негізінен, сатып алушыға шарттың бұзылуына қатысты әрбір жағдайда белгілі құқықтар беріледі. Солардың араларында тауар жөніндегі қандай да болсын өзге талаптарды бұзу болып келеді. Сатып алушы тауардың саны жетіспейтініне, оның түр-түрі бұзылғанына байланысты жеке басқа жағдайларда белгілі (тибеті) құқықтарын жүзеге асыра алады.

Көбінесе сатып алушының көрсетілгендей құқықтарының жүзеге асыру белгілі бір бөлігінде азаматтық құқықтық жауапкершілікті жүзеге асыру болып келеді. Міндеттемені (сатып алу-сатудан туындайтын міндеттемелерді) орындамау немесе тиісті орындамау үшін туындайтын жауапкершілікті біз кешірек қосымша талдаймыз.

Сатып алу-сату шартты тараптарының мойнында тауардың кездейсоқ жойылуының немесе бүлінуінің тәуекелі (қаупі) белгілі дәрежеде болып Қазақстан Республикасы, Ресей Федерациясы және басқа да бірқатар мемлекеттердің азаматтық құқығында тәуекелшілдіктің (тәуекелдің) шарт тараптары араларында бөлінуі Рим құқығында көрсетілген ережеден ауытқу болып табылады. Онда тауардың ақысы төленіп зат берілгеннен кейін меншік құқығы ауысады деп есептелінетін. Шарты толық, аяқталғанда, яғни тауардың атауы бағасы және сапасы сөзсіз анықталғанда өзге тарапқа көшеді.

Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 411 – бабына сәйкес, егер сатып алу-сату шарттымен өзгешелік қарастырылмаса, онда сатып алушыға тауардың кездейсоқ жойылуының бүлінуінің тәуекелі (қаупі) сатушы заң актілеріне, шартқа сәйкес өзінің тауарды сатып алушыға беру міндетін атқарған болып есептелінетін сәттен өтеді (ауысады).

АК 410- бабы сатушының затты беру бойынша міндетін орындауының сәтін анықтау тәртібін бекітеді. Жалпылама – олар меншік иесі тәуекелінің ауысуын анықтайтын тәртіптерге сәйкес болып келеді. Мүліктің кездейсоқ жойылуының немесе бүлінуінің қаупі мүлікті шарт бойынша иеленушіге оған меншік құқығы ауысуымен бірге ауысады. Осыған байланысты 410 бап АК 238 бабы 1 – тармағын толықтыру болып келеді.

Сатып алу-сату шарттымен өзгеше қарастырылмаса сатушының тауарды сатып алушыға беру міндеті мынандай әрекеттер жасалса орындалды деп саналады:

1. Шартпен сатушының тауарды жеткізу міндеті қарастырылса, тауар сатып алушыға немесе ол көрсеткен тұлғаға табыс етілген соң.

2. Егер тауар сатып алушыға немесе көрсетілген тұлғаға тауар орналасқан жерде берілуі керек болса, онда тауар сол жерде сатып алушының қарамағына берілгесін.

Тауар сатып алушының қарамағына берілуі үшін ол тиісті (келісілген) жерде берілу үшін дайындалу керек және сатып алушыға тауар шартқа сәйкес берілуге дайын екені туралы хабарлануы керек.

Тауар шарт мақсатында анықталуы үшін оған белгі соғылып, бөлек қоймада орналастырылып және өзге тәсілдермен оқшауланбаса тауар беруге дайын болып есептелмейді.

Сатушының аталғандай міндеттері болмаса, шартпен өзгешелік қарастырылмаса оның міндеті тауар сатып алушыға жеткізілуі үшін тасымалдаушыға немесе байланыс ұйымына тапсырылығасын орындалған болып есептеледі.

Шартты жасасқан кезде сатушы тауардың жойылғаны немесе бүлінгені туралы сатушыға хабарламаса, онда тәуекелдің сатып алушыға тауар бірінші тасымалдаушыға тапсырылған сәттен бастап ауысуы туралы жағдай жарамсыз деп танылуы мүмкін. Жарамсыздықты сот сатып алушының арызы бойынша таниды.

Айтылғандай сатушы өзінің немқұрайлығы үшін де жауапты болады. Мысалы, тауарды сатып алушыға жөнелту алдында сатушының қоймасында ұзақ мерзім бойынша тауардың сақтығын қамтамасыз ету үшін қажетті жағдайлар болмады. Сондықтан жөнелтілген тауар жарамсыз болып келетінін болжау негізді еді, бірақ сатушы зиянды салаларды жою үшін өзіне байланысты шараларды қолданбайды.

Кейбір жағдайларда шарт тараптары араларында тәуекел үлесінің бастапқы (негізгі) ережелерінен ауытқу орын алуы мүмкін. Бұл шартта мүліктің кездейсоқ жойылуының немесе бүлінуінің қауіпі сатып алушы тарапына оған меншік құқығы өткенге дейін өтетіні қарастырылса орын алады. Өз кезегінде мұндай шешім шарттың, тараптары бір-біріне қатысты тең болып келгенде орынды (сатушыда және сатып алушыда бірдей кәсіпкерлер немесе кәсіпкерлер емес т.б.). Тараптар меншік құқығы сатып алушыға тауар оған берілгенге дейін көшетінін қарастыра алады және бұл да оған тауардың кездейсоқ бүлінуінің немесе жойылуының қауіпі (тәуекелі) ауысуының сәтіне әсер етеді.

Сатып алушыға артықшылық (жеңілдік) беретін тәуекелдің ауысуы туралы шарт жағдайлары болуы мүмкін. Айтатын бол-

сақ, тауар сатып алушыға темір жол көлігімен тиеліп жіберілді делік, бірақ шартта тәуекелдің сатып алушыға ауысуы оның тауарды іс жүзінде алу сәтімен белгіленген.

Сатылатын тауарлар олар ретінде нотариат куәландырудың немесе мемлекеттік тіркеуді талап ететін шарттарды рәсімдеуді талап етсе, тауарға меншік құқығы пайда болуы шартты нотариат куәландыруымен немесе мемлекеттік тіркеумен анықталады (ҚР АҚ 238 бабы 2 тармақ). Осымен бірге сатып алушыға тәуекелде ауысады.

Тауар жолда болу кезінде ол қайта сатылса, шартпен немесе іскерлік айналым әдет-ғұрыптармен өзгешелік қарастырылмаса, сол тауарға қатысты кездейсоқ жойылу әлде кездейсоқ бүліну қаупі (тәуекелі) сатып алушыға сатып алу-сату шарты жасалған сәттен өтеді.

13. САТЫП АЛУ-САТЫ ШАРТТЫНЫҢ ТҮРЛЕРІ

13.1. Бөлшектеп сатып алу-сату шартты

Сатып алу-сату шарттының бір түрі – бөлшектеп сатып алу-сату.

Бөлшектеп сатып алу-сату шарты қарапайым өмірде көп кездесетін шарттың бірі.

Басқа сатып алу-сату шарттынан айыру үшін бұл шарт келесі белгілерге ие:

сатушы-кәсіпкер (тауарды кәсіпкерлік қызметтің негізінде сатады).

тауарды бөлшектеп сату, яғни тұтынушыға тауарды тікелей сату, бір мөлшерде.

3) Жария сипаты – шарт кез келген тұлғамен жасалады. Жақтары сатушы және сатып алушы.

Сатушы – кәсіпкер. Сатып алушы – азамат немесе коммерциялық емес заңды тұлға. Бөлшектеп сатып алу-сату шарттының мақсаты және ерекшелігі тауардың кәсіпкерлік қызметпен байланысты емес мақсатта пайдалануында.

Бөлшектеп сатып алу-сату шартты әр түрлі нысанда бекітілуі мүмкін. Бірақ көбіне қолданылатын нысаны – ауызша. Өйткені шарт жасасқан кезде орындалады.

Кейбір тауарларға байланысты заң ерекше ережелер қарастырған. Мысалы, автокөлікті сатып алу-сату кезінде ерекше нысандағы есеп-анықтамасы толтырылады, ал ішімдік, темекі сатып алу үшін белгілі жасқа толуы керек.

Сатып алу-сату шарттының бекітуінің ерекшелігі бар. Егер жақтар шарттың объектісі бағасы бойынша келісімге келсе, шарт жасасқан болып есептеледі.

Оферент яғни ұсыныс беруші сатушы болады, ал офертаның өзі жария. Жария офертасымен қатар сатушы жеке офертада жасай алады. Мысалы «Zerter» тағы да басқа фирмалардың агенттері сияқты өнімдерін таратады. Сатып алушы жағынан оферта болу жағдайлары шетел және тағы басқа фирмалардың агенттері сияқты өнімдерін таратады. Сатып алушы жағынан оферта болу жағдайлары шектелген. Олай болуы мүмкін, егер сатып алушы бір тауарды алуға қызығушылық танытса.

Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 447 бабы (1, 44) бойынша жария офертасы дегеніміз сатушының

белгісіз тұлғаларға бөлшектеп сатып алу-сату шарттын жасасу жөніндегі үндеуі.

Сатушы өзінің жария түрде көрсетіп тұруға, олардың үлгілерін көрсетуге немесе сатылып жатқан тауарлар жөніндегі мәлімет беруге тиіс.

Кәсіпорындардың сөрелерінде тек сатылатын заттардың үлгілері қойылу керек. Олар сапасын тексерген соң сатып алушының талабы бойынша сатылады.

Әрбір тауардың үлгісі бағасы бар ярлықпен нысандалады. Онда тауардың аты -жөні, мөлшері көрсетіледі. Қажеттілігі және тауар түсімділігі бойынша сөрелер жаңартылып тұрады.

Бөлшектеп сатып алу-сату шарттының нысаны бөлшектеп ауызша, бірақ жазбаша түрде жасалуы мүмкін. Мысалы, келешекте затты сатып алуы, автокөлік сатып алу шартты.

Бөлшектеп сатып алу-сату шартты сатушымен сатып алушыға касса чегін немесе тауар тегін берген соң жасалған болып есептеледі.

Тұтынушылардың құқығын қорғау туралы заң төмендегілерді реттейді:

Тұтынушылардың тауар туралы аппарат алуы кезіндегі қарым-қатынасты, сапаға сәйкес келетін тауар ауыстырып алуды, тұтынушылардың оларға сапасы тиісті болып келмейтін тауар сатылғанына, жұмыстар орындау, сапасы тиісті болып келмейтін тауар сатылғанына, жұмыстар орындау, қызмет көрсету туралы шарттардың бұзылуына байланысты құқықтары, тұтынушылар өздерінің өмірімен денсаулыққа құқықтарын асырғанына байланысты қатынастарды. Жоғарыда аталғандар мен оның элементтері бөлшек сатып алу-сату шарттарындағы тараптар қарым-қатынастары ерекшелігін түйінін құрайды. Шарт бойынша, сатушы болып тек қана кәсіпкер тауарларды сататын ұйым немесе азамат келе алады. Жеке де, бөлшек сауда лицензияланатын жағдайларды қоспағанда, бұған қатысты аса шектеулер жоқ. Яғни, жалпы тәртіп бойынша бөлшек сауда лицензиясыз жүзеге асырылады. Бөлшек сауданы лицензиялау бөлек заң актілерімен қарастырылады. Мысалы, сырадан басқа алкогольдік өнімді лицензиясыз сақтауға болмайды, осы талап шетел валютасына сауда жасауға, шетел валютасын сатуға, қару жарак т.б. тарайды.

Сатып алушы, әдетте жеке тұлға болып келеді. Заңды тұлғалар тауарды бөлшек сауда кәсіпкерлік қызмет үшін емес,

өзге мақсатта пайдалану үшін сатып алады. Сонымен заңды тұлға осы сияқты келісімшарт қатынасына ұжымның әлеуметтік мәселелерін шешу, жұмысшылардың дұрыс демалысын ұйымдастыру, олардың тұрмыстық-материалдық жағдайын қамтамасыз ету үшін кіріседі. Айналымда шектелген тауарларды сатып алушының сол затты алуға арнайы рұқсат қағазы болуы қажет.

Бөлшектап сатып алу-сату шарттының нысанасы айналымнан айналып тасталмаған кез-келген заттар болуы мүмкін. Олардың қатарына жеке сипаттарымен де тектік сипаттарымен де анықталатын заттар жатады. Бір ғана тауар бөлшек сатып-алу сатудың да тауар жеткізілімі шарттының да нысанасы бола алады (егер мысалы, жеңіл автокөлік өз мұқтажында көлік барымын сатып алса). Егер автомобиль сатушы жеке тұлға болса, онда бұл Азаматтық кодекстің жалпы нормаларымен реттелетін қарапайым сатып алу-сату шартты болып келеді. Қолда бар затты сатумен қатар келешекте пайда болатын заттар да сатылуы мүмкін. Келешекте пайда болатын заттар каталогтарға енгізілуі, ал өздері болса өндірісте әлі де шығарылмауы мүмкін. Бөлшек сауда болашақ (келешектеп) заттар сатылатыны тұтынушының жағдайын ешқалай нашарлатпауы, оған тәуекелдерді жүктемеуі керек.

Бұл шартты сипаттайтын ерекшелік – шарт шынайы орындалғанға дейін барлық тәуекелдер сатушы мойнында болып келеді.

Бөлшектеп салып алу-сату шарттының мазмұны. Сатушының бөлшектеп сатып алу-сату шарттарында бірнеше ерекше міндеттері бар. Бөлшек сатып алу-сату шарттын жасамақ алдында сатушы сатып алушыға тауар туралы қажетті және сенімді ақпарат беруі керек.

Кәсіпқой ретінде сатушы сатып алушыға беретін ақпарат мазмұнын өзі айқындайды. Дегенмен, ақпарат өзіне міндетті кезендерді енгізу қажет: олар, баға жөніндегі сенімді және қажетті хабар; алушының қызықтырған өнім тұралы тұтынушылық қасиеті жайлы мәлімет, затты тұтыну жайлы ережі, оны сақтау және қауіпсіз пайдаға асыру тәртібі. Ал азық-түлік өнімдеріне қатысты өнімнің құрамы, қуаттылығы, денсаулыққа зиянды заттар құрамы және сақталу мерзімі туралы ақпарат беруге тиіс. Бұл ақпарат тұтынушыға тек ауызша түрде жеткізілмейді, сонымен қатар өнімнің техникалық құжаттамасында

көрсетіледі, тауарда өнімнің дайындалған және сатылған мерзімі, өзге де белгілері болуы керек. Олар тауарға сауданың бір немесе өзге саласында қолданылатын тәсілдермен соғылады.

Азық-түлік тауарлары, дәрі-дәрмек, косметика бұйымдарына (уақыт өте келе бұзылатын өнімдер) пайдалануға берілген мерзімі, пайдаланудан шығатын уақытты көрсетілуге міндетті. Кейбір тауарлар өзінің тұтынушылық қасиетін мерзімінен ерте жоғалтып алады. Сатып алушыға бұл жағдай да ескертілуі қажет, ал тауар уақытынан ерте бұзылған кезде оны сатуға шығаруды тоқтату керек. Сатып алушы шартта отырғанға дейін тауарды көруге, оның қасиетін көзінше тексеріп алуға құқылы. Сатушы сатуға шығарған бұйымның сатып алушының өзі мен жанұя мүшелерінің өмірі мен денсаулығына зиян келтірмеуге міндетті. Осыған сәйкес, тұтынушы өнімнің көрсетілген мерзім ішінде қауіпсіздігін талап етуге құқылы. Өнімнің адам өмірі мен денсаулығына, қоршаған ортаға қауіпсіздігіне қатысты талаптар міндетті болып келеді және мемлекеттік стандартқа сай анықталады. Мұндай өнім міндетті түрде сертификатталады, ал өнімде оның стандарттар талаптарына сәйкес келетінің растайтын белгісі болмаса өнімді сатуға және пайдалануға тиым салынады. Егер өнімді қауіпсіз пайдалану және оны сақтау мен тасымалдау үшін арнайы ережелер сақталу керек болса, өнімді өндіруші сол ережелерді өндеуі керек, ал сатушы оларды тұтынушының есіне салуы қажет. Өнімді тарату және өндіріс орындарында қауіпсіздік ережелерін сақтауды бақылау арнайы мемлекеттік органдарға (өнімді стандарттау және сертификациялау, санитарлық және эпидемиологиялық қызмет және т.б.) тұтынушылар құқығын қорғау қоғамдарына жүктеледі. «Тауар этикеткаларында тауар туралы мемлекеттік және орыс тілінде ақпарат талап ету» туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 1999 жылғы 3-і тамызды № 1 274 – шешімі қабылданды. Мұның мақсаты -тұтынушылардың сатып алатын өнімнің адам денсаулығына зиянсыздығын анықтау туралы мәлімет беру. Бұған 2000 жылғы 11 қаңтарында Қазақстан Республикасы Үкіметінің № 44 – қаулысымен өзгеріс енгізілді. Барлық азық-түлік өнімдері, бояулар мен лактар, шампунь, тіс жуатын ұнтақтар мен пасталарға екі тілде де тауардың тұтыну қасиеті, коспасы тауар құрамының консерванттары мен бояулары, пайдалану мерзімі, өндіруші туралы деректер берілуі қажет. Мұндай түсініктемелер мен

нұсқаулар мұздатқыштарға, кір жуатын машиналарға, шаңсорғыштарға, теледидарға, ойыншықтарға берілуі қажет. Бөлшектеп сатып алу-сату шарты сатушының тауарды жеткізіп беру міндетін қарастыруы мүмкін. Азаматтық заңға сәйкес бұл екі жағдайда жүзеге асады. *Біріншіден*, бөлшек сатып алу-сату шартты үлгілер жүйесінде жүзеге асса, яғни сатып алушының тауардың үлгісімен танысуы (тауардың суреттемесі мен каталогы) арқылы жасалса. Егер заң актілері мен немесе шартпен басқа жағдай (талал) қарастырылмаса, сатушы тауарды шартта көрсетілген мекен-жайға мысалы азаматтық жұмыс орнына жеткізіп берсе, келісім шарт орындалған болып есептеледі. Тауарды беру оны шартпен анықталмаса, онда тауар азаматтың тұрғылықты жеріне немесе заңды тұлғаның тұрған жеріне (орналасқан жеріне) жеткізген соң тауар берілген болып есептеледі. Осы міндетті орындау мерзімі қисынды қажетті уақыт кезеңімен анықталады. *Екіншіден*, бөлшектеп сатып алу-сату шартты арнайы тауарды сатып алушыға жеткізіп беру талабымен (жағдайымен) жасалуы мүмкін. Осындай шарт жасалса сатушының және сатып алушының араларында жеткізу мерзімі туралы, сол сияқты сатып алушы сонда қабылдауды жүзеге асырғысы келетін қандай да болсын жер көрсетіледі. Өзгешелік заң актілерімен әлде шартпен қарастырылмаса, болмаса міндеттеме мәнісінен туындамаса сатушы тауарды сатып алушыға бергеннен кейін, ол жоқ болса квитанцияны немесе шарт жасалғанын растайтын өзге тұлғаға бергеннен кейін, шарт орындалған болып есептеледі қазіргі уақытта оларды жасаған кезде ешқандай құжат толтырылмайтын, тауарды жеткізіп беру міндетін қарастыратын бөлшектеп сатып алу-сату шарттары кең тарады. Мысалы, телефон арқылы дайын тағамдарға, өзге тауарларға тапсырыс беріледі.

Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексінің 451-бабымен бөлшектеп сатып алу-сату шартының автоматтарды пайдалана отырып тауар сияқты бөлек түрі реттеледі. Автоматтарды пайдаланып тауарды сату негізінен сатушының міндеттерін өзгертпейді. Автоматты жүйемен сауда жасау кезінде автомат иесім (меншік иесі болу шарт емес) сатып алушыға тауар туралы ақпарат беруі керек (аты, саны, әр бірліктің бағасы т.б.)- Сонымен қатар тауар сатушы туралы ақпарат та автоматты жүйеге енгізілуі қажет, оған сатушының атауы (фиомалық атауы), орналасқан жері, оның жұмыс кестесі туралы де-

ректер жатады. Сол сияқты тауарды алуы үшін сатып алушы жасауы керек әрекеттер тізіліп аталады. Ақпарат автоматқа енгізуден өзге жолмен де берлуі мүмкін. Сатып алушының тауарды алу үшін жасалған әрекеттері аяқталғаннан кейін шарт жасалды деп есептелінеді.

Егер сатып алушыға ақысы төленген тауар берілмесе сатушы тауардың сатып алушыға дереу берілуі немесе тауар үшін төленген ақшалай соманың толық қайтарылуын қамтамасыз етуге міндетті.

Сатып алушының құқығы мен міндеттері. Сатып алушы сатып алынған тауардың ақысын төлеуге міндетті. Шартқа отыру кезі мен ақы төлеу кезі сәйкес келген жағдайда алушының жалғыз міндеті затты қабылдап алу.

Бөлшектеп сатып алу-сату шарты бойынша, сатып алушы затты қабылдағанда, оның берілген тауардың сапасын тексеру мен оның жедел түрде жіберілген кемшіліктері туралы хабарлау емес, затты факты қабылдау бойынша әрекеттері (затты қолма қол алу, накладнойға қол қою ж.б.) маңызды болып келеді. Сатушы бөлшектеп сатып алу-сату шарты бойынша тауардың сапасы үшін сөзсіз жауап береді.

Тараптар сатып алушы тауарды белгілі уақытта қабылдап алатының қарастыратын шартты жасай алады, сол мерзім, ішінде тауар өзге сатып алушыға сатылуы мүмкін. Егер шартпен өзгеше қарастырылмаса белгіленген мерзімде сатып алушының тауарды қабылдамауы, әлде тауарды қабылдау үшін қажетті өзге әрекеттерді жасамауы сатып алушының шарттан бас тартуы болып бағалануы мүмкін. Тауарды белгіленген мерзімде беруді қамтамасыз еткен сатушының қосымша шығындары тауар бағасына қосылады.

Бөлшектеп сатып алу-сату шарттары тауар ақысы алдын ала төлену міндеті бекітіліп тауар кредитке, не ақысы бөлініп төленетін болып сатыла алады. Бұл жағдайда сатып алушы ақы төлеу мерзімін сақтауға міндетті. Бірақ сатып алушы тауар ақысын алдын ала төлемесе, бұл оның шарттан бас тартқаны болып қана есептелінеді, яғни бөлшектеп сатып алу-сату шарттары бойынша сатып алушыға негізінен шарттың бір жақты бас тарту беріледі.

Егер тауар кредитке, оның ішінде тауар ақысын бөліп-бөліп төлеу қарастырылып сатылса, онда Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 353-бабы бойынша сатып алушы

мерзімі өтіп кеткен соманы төлемегені үшін салынатын айыппұл төлемейді.

Сатып алушының алынған сапасы тиісті болып келетін тауарды айырбастап алу құқығы бар. Яғни тауар тек көріктілік жағынан оны қанағаттандырмаса, оның тек түсі, дизайны т.б. ұнамаса, сатып алушының тауарды айырбастап алуға құқығы бар. Тауар қолданыста болмаса, буып-түюі сақталса, тауар белгілі сатушыдан алынғанын растайтын чек немесе өзге айғақ болса ғана жүргізіледі. Айырбас 14 күн ішінде жүргізілуі тиіс. Айырбасқа жатпайтын тауар түрлері заңмен бекітіледі.

Айырбасқа алтын, платин, күмістен жасалған бұйымдар, төсекқап, ішкіімдер, шұлықтар, парфюмерия және косметикалық бұйымдар қатпайды. Қолданыста болған делдалдық сауда дүкендерінен алынған заттар айырбасқа жатпайды. Бұларды қатарына делдалдық дүкендер алынған, бірақ қолдануда болмаған, комиссияға қабылдаған кезде анықталмаған кезге білінбейтін кемістіктері бар заттар жатпайды, бірақ олар сатып алынғаннан 2 күн аспай айырбасталуы қажет. Алтын корпусты сағаттың тек ішкі-механизмі ғана айырбасталады. Сатып алушы сатушы да қажетті тауар болмаған жағдайда оған тауарды қайтарып төлеген ақшасын алады. Сонымен қатар ол ақша орнына осындай тауар қайта түскенде тауар алуға құқығы бар. Бөлшектеп сатып алу-сату шарты.

Бөлшектеп сатып алу-сату шарттары тауар ақысы алдын ала төлену міндеті бекітіліп тауар кредитке, не ақысы бөлініп төленетін болып сатыла алады. Бұл жағдайда сатып алушы ақы төлеу мерзімін сақтауға міндетті. Бірақ сатып алушы тауар ақысын алдын ала төлемесе, бұл оның шарттан бас тартқаны болып қана есептелінеді, яғни бөлшектеп сатып алу – сату шарттары бойынша сатып алушыға негізінен шарттың бір жақты бас тарту құқығы беріледі.

Егер тауар кредитке, оның ішінде тауар ақысын бөліп-бөліп төлеу, қарастырылып сатылса, онда Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 353-бабы бойынша сатып алушы мерзімі өтіп кеткен соманы төлемегені үшін салынатын айыппұл төлемейді.

Сатып алушының алынған сапасы тиісті болып келетін тауарды айырбастап алу құқығы бар. Яғни тауар тек көріктілік жағынан оны қанағаттандырмаса, оның тек түсі, дизайны т.б. ұнамаса, сатып алушының тауарды айырбастап алуға құ-

қы бар. Тауар қолданыста болмаса, буып-түюі сақталса, тауар белгілі сатушыдан алынғанын растайтын чек немесе өзге айғақ болса ғана жүргізіледі. Айырбас 14 күн ішінде жүргізілуі тиіс. Айырбасқа жатпайтын тауар түрлері заңмен бекітіледі.

Айырбасқа алтын, платин, күмістен жасалған бұйымдар, төсекқап, ішкіімдер, шұлықтар, парфюмерия және косметикалық бұйымдар жатпайды. Қолданыста болған делдалдық сауда дүкендерінен алынған заттар айырбасқа жатпайды. Бұлардың қатарына делдалдық дүкендер алынған, бірақ қолдануда болмаған, комиссияға қабылдаған кезде анықталмаған кезде білінбейтін кемістіктері бар заттар жатпайды, бірақ олар сатып алынғаннан 2 күн аспай айырбасталуы қажет. Алтын корпус-ты сағаттың тек ішкі-механизмы ғана айырбасталады. Сатып алушы сатушы да қажетті тауар болмаған жағдайда оған тауарды қайтарып төлеген ақшасын алады. Сонымен қатар ол ақша орнына осындай тауар қайта түскенде тауар алуға құқығы бар. Бөлшектеп сатып алу-сату шарты бойынша сатып алушының тағы бір құқығы сұрапталып алынған тауарларды ақша төленгенге дейін касса маңайында қалдыру (бақылауда). Сол сияқты сатушымен келісе тұрып сатып алушы олар үшін ақы төленген (сатап алынған) тауарларды сақтауда қалдыра алады.

13.2. Тауар жеткізілімі шарты

Қазақстан Республикасының азаматтық кодексінің 458 бап бойынша кәсіпкер болып табылатын сатушы (тауар беруші) сатып алушыға өзі өндіретін немесе сатып алатын тауарларды кәсіпкерлік қызметке немесе және сол сияқты өзге де пайдалануға байланысты емес өзге мақсаттарға пайдалану үшін кесілген мерзімде немесе мерзімдерде беруге міндеттенеді.

Өнім жеткізілімі шартты бір ерекшелігі одан туындайтын құқықтық қатынас созылмалы. Сондықтан бұл шартты орындау кезінде тараптар көп мерзімді уақытта шаруашылық қызмет жасайды. Мысалы, тауар жібереді, тауарды қабылдайды, басқа да ұйымдастыру шараларын орындайды.

Тауар жеткізілімі шартының қайнар көздеріне Азаматтық кодексінің нормалары 19.06. 1992 жылғы қабылдаған өнім жеткізу туралы ережесі [10] жатады. Егер тауар мемлекеттік қажеттілік бойынша жеткізілсе Қазақстан республикасының

2002 жылғы 16 мамырдағы «Мемлекеттік сатып алу туралы» заңымен реттеледі.

Тауар жеткізілімі шартының бекітуін өз ерекшеліктері бар. Шарт жобасын алған тарап 20 күннің ішінде оны қарап қарап, бір экsemплярын басқа тарапқа қайтарып беруге тиіс. Егер келіспеушіліктер туындаса, шарт жасасуға ұсыныс берген және басқа реттеу жөнінде ұсыныс берген жақ 30 күннің ішінде оны қарауға міндетті немесе жазбаша түрде шарт жасаудан бас тартқанын білдіреді.

Тауар жеткізілімі шарты жазбаша түрде жасалады. Шартты бекіту, өзгерту, тоқтату немесе мерзімін ұзарту екі жақтың келісімімен, қолымен бекітіледі немесе хат, телеграмма, факс алмасуымен жасалады.

Тауар жеткізілімі шартты шарттың пәнімен мөлшерінен басқа жеткізіліп отырған өнімнің түр-түрін, бағасын, сапасын анықтауға тиіс. Жоқ болса тараптың біреуінің өтініші бойынша шарт жасалмаған болып есептеледі. Бұл талаптардың бәрі міндетті болып табылады.

Қосымша талапқа шарттың мерзімі, есеп айырысу тәртібі т.б. жатады. Тауар жеткізілімі шарты бойынша басқа да қосымша талаптар көзделуі мүмкін.

Тауар жеткізілімі шартты кез келген мерзімге жасалуы мүмкін: Ай, квартал. Егер шартта оның іс-әрекет мерзімі белгіленбесе, шарт бір жылға бекітілген болып есептеледі. Бір жылдан артық мерзімге бекітілген шарт көп мерзімді болып табылады.

Екі жыл бойы және одан көп мерзімде іс-әрекет еткен шаруашылық байланыстар ұзақ болып танылады және тауар жеткізушіге бір жақты тәртібімен бұзылмайды. Тауар жеткізілімі шартының элементтері: жақтары, объект, тараптардың құқықтарымен міндеттері.

Шарттың жақтары кәсіпкерлік қызметпен айналысатын субъектілер. Тауар жеткізуші кез келген коммерциялық заңды тұлғалар. Олар бір басты немесе ұжымдық, және коммерциялық емес заңды тұлғалар түрінде бола алады.

Сатып алушылар таралында тауарды жеке тұтынудан басқа мақсатқа сатып алып жатқан кез келген субъект болады. Мемлекет тек сатып алушы жағында бола алады.

Шарттың пәні азаматтық айналымнан алынбаған кез келген зат құрайды.. Мүліктік құқықтар тауар жеткізілімі шарттының пәні бола алмайды. Сатушы сатып алушыға тауарды барлық

керек жарақтарымен және құжаттарымен, түр-түрімен, келісілген мөлшерде, белгіленген сапада, тиісті жиынтықпен ыдыста беруге тиіс.

Көп жағдайда тауардың белгіленген мөлшері мен нақты мөлшері сәйкес болмауы мүмкін. Сондықтан шартта түзету коэффициенттер қарастыруға тиіс.

Белгіленген уақыт ішінде жеткізілмесе тауар жеткізуші жеткізілмеген тауарды келесі уақыт ішінде жеткізуге тиіс.

Тауардың сапасы стандарттарға, техникалық белгілерге, үлгілерге, шартқа сәйкес болуы керек. Шартта жақтардың келісуімен кепілдік мерзімдері белгіленуі тиіс.

Егер жеткізілген тауар шарттағы белгіленген талаптарға сай болмаса, сатып алушы одан бас тартуға құқылы, бірақ ол бір тәулік ішінде жеткізушіге хабарлауға тиіс. Егер сатып алушы тауардың үнсіз қабылдап алса, тауар қабылдаған болып есептеледі.

Тауардағы кемшіліктер сатып алушымен зат қабылданып жатқан кезде жоюлуы мүмкін немесе жеткізуші өзі жойып жіберуі тиіс.

Сапасыз затты жеткізуші 20 күннің ішінде жоюға тиіс. немесе осы мерзімде ол затты сапалы затқа ауыстырады. Сатып алушы затты қабылдамайды егер заттың кемшіліктері жеткізушінің кінәсінен туындаса. Егер кемшіліктер сатып алушы мен жойылса, онда ол жеткізушіден ақшасын өндіріп алуға құқылы. Өнім кемшіліктері жойылған соң жеткізілген болып есептеледі. Кемшіліктері бар заттар үшін ақы берілмейді.

Жеткізілетін тауардың тауар белгісі, маркировкасы болуы керек. Жиынтықсыз жіберілген тауар сатып алушы талал қойған кезден 20 күн ішінде жетпейтін құралдарын жіберуге тиіс.

Кейбір кезде тауар жеткізілуі үшін шартта кесте белгіленуі мүмкін, ол кезде тауар сол кестеге сай жеткізіледі. Мерзімнен бұрын тауар сатып алушының келісімімен жіберіледі.

Тауар жеткізілімі шартында сатушы сатып алушыға тауарды беру тәртібі өзгешелік болып табылады. Егер тауар жеткізілімі шартта өзгеше көзделмесе, сатушы тауарды (өнімді) сатып алушыға, немесе шартта сатушы ретінде белгіленген өзге тұлғаға теміржол арқылы немесе өнімді автомобиль көлігімен тиіп жіберуге міндетті. Яғни, жалпы тәртіп бойынша сатушы тауарды сатып алушыға жеткізуге міндетті. Егер шартта жеткізіп беру көліктің қандай түрімен және қандай

жағдайларда жүзеге асырылатыны белгіленбесе, онда заң актілерінен, іскерлік айналым дағдыларынан немесе міндеттемені мәнінен өзгеше туындамаса, көліктің таңдау құқығы немесе тауарларды жеткізу жағдайларын белгілеуі тауар берушіге жағдайы. Үшінші тұлғаларға тауарларды тіреп-жөнелтуге шартта тауар берушіге тауарларды алушыларға тиіп-жөнелтуі туралы сатып алушының нұсқау (тиіп-жөнелтуге рұқсат қағаз) беру құқығы көзделгенде мүмкін болады. Немесе шартта тіркеле (алдын ала) тауар үшінші тұлғаға тиіліп жіберілетіні көрсетілуі мүмкін. Тиіп-жөнелтуге рұқсат қағаздың мазмұны және оны сатып алушының тауар берушіге жіберудің мерзімі шартта белгіленеді. Егер шартта тиіп-жөнелтуге рұқсат қағаз жіберу көзделмесе, ол жеткізілім кезеңі басталғанға дейін отыз күннен кешіктірілмей тауар берушіге жіберілуі тиіс. Сатып алушының осы (тиісті), мерзімде сатушыға (тауар берушіге) тиіп-жөнелтуге рұқсат қағазын бермеуі сатушыға шартты орындаудан бас тарту құқығын береді.

Өзгешелік шарттың өзінде қарастырылуы мүмкін.

Тауар жеткізілімі шартында үшінші тұлғалардың құқықтарынан тыс тауарды беру міндеті сатып алу-сату шартының жалпы ережелерімен реттеледі. Тауар жеткізілімі шарты ыдыс және буып-түюге қойылатын талаптарымен ерекшеленеді. Өнімнің ыдысы буып-түю стандарттар және техникалық жағдайларының талаптарына сәйкес болуы тиіс, тасымалдау кезінде тауарларды сақтауға мүмкіндік туғызу керек. Ыдысқа немесе буып-түюдің көп айналымды құралдарына стандарттардың немесе техникалық жағдайлардың нөмерлері және индекстері шартта көрсетіледі. Шарттармен күшінде болып келетін ережелермен қарастырылған жағдайларда өндірушілер (тауар берушілер) көп айналымды буып-түю құралдарын және арнайы контейнерлерді қолдануға міндетті.

Сатушыда ұйымдастыру-техникалық сипат (мәні) бар міндеттер де жатыр, жалпы сатушының негізгі міндеттеріне олар қосалқы болып келеді. Жеткізілген кезде тауарды сақтау мақсатында және алушылармен оларды дұрыс, дер кезінде қабылдау жағдайларын тудыру үшін тауар беруші міндетті.

а) тауарларды буып-түю. тиіеу, бөлек жерлерге (орындарға) белл салу, оларды пломбалауға байланысты бекітілген тәртіптерін сақтауға;

б) тиелген жүктің нақты санын анықтауға (салмағын, орын

санын, жәшіктерін, байламдарын, бумаларын, будаларын және т.б.);

в) буып-түюілген тауарларды тасыған кезде стандарттармен немесе техникалық жағдайлармен өзге міндетті тәртіптермен қарастырылған құжаттарды (буып-түю үстіндегі белгіні, буманың тізімін ж.б.) әрбір тиелетін орынға қоюға (бұл құжаттар белгілі орында болып келетін тауарлардың атауын және санын анықтауға мүмкіндік береді);

г) стандарттармен, техникалық жағдайлармен, сызбалармен, рецептуралармен, үлгілермен қарастырылған талаптарға сапасымен, жиынтықтылығымен сай тауарларды тапсыруға;

д) тауардың сапасын және жиынтықтылығын білдіретін құжаттарды т.б. техникалық құжатты, сертификатты және тиел жөнелтуге және есептеуге байланысты құжаттарды дұрыс толтыруға, осы құжаттарда көрсетілген тауарлардың санын, сапасын және жиынтықтылығын білдіретін мәліметтердің нақты берілетін тауарлардың санына, сапасына, жиынтықтылығына сәйкестігін қамтамасыз етуі, бекітілген тәртіппен алушыға осы құжаттарды өз уақытында жіберуі керек;

е) егер шартта өзгеше қарастырылмаса, тауарлармен бірге олардың сапасын және жиынтықтылығын растайтын құжаттарды жіберуге. Стандарттармен, техникалық жағдайлармен, басқа да тараптарға міндетті тәртіппен және шартпен қарастырылған жағдайда, тауар беруші тиелген жерден тауарларды тасыған кезде әрбір тиелген орнына сол тауардың түрі және сапасын сипаттайтын құжатты қою қажет.

Тауар берушінің негізгі құқықтары болып жіберілген тауарды қабылдау және оның ақысын төлеуді талап ету келеді. Осымен байланысты, сатушыға жедел (күнделікті) шараларын сатып алушыға пайдалануына құқық беріледі. Есептік тәртіпті бұзған кезде (сатып алушыны алынған өнімге ақы төлеуден толық немесе жартылай бас тартса тауар беруші тәртіпсіз төлеушіні аккредитивтік есеп нысанына немесе үш ай мезгілге өнімнің ақысын алдын-ала төлеуге, сатып алушыға осы жөнінде хабарлап, аударуына құқы бар. Егер жеткізілім мезгіл уақытында сатып алушы аккредитивті шығармаса немесе алдын-ала өнімге ақы төлемесе, сатушы оны өз қарауымен өткізілуіне құқылы. Егер, аккредитив қойылу немесе алдын-ала төлеу жолдарымен өнімді сату қарастырылса, ал сатып алушы өз міндетін орындамаса, онда тауар беруші (сатушы) өнімді

жеткізбеуіне құқы бар. Тағы да, өнімді жеткізбеудің негізі болып уақытылы өнімді тиім жіберуге рұқсат қағаз берілмесе, немесе егер оны беру шартпен қарастырылса және оны беру кезінде шарт жағдайлары бұзылса. Осы екі жағдайда сатушы онда тауар барлығына кепілдік бере тұра сатып алушының өнімге ақы төлеуін, талап етуге құқылы. Тауар жеткізілімі шартты бойынша сатып алушының негізгі міндеттері сатушының құқықтарына сәйкес және тауарды қабылдап, оған ақы төлеу міндеттерінде тұр. Тауар жеткізілімі шарттында сатып алушының тауарларды тауар берушінің орналасқан жерінен алуы (тауарларды сұрыптап алу) көзделуі мүмкін. Бұл ереже Қазақстан Республикасы Азаматтық кодексінің 468-бабына сәйкес бекітілген. Егер шартта тауарды сұрыптап алу мерзімі көзделмесе сатып алушы бұны тауар берушінің тауарлар дайын деген хабарын алғаннан кейін қисынды мерзімде жүзеге асыруы тиіс. Сатып алушының шартта белгіленген тауар жеткізілімі мерзімінде, ал ол болмаған кезде тауар берушінің тауарлардың дайын екендігі туралы хабарын алғаннан кейін қисынды мерзімде тауарларды сұрыптап алмауы тауар берушіге шартты орындаудан бас тартуға немесе сатып алушыдан тауарларға ақы төлеуді талап етуге құқық береді.

13.3. Келісім – шарт жасасу

Келісім – шарт жасасу шартты бойынша ауыл шаруашылық өнімін өндіруші өзі өсірген ауыл шаруашылық өнімін ұқсату немесе сату үшін осындай өнімді сатып алуды жүзеге асыратын дайындаушы тұлғаға беруге міндеттенеді.

Бұл шарттың ерекшелігі ауылшаруашылық өнімдер кәсіпкерлік қызмет үшін келесі жаққа беріледі.

Келісім шарт жасасу шартты ақылы, консенсуалдық және екі жақтық болып табылады.

Басқа сатып алу-сату шарттарынан айырмашылығы субъект пен пәнінде.

Субъект – өндіруші – сатушы ауылшаруашылық өнімін өсіруші. Пәні ауылшаруашылық өнім.

Жақтары: өнім өсіруші – сатушы, дайындаушы. Екі жақта кәсіпкер. Кәсіпкер – статусы жоқ физикалық және контракт бола алмайды. Сатушы ауылшаруашылық өнімнің шы-

ғарушы тұлға болады. Коммерциялық емес заңды тұлға да сатушы бола алады, егер оның жарғысында осындай қызмет көзделсе одан табылған пайда өзін өркендетуге жұмсалатын болса.

Контракция шарттының пәні кез келген ауылшаруашылық өнім. Ауылшаруашылық өнім дегеніміз – өсірген, өндірілген мал, өсімдік, аң өнімі, саңырауқұлақ, балық шаруашылығы және басқа да бірінші өңдеуден өткен өнім және бұл өнімдерге қоспа қосылмаған болуы керек.

Контракция шартты көбіне келешекте алынатын өнім жөнінде жасалады.

Шарттың бағасы елеулі талаптардың бірі болып табылады. Шарттың нысаны жазбаша ауылшаруашылық өнім өндіруші шартта белгіленген өнімді беруге міндеттенеді. Сапасы шартпен белгіленеді, егер шартта ол туралы айтылмаса, онда ол мемлекеттік стандартқа сай болуы керек.

Елеулі талаптарына түр-түрі және мөлшері жатады. Контрактант өнімге ақы төлеуге міндеттенеді және ол алған өнімді тексеруге міндетті өнімді алып шығу да контрактантқа жүктеледі.

Кейбір кезде шартта белгіленсе контрактант өңделгеннен кейінгі шығушыларды өндірушіге ақыға қайтаруға міндеттенеді.

13.4. Энергиямен жабдықтау шартты

Энергиямен жабдықтау шартты бойынша энергиямен жабдықтаушы ұйым абонентке (тұтынушыға) жалғанған желі арқылы энергия беруге міндеттенеді, ал абонент алынған энергия үшін ақы төлеуге сондай-ақ оны тұтынудың шартта көзделген режимін сақтауға, өзінің қарауындағы энергетика желілерін пайдалану қауіпсіздігін және энергияны тұтынуға байланысты пайдаланылатын аспаптар мен жабдықтардың ақаусыздығын қамтамасыз етуге міндеттенеді.

Бұл шарттың ерекшелігі *біріншіден*, энергия шектеулі уақыт қана сақталады.

Екіншіден, энергия қиын жабдықтау арқылы жеткізіледі. Энергиямен жабдықтау шартты жария, өзара ақылы және консенсуалдық болып табылады.

Шарттың нысаны жазбаша. Бірақ, тұрмыстық мақсатта ауызша жасалу мүмкін.

Энергиямен жабдықтау шартының мерзімі 1997 жылдың 21 шілдесінде № 1193-ші Қазақстан Республикасы Үкіметінің жарлығымен бекітілген 1997-2000 жылдардағы электр энергиясы нарығын одан әрі дамыту бағдарламасына сәйкес электр энергиясын сату мерзімді шарттар негізінде жүргізілуі қажет болды, бұл тәжірибе қазір де сақталған. Шарттарды тұрақты қуат (форвардтар) беру бойынша және бір рет қуат (опциондар) алу құқығын беретін шарттар деп ажыратады. Энергия мен электрқуатының көтерме нарық субъектілері мен тікелей жеткізіп берушілер және сатып алушылар арасында кез келген мерзімге (жыл, ай, тәуліктер, сағат және т.б.) екі жақты мерзімді шарттар жасалуы мүмкін.

Тәжірибеде энергиямен жабдықтау шартты бір жылға жасалады. Мерзім аяқталғаннан кейін энергиямен жабдықтау шартын тоқтату немесе өзгерту туралы тараптардың біреуінің екіншісі болмаған жағдайда ол шартты көзделген дәл сондай мерзімге және нақ сондай талаптар бойынша ұзартылған болып есептеледі.

Энергиямен жабдықтау шартының тараптары жеке және заңды тұлғалар болуы мүмкін. Аталған саладағы құқықтық реттеу ерекшелігі оның субъективтік қатарына, әсіресе электр энергиясын сатушы тарапынан елеулі әсер етеді. Сатушыны анықтауға байланысты заң нормалары 1.1.1 - тарауының Электр энергиясын пайдалану Ережелеріне сәйкес кейбір қарама-қайшылықты иемденеді.

Жылу энергиясын жабдықтау ерекшелігі электр энергиясын пайдалану ережелерімен бірге бекітілген жылу энергиясын пайдалану ережелерімен анықталады. Бұдан басқа, тұрмыстық тұтыну үшін энергия мен жабдықтау бойынша қатынастарды құқықтық реттеуші жанама көздеріне 1996 жылдың 12 қаңтарындағы баға және антимонопольді (монополияға қарсы) саясат бойынша Қазақстан Республикасы мемлекеттік комитеті алқасының қаулысымен бекітілген тұрмыстық-коммуналдық қызмет көрсетуге Типтік шарт жатады. Жоғарыда аталып кеткен аймақтық және жергілікті деңгейден электр желілері бойынша электр энергиясын беру Ережелерінің тарауына сәйкес: «Беріп тұрушы-өзі өндірген немесе сатып алған электр энергиясын тұтынушыларға сатуды жүзеге асыра-

тын рынок субъектісі». Сонымен бірге электрмен жабдықтау қатынастарының субъектілері

Қазақстан Республикасының электр қауаты мен энергиясының көтерме нарығын қалыптастыру және ұйымдастыру ережелерімен анықталады.

Онда қайта сатушы (трейдер) түсінігі енгізілген. Бұл – өз атынан әрекет етіп электр энергиясын сатып алатын және оны қайта сату нәтижесінде пайда табуды көздейтін, электр желісін иемденбейтін және оларды күтіп ұстамайтын көтерме нарық субъектісі.

Сонымен қатар көтерме нарықта электр энергиясын тұтыну және өндіру режимдерін коммерциялық бақылауды нарықтық тетіктерінің көмегімен жүзеге асыратын ұйымдар – нарықтық операторы қатысады. Нарықтық операторлар қызметінсіз энергиямен жабдықтау шарттарын орындаудың қиын болатыны анық.

Энергия өндіруші ұйымдар мен қайта сатушылар лицензия иемденуі қажет. Жабдықтаушы өз қызметіндегі ұйымдастыру, нысандар мен меншік нысанына қарамастан барлық қажетті талаптар мен техникалық жағдайларды бүтіндей ұстануы қажет. Қадағалау Мемлекеттік энергетикалық қадағалау органы мен жасалады. Сатып алушы (абонент) – бұл электрмен жабдықтау шарттына отырған, энергиямен жабдықтаушы ұйымдар желісіне электр қондырғыларын қосқан тұлға. Энергиямен жабдықтау шартты сатып алушыларға осындай ерекше талаптары арқылы сатып алу-сатудың басқа шарттарынан ажыратылады. Мысал ретінде, тұрмыстық қажеттілік үшін электр энергиясы жеткізілімі шартты бойынша «Абонентті жалғаған желіге алғаш рет іс жүзінде қосылған кезден бастап» шарт жасалған болып есептеледі. (Қазақстан Республикасы АҚ-ң 483-бабы, 2-тармағы). Занды байланыстар туындауы үшін энергиямен жабдықтаушы ұйымдар мен абоненттердің бір ғана келісімі жеткіліксіз, қосымша әрекеттер де жасалуы қажет. Бір қарағанда, осының салдарынан тұрмыстық қажеттілік үшін энергияны жеткізу шартының көрсетілген міндеттемесін (реалды) шынайы шарт ретінде қарастыру қажеттілігі көрінуі мүмкін. Шындығында, көрсетілген міндеттеме оның консенсуалды табиғатына әсер етпейді. Себебі шарт болмысына ол бойынша міндетті орындау (электр энергиясын беруді бастау) әсер етпейді. Қарастырылып отырған әрекеттер тек дайындық мәнде болады.

Абонент (сатып алушы) болып жеке, сонымен қатар заңды тұлғалар келе алады.

Заң көтерме тұтынушылар – қайта сатушылар мен бөлек бөлшек тұтынушылар арасында айырма жүргізеді. Көтерме тұтынушылар қайта сатушыларға сыртқы ұқсастығына қарамастан көрсетілген категория субъектілеріне сыртқы ұқсастығына қарамастан көрсетілген категория субъектілеріне мыналар жатады:

А) негізінен жеке қажеттілігі үшін электр энергиясын алатын, оны өз желілері арқылы бір бөлігінде энергиямен жабдықтаушы ұйымдармен шарттық қатынаста тұрмайтын тұтынушыларға беретін өнеркәсіптік және басқа кәсіпорындар, темір жолды энергиямен жабдықтау дистанциялары;

Б) тұрмыстық поселкелер, бақ өсіруші серіктестіктер, сонымен бірге меншік нысанына тәуелсіз тұрғын үй ұйымдары. Энергияны қайта сатпайтын ұйымдар да көтерме тұтынушылар болуы мүмкін.

Бөлшек сатып алушыларға халықты және тұрғын үй ұйымдарын жатқызуға болады. Бөлшек сатып алушылар болып өзінің жеке мұқтажы үшін энергия сатып алатын заңды тұлғалар да келе алады. Тұтынушыларды көтерме және бөлшек қылып бөлудің жанама негізін электр энергиясын пайдалану Ережелерінің нормаларының мазмұны арқылы анықтауға болады. Оның 2.1.1. тармағына сәйкес 750кВт А және одан жоғары қуаттылыққа қосылған тұтынушылар пайдаланылған электр энергиясы үшін екі ставкалық тариф бойынша есептеледі, 2.1.2.-тармағы бойынша 750кВт А дейінгі қуаттылыққа қосылған тұтынушылар бір ставкалық тариф бойынша есептеледі. Өз қажеттілігі үшін электр энергиясын алатын көтерме сатып алушылардың міндеттері мен құқықтары және сатып алушылар қайта сатушылардың міндеттері мен құқықтары, олар жасаған шарттарының мазмұны ажыратылатынын атап өткен жөн.

Электр энергиясымен жабдықтау үшін қатынастарда субабонеттер де қатыса алады. Негізінен олар алғашқы жасалған шарттар мазмұнына әсер етпейді. Абонеттер мен субабонеттер арасында энергиямен жабдықтау бойынша шарттық қатынастардың туынды буыны пайда болады. Мұнда абоненттің өзі электрмен жабдықтау ұйымы ролінде қатысады. Бұл энергиямен жабдықтау шарттымен тікелей қарастырылған жағдайда

субабоненттің өзі энергиямен жабдықтаушы ұйым алдында өзі жауапты болуы мүмкін.

Энергиямен жабдықтау шарттының нысанасы сатып алу-сату шарттының нысанасы болып, электр немесе жылу қуаты келеді.

Жалғанған желі арқылы тұтынушыларға берілетін кез келген заттар энергиямен жабдықтау шарттының нысанасы болуы мүмкін деп есептейтін кейбір авторлармен келісуге болмайды. Жекелеп алсақ, мұнай, мұнай өнімдері, су және басқа өнімдері болады (денмен).

Қазақстан Республикасында баға белгілеу бостандығы электр және жылу энергиясы нарығына да таралады. Мемлекеттік реттеуге монополиялық қызмет субъектілеріне баға белгілеу жатады. Бірқатар жағдайларда электр энергиясын жабдықтаушылар (таратушылар) және өндірушілерге Қазақстан Республикасының «Табиғи монополия туралы» Заңы қолданылуы мүмкін. Атап өткендей, электр энергиясынан алынатын қуатқа байланысты бағалар екі ставкалық немесе бір ставкалық тариф бойынша анықталады. Екі ставкалық тариф энергиямен жабдықтаушы ұйым желісінің ең жоғары жүктемесіне қатысатын шартты ең жоғары (максималды) қуаттың 1 квт үшін төлемінен – негізгі ставкадан, тұтынушыға босатылған белсенді электр энергиясын 1 квт сағаты үшін төлем – яғни қосымша ставкадан тұрады. Шартта электр энергиясына жеңілдіктер (үстеме) белгіленуі мүмкін. Көтерме тұтынушылар – қайта сатушылар энергиямен жабдықтаушы ұйымдар және энергия көздерімен олардан сатып алынған барлық электр энергиясы үшін шартқа сәйкес қайта сатушылар үшін белгіленген ортақ бір ставкалық тариф бойынша есептеседі.

Электр энергиясын пайдалану Ережелерін 4.4.1. тармағына сәйкес «Үйдің жалпы қажеттеріне шығындалатын электр энергиясы үшін тұрғын үй ұйымдары энергиямен жабдықтаушы ұйыммен прејскурант белгіленген тариф бойынша, электр тораптың баланстық тиесілілік шекарасындағы есеп нүктесінде орналасқан санауыштар бойынша есеп айырысады». Тұрмыстық тұтынушылар, қала, ауыл халқы пәтерлерінде, жеке меншік үйлерінде, коттедждерде, үй маңындағы бағбандық учаскелерінде, саяжайларда, гараждарда және т.б. олар пайдаланылған электр энергиясына белгілеген бір ставкалық тариф (ереженің 4.5.1. тарауы) бойынша төлейді. Егер

заңмен жеңілдіктер қарастырылса, онда төлем жеңілдік тарифы бойынша жүргізіледі.

13.5. Кәсіпорынды сатып алу-сату шартты

Кәсіпорынды сатып алу-сату шарттының түрі болып табылады. Оның мазмұнының ерекшелігі кәсіпорынның мүлікті кешен ретіндегі ерекшеліктеріне байланысты болып (оған негізделген) келеді. Кәсіпорынды сату тәртібі Қазақстан Республикасы АҚ 493-500 баптарында белгіленеді, одан басқа кәсіпорындарды сату қатынастарына жекешелендіру туралы заңнама қолданылады. Қазақстанда «Жекешелендіру туралы»

Қазақстан Республикасы Президентінің (заң күші бар) 23 желтоқсан, 1995 ж. Жарлығы және басқа да заңнама күшінде болып келеді.

«Кәсіпорын» түсінігі Қазақстан Республикасының заңнамасында екі мағынада қолданылады. *Біріншіден*, кәсіпорындар бұл мемлекет меншік негізінде құрылған заңды тұлғалар. *Екіншіден*, кәсіпорын – кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін пайланылатын мүліктік кешен, оның режимі Қазақстан Республикасының АҚ 119 бабымен және өзге де заңнама нормаларымен анықталады. Айтылған азаматтық құқық объектісі заңды тұлғаның ұйымдастыру – құқықтық нысанасынан байланыссыз тұрмыс етуі мүмкін. Тіпті жеке кәсіпкердің (заңды тұлғаны құрмай-ақ) кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін қолданылатын мүлкі де кәсіпорын (мүліктік кешен) болып табылуы мүмкін.

Бұдан бұрын мүлікке иемденген заңды тұлға коммерциялық болып келмегені мүлікті кәсіпорын қылып басталатын кезде басты мәнге иемденбейді. Ең бастысы – оны мүлікті кешен ретінде кәсіпкерлік мақсатта пайдалану мүмкіншілігі.

Жекешелендіру объектілерін сату бойынша аукциондарды ұйымдастыру және өткізу ережелеріндегі тәртіптеріне көз салсақ, біз осыған, растау таба аламыз. Аталмыш ережелерде жекешелендіру объектісі болып бірдей мемлекеттік кәсіпорын және мекеме (мүліктік кешендер) анықталған.

Біздің мақсатымызға азаматтық құқық объектісі ретінде кәсіпорынды толық бағалау кірмейді. Оларға байланысты жасалатын шарттардың мазмұндарына әсерін тигізетін аспектіле-

рін ғана қозғаймыз. Бірінші кезекте азаматтық құқық объектісі ретінде кәсіпорын құрамының күрделілігіне назар аударамыз. Сөзсіз, кәсіпорын бір күрделі зат есебінде азаматтық айналымда болады. Оған қатысты мәмілені жасау мүліктік кешен – кәсіпорынның барлық құрамдарының заңдық тағдырының өзгеруіне әкеліп соғады.

Сонымен қатар, осындай кешенде бірлескен, мүліктік әр текті құрамы, кәсіпорынды сату шарты мазмұнының ерекшелігінің бар екендігіне әсер етпеуі мүмкін емес. Сұрақты қиындатпай ескертейік, мысалы, затты және мүліктік құқықты сату тәртібі оларға байланысты бірдей сатып алу-сату шартты жасалғанына қарамастан сәйкес келмеуі мүмкін. Кәсіпорын құрамына кіретін әрбір бөлек мүлікке тараптардың бөлек құқықтары мен міндеттері өзгешеленуі мүмкін. Сондықтан кәсіпорынды сату шарттының мазмұнына да күрделі («полимерлік») болып келеді. Одан басқа кәсіпорын жылжымайтын мүлікке тенеледі. Осы себептен оларға байланысты сатып алу-сату шарттары жылжымайтын мүліктің құқықтық тәртібі ескеріле отырып жасалады. Бұдан бұрын айтылғандай, республиканың азаматтық құқығында жылжымайтын мүлікті сатып алу-сатуды тікелей реттейтін нормалар жоқ, сондықтан кәсіпорынды сату шарттарын жасағанда осымен байланысты қиындықтар кездеседі. Талданылған құқықтық материалдардың жаңалығы кәсіпорынды сатып алу-сату шартты мазмұнын және барлық өзге ерекшеліктерін жан жақты зерттеуді талап етеді.

Кәсіпорынды сату шарттынан басқа шарттарды айыру қажет. Солардың көмегі арқылы оған басқа құқықтар бекітіледі. Мысалы, ақшаларды сатып алған кезде акционерлік қоғамның мүліктің иесі ауыспайды, субъект (субъектілер) оларды алушы (алушылар) акционерлік қоғамның мүлігіне бақылау құқығына ие бола алады. 100 процент акцияларды сатып алған акционер акционерлік қоғамның құрылтайшысына теңестіріледі. Міндеттемелік құқықтар осы кездерде әр түрлі негіздерден пайда болады. Бірінші жағдайда, олар заңды тұлға құрылғаны салдарынан заңның тікелей нұсқауларына сәйкес пайда болады. Екінші жағдайда міндеттемелік құқықтар шаруашылығы қызметтің (тиісті жолмен рәсімделген шарттардың) салдары.

Кәсіпорынды сату шарты бойынша сатушы тұтас алғанда кәсіпорынды мүліктік кешен ретінде сатып алушының менші-

гіне беруге міндеттенеді, бұған сатушы басқа тұлғаларға беруге құқығы болмайтын құқықтар мен міндеттер қосылмайды.

Кәсіпорынды сату шарттының элементтері. Кәсіпорынды сатып алу-сату шарттының тараптары болып сатушы және сатып алушы келеді, оларға азаматтық құқықтық қатынастардың кез келген субъектілері жеке және заңды тұлғалар жатады. Кәсіпорын, кәсіпкерлік мақсаттарда пайдаланатын мүлікті кешен болатындығы осы құқықтық қатынастар қатысушыларының құрамына белгілі әсерін тигізу керек. Мысалы, жалпы тәртіп бойынша коммерциялық емес заңды тұлға кәсіпорын сатып алушы болып келмеу керек.

Бұрын заңнамада кәсіпорынды сатып алушылар бір немесе өзге субъектілерге қатысты тікелей шектеу қойылмаған еді. Қазір бірқатар жағдайларда Қазақстан Республикасының Президентінің (заң күні бар) «Жекешелендіру туралы» Жарлығының 2 – бабы 4 – тармағының әсерін еске алу қажет. Жекешелендіру кезінде Қазақстан Республикасының заң актілерін немесе құрылтай құжаттарының тікелей бұйыруына байланысты сауда-саттық объектісін сатудың шарты болып табылатын қызмет түрлерімен айналысуға құқығы жоқ заңды тұлғалар сатып алушылар бола алмады.

Кәсіпорынды мемлекет мүлкіне айналдыру жағдайында, мемлекет кәсіпорынды сатып алушы рөлінде болуы мүмкін. Осы жағдайда азаматтық құқықтар мен міндеттер күрделі заңдық құрамнан пайда болады. Теориялық көзқарастан мемлекеттік кәсіпорынның оған қажетті өндірісті (кәсіпорынды) жеке кәсіпкерлерден сатып алу мүмкіншілігі жоққа шығарылмайды. Сол сияқты, уәкілетті орган – мемлекеттің өкілі белгілі салада мемлекеттік кәсіпкерлікті ұйымдастыру мақсатында осындай тең құқықтылыққа, тепе-теңдікке негізделген құқықтық қатынастарға кірісе алады. Кәсіпорынды сату шарттының нысанасы (заты) сатып алу-сату шарттарындай кәсіпорынды сату шарттының нысанасы оның елеулі жағдайы болады. Олар негізінде нысана (кәсіпорынды сату шарттында) анықтамайтын тәртіптердің кейбір ерекшеліктері бар. Кәсіпорын күрделі зат болып табылған, оған ҚР АҚ 121-6. козделген күрделі зат құрамын анықтаудың тәртібі қолданылады. Шарттың тараптары қандай мүлік кәсіпорынның құрамына кіретіндігін өздері белгілеуге құқылы. Бірақ ақырында (анықтау нәтижесінде) мүлік кейбір заттар алынғанына қарамастан кешен болып қала

беруі керек. Кәсіпорын дегеніміз жұмыс істеп тұрған өндіріс, немесе ол кішкентай жөндеуден, жинақтаудан кейін және т.б. жұмысқа қосылуы мүмкін болады. Егер тараптар жасалған сұрыптау нәтижесінде заттардың жиынтығы бөлшектенген мүлікке айналып кетсе, онда оған сатып алу-сатудың жалпы нормаларын қолдауға болады.

Мүліктік кешен ретінде кәсіпорынның құрамына оның қызмет етуіне арналған мүліктің барлық түрлері, соның ішінде үйлер, ғимараттар, жабдықтар, құрал-саймандар, шикізат, өнімдер, жер уческесі құқығы енеді, барлық аталғанда кәсіпорынның материалдық активтерін құрайды.

Мүліктік игіліктер болатын материалдық емес активтер (ҚР Ақ 115-бабы, 2-тармағы) дегеніміз – фирмалық атаулар, тауар белгілері қызмет көрсету белгілері және сатушыны оның өнімін дараландырудың өзге де құралдары. Осымен бірге оларға сатушының лицензия негізінде пайда болған құқықтары да жатады. Қазіргі жағдайларда кәсіпорынның құрамында шығармашылық (интеллектуалдық) қызметтің объектіленген нәтижелеріне құқықтар (өнеркәсіптік меншік) және басқа да айрықша құқықтар маңызды орын алуы мүмкін.

Тиісті қызметпен айналысуға арнайы рұқсат (лицензия) беру негізінде шынған құқықтар, егер заң актілерінде өзгеше белгіленбесе, кәсіпорынды сатып алушыға ауыспауға тиіс.

Кәсіпорынның құрамына борыштар кіруі мүмкін. Сондықтан, кәсіпорынды сатуда дәстүрлі сатып алу-сатумен бірге борыш ауысуының элементті де бар. Әрине, бұл айтылған шартты жасасу тәртібіне де әсерін тигізеді (Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексінің 496-бабы).

Кәсіпорынның бағасы азаматтық заңдарда көзделген жалпы тәртіппен белгіленеді. Бұл шарттық құқықтық, қатынастар саласында да шарт еркіндігінің қағидаты сөзсіз қолданылады. Кәсіпорын сатылса әрбір тарап қарама-қарсы қанағаттандыру кезінде тепетендіктен ауытқулар орын алуы мүмкін.

Жекешелендіру тәртібінде уәкілетті мемлекеттік орган ұйымдастыратын сауда арқылы кәсіпорын сатылатын реттерде бағаны анықтаудың айрықша тәртібі қарастырылуы мүмкін. Мысалы, жекешелендіру объектілерін сату бойынша аукциондарды ұйымдастыру және өткізу ережелерінің 34, 35 тарауына сәйкес, сатылатын объектінің бағасы сауда өткізу жолымен ағылшын немесе голландық әдісімен бекітілуі мүмкін.

Сауда өткізу әдісін офертаның ерекше тәртібі ретінде бағалауға болады, бірақ олар сатылатын кәсіпорынның бекітілген бағасына әсерін де тигізеді. Тараптар шарт арқылы міндеттерін орындау және құқықтарын жүзеге асыру үшін кез келген мерзімдерін бекітуі мүмкін.

Кәсіпорынды сату шартта жазбаша түрде жасалуы тиіс. Кәсіпорынды сату шартты мемлекеттік тіркелуге тиіс, тіркелген кезінен бастап жасалған болып есептеледі. Мемлекеттік тіркеудің талабын орындамау кәсіпорынды сату шартының жарамсыздығына әкеп соғады.

Кәсіпорынды сату шартының мазмұны. Сатушы кәсіпорынның, құрамына кіретін мүліктің барлығын, әрбір жеке заттарға немесе мүліктік объектілерге заңмен немесе шартпен қойылатын талаптарын сақтап беруге міндетті.

Сондықтан, кәсіпорынның, «жиынтығына» қойылатын талаптар бар болатынын айта аламыз. Тиісінше сапа бойынша талаптарда бекітіледі.

Бірақ кәсіпорынды сатып алу-сатудың өзгешелігі бар деп есептейміз, себебі сапаны анықтаған кезде, оған көбінесе заңнамалық, талаптар тікелей қолданымды болмақ (жекелеп алғанда ҚР Ақ-нын 119 бабы және сатылатын зат сапасын анықтайтын баптардың нормалары).

Кәсіпорынды тұтасымен мүліктік кешен ретінде берген кезде (мемлекеттік тіркеу кезінде), сатып алушыға меншік құқығы ауысады. Сатушы басқа тұлғаларға беруге құқығы болмайтын құқықтар мен міндеттер қосылмайды. Бұл құқықтарда міндеттемелік сипаттама болуы керек, себебі заттың құқықтардың ажырамайтын белгісі болып олардан заттармен бірге еруі келеді. Бірінші кезекте оларға тиісті қызметпен айналысуға арнайы рұқсат (лицензия) беру негізінде алынған құқықтар жатады (ҚР АҚ 493-бабы, 4-тармағы).

Сатушы кәсіпорынды беруге дайындау міндетті. Азаматтық кодекстің нормаларына сәйкес, дайындау іс-әрекеттері негізінен сатылатын кәсіпорынның (мүліктің) құрамын және құнын бағалауына қатысты болып келеді. Нәтиже ҚР АҚ 495-б көзделген құжаттар арқылы бекітіледі. Олардың санына түгендеу актісі, бухгалтерлік балансты, кәсіпорынның құрамы мен құны туралы тәуелсіз аудитордың қорытындысы, кәсіпорынның құрамына енгізілетін барлық борыштың (міндеттемелердің) тізбесі жатады.

Сатушының кәсіпорынды сатып алушыға беруі өткізу актісі бойынша жүзеге асырылады, онда кәсіпорынның құрамы жөніндегі және кәсіпорынды сату туралы кредит берушілерге хабарлау жөніндегі деректер көрсетіледі. Сондай-ақ, берілген мүліктен табылған кемшіліктер туралы мәліметтер және оны жоғалтып алуға байланысты беру міндеттерін орындау мүмкін болмайтын мүліктердің тізбесінде көрсетіледі. Өткізу актісін жасауды және оны қол қоюға табыс ету, егер шартта өзгеше көзделмесе, сатушының міндеті болып табылады, соның есебінен жүзеге асырылады.

Дайындау іс-әрекеттері әртүрлі болады. Кәсіпорынды сату шартының консенсуалдық табиғатты сату кезіндегі дайындыққа қойылатын керекті талаптарды шарттың өзінде бекітілуін мүмкін қылады.

Мүлікті сатып алушыға беру тәртібі кәсіпорынның сату шартының тағы да бір ерекшелігі болып табылады. Егер сатып алу-сатуға қатысты жалпы нормалар бойынша құқықтық, маңыз затты қолма қол (нақты) беруде болып келсе, Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексінің 497-6, 3-тармағына сәйкес, өткізу актісіне, екі тарап қол қойған күннен бастап кәсіпорын сатып алушыға берілген деп есептеледі. Осымен қатар сатушының кәсіпорынды сатып алушының шынайы иелігіне беру бойынша міндеті де сақтала береді. Осыдан көрінетін нәрсе – кәсіпорынды сату шарты бойынша мүлік берілсе, қозғалмайтын мүлікке меншік құқығын берумен (өткізумен) байланысты емес, басқа сатып алу-сату шарттарындағылардан, өзгеше зардаптар пайда болады. Кәсіпорынды сатып алу-сату шарты бойынша, кәсіпорынды берген кезде меншік құқығы ауыспайды, бірақ сол кезден бастап кәсіпорын құрамында берілген мүліктің кездейсоқ жойылу немесе кездейсоқ бүліну қаупі сатып алушыға ауысады. Сатып алушының кәсіпорынға құнның тиісті орындалуының төлеу міндетін қамтамасыз ету мақсатында және басқа мақсаттарды, шартта сатушының кәсіпорынға меншік құқығы сақталуы мүмкін. Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексінің 498-6. 3-тармағына сәйкес, сатып алушы меншік құқығы өзіне ауысқанға дейін берілген кәсіпорынның құрамына кіретін мүліктер мен құқықтарды кәсіпорынның қызметін мүліктік кешен ретінде қамтамасыз ету үшін қаншалықты қажет болса, соншалықты дәрежеде пайдалануға құқылы.

Келтірілген норманың маңызы бойынша, сатып алушы кәсіпорынды пайдалануды және билік ету мүмкіндігі болу керек, оның мүліктік мүдделері жойылмау керек, мысалы, өндірістің мөлшері азаймауы тиіс. Ресей цивилистикасында (азаматтық құқық теориясында) меншіктіктің құқықтың ауысуынан бұрын осы сатып алушының құқығы туындайды (екінші қатардағы, заттық құқық ретінде қаралады). Заттың, құқықтың мәселелерін зерттеуге арналған Қазақстандық ғылыми жұмыстарында ол қарастырылмаған.

Бізге байқауға мүмкін болып келетін нәрсе – объективтік құқық нормалары осы жағдайда кейбір белгілі болып келетін заттық құқықтар иелерінде болып келетін құқықтық мүмкіншіліктер сияқты құқықтық мүмкіншіліктерді қарастырады. Бірақ, бұл құқықтық дербес экономикалық мазмұны жоқта, ол мүлікті билеуді қамтамасыз ететін дербес құқықтық нысанға (шартқа) негізделмейді. Өз кезінде осылар ғана бір немесе өзге заттық құқық пайда болу негізі бола алатыны түсінікті.

Кәсіпорынды сатып алу-сату шартының айқын ерекшелігі мынадан көрініс табады. Кейбір алып тастаулар болмаса кәсіпорын үшінші тұлғалардың құқықтарынан тыс сатылмайды, себебі кәсіпорынның борыштары да беріледі. Бірақ, сатушының үшінші тұлғалардың құқықтарына тыс тауарды беру міндетін қарастыратын Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексінің 413 бабының тәртібі кәсіпорынды сату қатынастарына мүлдем қолданбайды деген дұрыс емес.

Біріншіден, сатып алушы сатушымен шарттың нысанасы туралы келісімге келсе, ол борыштары бар екендігін біледі, егер ол болмаған жағдайда, нысана туралы келісім болған жоқ деп есептеледі. Бірақ сатып алушыда борыштар жөнінде ақпарат (мәліметтер) болғаны күдікті болуы мүмкін. Осы жағдайда, сатушы шарт жасаған немесе кәсіпорын берілген кезде борыштар барлығы туралы білгенін дәлелдемесе, сатып алушы борыштар туралы білмегенінің болжамы қолданылады (Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексінің 499 б. 3 тармақ).

Екіншіден, кәсіпорынның борыштары жөнінде әңгіме болса, онда кәсіпорынға байланысты үшінші тұлғалардың міндеттемелік құқықтары есте болады. Бұл бір немесе өзге субъектілер заттық, құқықтарының бұзылғанына байланысты пайда болған нақты қатысты талаптанулары да бола алады. Бұдан бұрын айтылғандай олар борышты ауыстыру негізінде бері-

леді. Яғни, кәсіпорынды үшінші тұлғалардың заттық құқықтарымен тауқыметтенуіне (Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 413 бабы толық және тұтасымен қолданылады).

Кәсіпорынның қарыз берушісі кәсіпорынды сатып алушыға бергенге дейін оны сату жөнінде егер міндеттемелер сатылатын кәсіпорынның құрымына енгізілсе, сатушымен жазбаша түрде хабарландыруы тиіс. Азаматтық заңнама мұндай хабарландырудың мерзімдерін қарастырмаған, қарыз беруші борышты аударуға өз келісім жөнінде сатушыға жазба түрде хабарландыруға тиіс. Егер бұл (алғашқы хабарлау) жасалмаса, онда оған міндеттеменің мерзімінен бұрын орындалуын немесе тоқталуын талап етуіне байланысты ағымдағы сату жөнінде хабарландыруды алған күннен басталатын үш айлық мерзім беріледі. Ол оған келтірілген зиянды сатушымен төленуін талап етуге де құқылы, Қарыз беруші кәсіпорынды сатып алу-сату шартын толық немесе тиісті бөлімінде жарамсыз деп санауға талап етуге құқылы. Кәсіпорынды сатып алушыға бергеннен кейін, сатушы сонымен бірге қарыз берушінің келісімінсіз берілген кәсіпорынның құрамындағы борыштарын сатып алушыға жүктелгеніне байланысты ортақ жауапкершілікте болады.

Міндеттеме бойынша талап ету берілсе және оны сатушымен орындауға арнайы рұқсат (лицензия) болмағандықтан мүмкін емес жағдайда да сатушының осындай ортақ жауапкершілігі орын алады. Бұл тағы да кәсіпорынды сату шартын алу-сатудың басқа да түрлерінен айырады. Көрсетілген екі жағдайларда, сатушымен оның бұрынғы мүлік арасындағы кейбір заңды байланыс тоқтатылмайды. Сатып алушының негізгі міндеттері – сатып алу құнын төлеп, мүлікті алу. Кәсіпорынның құнын төлеу жалпы орнатылған тәртіппен жүргізіледі. Ерекше жағдайлар шартпен немесе заңмен қарастырылуы мүмкін. Мысалы, мемлекеттік мүлікті жекешелендіргенде, сатып алушы келесі тәртіппен есеп айырысады. Аванстық төлем сауда жүргенде орнатылған бағадан 50 пайыздан кем емес мөлшерде төленеді. Шартқа қол қойылған күннен бастап бес банкілік күннен кешіктірілмей кепілдік жарнасы төленеді, жекешелендіруді жүргізген кезде ол да міндетті болып келеді және ол аванстық (алдын ала) төлемнің есебіне жатқызылады. Қалған сома сатып алу-сату шартына қол қойылған күннен бастап, 30 күнтізбелік күннен кешікпей төленуі қажет.

Егер сатып алушы аванстық немесе соңғы төлемінің мерзімін өткізіп алса (ұзақтығына байланыссыз), онда сатушы шартты бір жақты тәртіпте бұзады және кепілдік төлемімен қапсырылмаған бөлігінде нақты нұқсан өтелуін, сол сияқты шартта қарастырылған тұрақсыздық төлем төленуін талап ете алады.

Объектінің толық төлемінен кейін ғана, сатып алу-сату шартында бұл туралы белгі жасалады. Ол кәсіпорындағы меншікті тіркеу жүргізу үшін негізгі қызмет етеді. Кәсіпорындағы қабылдау бойынша сатып алушының міндеті болса, ол актілеріне қол қою жолымен орындалады. Әрине осымен қатар ол кәсіпорынды иелікке алу бойынша нақты іс-әрекеттерді де жасауы тиіс, егер ол бұны жасамаса, жоғарыда айтылғандай мүлктің кездейсоқ бұзылу немесе жойылу тәуекелі тікелей оған жатқызылады.

13.6. Мемлекет мұқтажы үшін тауарларды жеткізу ерекшеліктері

(Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінде (Ресей Федерациясының Азаматтық кодексіндегі (525, 532-баптар) мемлекет мұқтажы үшін тауарларды жеткізумен байланысты пайда болатын құқықтық қатынастарды тікелей белгілейтін нормалар жоқ. Біздің заңнамалық шешім неғұрлым ұтымды болып табылады. Оған сатып алу-сату туралы барлық жалпы ережелер қолданымды болып келеді. Бұл қатынастар таза азаматтық-құқықтық болып табылады. Бұл есепте пікірталастық көзқарастар да бар.

Дегенмен, Қазақстан Республикасының Мемлекеттік сатып алу туралы «Заңының 1-бабында Мемлекеттік сатып алу туралы шарт осы Заңға және өзге де нормативтік құқықтық актілерге сәйкес тапсырысшы мен өнім беруші арасында жасалған азаматтық-құқықтық шарт» деп тура көрсетілген.

Осыған байланысты қазіргі кезеңде Қазақстанның цивилистикалық ғылымында қалыптасқан позицияны келтіруге болады. Менің көзқарасым бойынша, шарттың екі түрін ажыратуға болады:

жеке құқықтық (азаматтық-құқықтық); көпшілік-құқықтық, тек тең құқықты субъектілер, мемлекеттер (халықаралық

шарт), әкімшілік-аймақтық қалыптасуда ішкі мемлекеттік шарт, министрліктермен-әкімшілік шарт арасында ғана пайда болады. Қалғанының барлығы азаматтық-құқықтық шарттар М.К. Сулейменов мұнда «мемлекет ұйым немесе азаматтармен қатынаста биліктік өкілеттікті қалыптастырған кезде шарттық қатынастар болмайды» деп көрсетеді.

Қарастырылған жағдайда мемлекет, әкімшілік аймақтық бірліктер, мемлекеттік органдар заңды және жеке тұлғалармен қатынасқа тең құқылы субъектілер ретінде қатысады, аталған қатынасқа (Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 2-бабының 1-тармағында бекітілген шарт бостандығы мен азаматтық-құқықтық қатынастарға) қатысушылардың теңдік қағидаттарының әрекеті таралады. Сондықтан мемлекет мұқтажы үшін тауарларды жеткізу бойынша қатынастар бүтіндей және толығымен сатып алу-сатуды және тауар жеткізілімін реттейтін жалпы ережелерге негізделеді. Бұл материалдардың артық қайталауынан босатады және аталған шарттың тек ерекше мазмұнына назар салуға мүмкіндік береді. Олар негізінен шартты жасасу рәсімінде болып келеді және тек біршама көлемде ғана осы шарттық құқықтық қатынастардың мазмұнында көрініс табады.

Бұл шарттың тағайындалуы өзінің атауынан-ақ көрініп тұр. Мемлекет мұқтажы үшін тауарларды жеткізудің жеке-құқықтық тетігі арқылы өзінің көпшілік-құқықтық функцияларын жүзеге асыру үшін экономикалық негіз құрады. Мемлекет аталған жағдайда билік аппараты, саяси егеменді субъект ретінде өз қалыптасуын қамтамасыз етеді. Одан басқа арнайы құрылымдары арқылы өз әлеуметтік-экономикалық саясатын жүргізеді. Мемлекет оның басқа міндеттерінде мысалы қорғаныс міндетінде дәл осылай жүргізеді- Осы ескеріліп мемлекеттік сатып алумен байланысты қатынастар арнайы нормативтік реттеумен қамтамасыз етіледі. 1999 жылғы 16 шілдесіндегі Мемлекеттік сатып алу туралы «Заңның орнына 2002 ж. 16 мамырында дәл осы атаумен Заң қабылданды. Ол бұрын ескертілген Мемлекеттік сатып алулар туралы жаңа мемлекет экономикасы саласында қалыптасқан қазіргі замандық құбылыстарға бейімделген. Онда мемлекеттік мүдделерге неғұрлым ынталы назар аударылады. Мұндай байланыста мемлекеттік сатып алу туралы» ҚР-ң Заңы мемлекет (тізімі заңмен анықталған, басқа да тұлғалар) қатысуымен сатып алу жүргізілетін жетілдірілу дәрежесі жоғарырақ тетігін ұстана-

ды. Мемлекеттік сатып алу тиімділігі өсу үшін, сәйкес құқықтық мүмкіндіктер де кеңейтілген.

Мемлекеттік сатып алу процесінің мемлекеттік реттеу принципі заңмен бекітілген. Ол төмендегілерге негізделеді: сатып алу үшін пайдаланылатын ақшаны қолайлы және тиімді жұмсауға; мемлекеттік сатып алу барысында қатысу үшін барлық болжамымды жеткізушілерге тең мүмкіндікті ұсынуға; болжамды жеткізушілер арасында адал бәсекеге; мемлекеттік сатып алу барысының жариялығына.

Мемлекеттік сатып алу барысының өзі тиімділеу болып қарастырылған.

Заңнамаға сәйкес өкілетті орган оның көмегімен мемлекеттік сатып алу жүзеге асырылатын әдісті тікелей (өз бетімен) анықтайды. Бұның алдында сатып алынатын тауарлардың көлемі мен атаулары бекітіледі (қалыптастырылады).

Мемлекеттік сатып алу процесінде жеткізушіні таңдауға және онымен мемлекеттік сатып алу туралы шартты бекітуге, сонымен бірге мемлекеттік сатып алу туралы шарттың орындалуына көпшілік назар бөлінеді (аударылады). Соңғы айқындаған буын аса маңызды болып табылады. Әрине, мемлекеттік сатып алу бойынша шарттың орындалуы мемлекеттік сатып алудың бөлек кезеңі болып келетіні туралы заңның қысқаша тұжырымдамасы ештеңені бір уақтылы өзгертпейді. Дегенмен, аталған құқықтық қатынасты жүзеге асырған кезде оларды қамтамасыз ететін шарттардың шынайы, тиісті орындалуы қажет екені туралы түсінушілікке келу қажет. Олай болмаған жағдайда, бұл салада заңнаманы жетілдірудің мәні елеулі төмендейді. Осы қағидалы мақсаттарға жету үшін, қандай шаралар қарастырылатынына қысқаша тоқталайық. Олардың көмегімен мемлекеттік сатып алулар жүргізілетін әдістердің тізімі кеңейтілген. Мемлекеттік сатып алудың, заңды бекітілген әдістері мемлекеттің толық құқылы органдарына нарық жағдайын неғұрлым тура алуға мүмкіндік береді. Қазір мемлекеттік сатып алуды келесілер арқылы жүргізуге болады:

- 1) ашық конкурс;
- 2) жабық конкурс;
- 3) баға ұсыныстарына сұраныс жасау арқылы (сатушыларды) жеткізушілерді таңдау;
- 4) бір көзден сатып алу;
- 5) ашық тауар биржалары арқылы сатып алу.

Мемлекеттік сатып алудың бесінші әдісі жаңа болып келеді. Мемлекеттік сатып алумен байланысты субъектілердің (олар қатарының) ерекшелігі орын алады. Қазір заңнама кім осы тиісті қатынас субъектісі болып келеді дегенді анықтауға неғұрлым мұқият қарайды. Бұл мемлекеттік сатып алу шартына сатып алушы ретінде қатыса алатын субъектілер аясын кеңейтумен жасалған. Енді мемлекеттік органдар, мемлекеттік мекемелерден басқа мемлекеттік кәсіпорындар, сонымен бірге акцияның бақылау пакеті мемлекетке тиесілі акционерлік қоғамдар да сатып алушы бола алады (мемлекеттік сатып алу барысында). Бұдан басқа, егер жоғарыда айтылған заңды тұлғалармен байланысты субъектілер (заңды тұлғалар) сатып алу-сату шарттарын сатып алушы ретінде жасаса, онда сатып алулар мемлекеттік болып бағаланады. Осындай шартты жасасатын тұлғалар тапсырысшылардың аффирленген тұлғалары болып аталады. Олар дегеніміз акцияларының 50 және одан көп проценті (қатысу үлесу) бір немесе өзге тапсырысшыға жататын (басқаруға берілген) заңды тұлғалар. Аффирленген заңды тұлға да өзі тікелей сатып алушы ретінде әрекет ете алады.

Заңды және жеке тұлға шарт бойынша сатушы (тауар беруші жеткізуші) бола алады. Көптеген жағдайларда кәсіпкерлік қызмет субъектілері тауар беруші болады. Заңды тұлғаның жеке немесе мемлекеттік меншік нысанында негізделуі ешқандай мәнге иемденбейді. Мемлекеттік қазынашылық кәсіпорын да тауар беруші бола алады. Бірақ, мемлекеттік кәсіпорындар тек заңды қарастырылған жағдайларда ғана тауар берушілер бола алады. Қазақстан Республикасының сатып алу туралы заңында тауар берушінің аффирленген тұлғасы тауар берушіге (болжамды тауар берушіге) түсініктеме берілген. Оларға сол немесе басқа тауар берушілердің қабылдаған шешімдеріне, соның ішінде шарт немесе басқа мәмілеге байланысты әсер ететін және (немесе) шешімді тікелей (немесе) жанама анықтауға құқы бар кез келген жеке заңды тұлға жатуы мүмкін. Керісінше болжамды тауар берушінің де сол тұлғаларға қатысты аталғандай құқықтары болса, онда соңғылары аффирленген тұлғалар қатарында болады. Байланыстар мінезін сипаттайық. Тауар беруші және оның аффирленген тұлғасы консорциалды келісімдердің қатысушылары болып табылуы мүмкін, бір заңды тұлға (болжамды тауар беруші немесе оның аффирленген

тұлғасы) екінші еншілес заңды тұлғаның құрылтайшысы ретінде әрекет етеді т.б. Тауар берушінің аффирленген тұлғасы ретінде Мемлекетті сатып алу туралы «Занының 7-бабы 1-тармағында аталған субъектілерді де қарастыру қажет. Олар мемлекеттік сатып алу барысында бір уақытылы тапсырысшының да мүддесін бір уақытылы өкіл етуге құқылы емес. Бұдан басқа тауар беруші (болжамды тауар) жеткізуші және оның аффирленген тұлғасы мемлекеттік сатып алу барысында бір конкурста, бір зат ретінде саудада қатыса алмайды. Мемлекетті сатып алу туралы «Заңының 8-бабында болжамды тауар берушілерге қойылатын арнайы талаптар анықталған.

13.7. Сатып алу-сату шарттары бойынша жауапкершілік

Азаматтық, құқықтық қатынастар субъектісіне жүктелген міндеттерді бұзғаны үшін және бұзушылықпен келтірілген уәкілетті тұлғаның мүліктік шығындарын өтеуге байланысты қолданылатын заңмен немесе шартпен қарастырылған мүліктік өтеу немесе мүліктік ауыртпалық, жауапкершілік болып анықталады.

Шығындарды өтеуге және айып төлеуге жататын жауапкершіліктің санкцияларын (шараларын) бөліп шығарады. Олардың қатарына кепілпұлды ұстап қалу сияқты шара және т.б. жатады.

Жауапкершілік шараларын шарттық міндеттемені бұзушыға әсер етудің ұйымдастыру шараларынан немесе басқаша шаралардан айыру қажет. Олар құқықты бұзушы және бұзушылықтан жәбір шеккен тұлғаның араларында құқықтық байланыстарды өзгертуге немесе тоқтатуға бағытталған. Міндеттеменің орындалу жағдайы мен тәртібінің өзгеруі мұнда кіруі мүмкін. Мүліктік салдары бұл кездерде жолай нәтижелер ретінде болады.¹ Жедел шаралар шарт бойынша құқықтарды қорғаудың басқа шараларының ішінде кішкентай үлес алады, бірақ бұл олардың маңыздылығын азайтпайды.

Сатып алу-сату шарттары бойынша жауапкершілік туралы жалпы ережелерді қарап шығайық. Сатушының негізгі міндеті сатып алушыға тауарды беру. Белгілі затты жеке беруге байланысты міндеттеменің орындалмағаны үшін жауапкершілік

ҚР АҚ 416-бабында көрсетілген, ол өз кезегінде ҚР АҚ 55-бабына сілтеме жасайды. Сатушыны белгілі затты жеке беруіне мәжбүр еткеннен басқа көрсетілген баптың 2-тармағына сәйкес, сатып алушы тиісті шығындарды өндіріп ала алады. Тектік заттарды беруіне байланысты міндеттемелердің орындалмауының нәтижесінде сатып алушы зиян шеккен жағдайда, ол ҚР АҚ 350-бабына сәйкес оларды өндіре алады.

Егер сатушы тауарға тиісті керек жарақтарды немесе құжаттарды сатып алушыға беру міндетін орындамаса, онда сатып алушы міндеттемелерге байланысты жалпы ережелерге сай оған келтірілген шығындарды өндіріп алуға немесе тауарды қабылдаудан бас тартуына болады. Бірақ та, сатып алушы құжаттарды беруге байланысты сатушыға тиісті мерзім белгілеуіне міндетті, яғни жауапкершілік шараларын бірден қолданылуына болмайды. Шартқа байланысты берілетін тауар көлемі бойынша талапты сатушы бұзған жағдайда, сатып алушы берілген тауардан және оған ақы төлеуден бас тартумен қатар оған келтірілген шығын өтелуін талап етуге құқылы. Сатушының ұқсас жауапкершілігі тауарды үшінші тұлғаға құқықтан бос беру міндетін орындамаған жағдайда болады. Сатушы тауардың түр-түрімен көзделмеген тауарды бергенде, түр-түрге байланысты талаптарға сай келмейтін тауардан бас тартса, сатып алушы жауапкершілік шараларын қолдануына болады (ҚР АҚ 421-бабының 1.2,3-тармақтары).

ҚР 428-бабында тиісті сапалы тауарларды беру міндеттемелерін сатушымен бұзған үшін жауапкершілік санкциялары тікелей қарастырылған. Мұндай жағдайларда, сатып алушы сатушыдан мыналардың бірін талап етуге құқылы:

- сатып алу бағасын сол мөлшерде кемітуді;
- қисынды мерзімде тауардың кемшіліктерін жоюды;
- тауардың кемшіліктерін жоюға жұмсаған өз шығындарын өтеуді.

Жиынтығы бойынша талапты бұзған кезде сатып алушы талап ете алады:

- сатып алу бағасын сол мөлшерде кемітуді;
- тауарларды қисынды мерзімде толық жиынтықтауды;
- жиынтықталмаған тауарды жиынтықталған тауармен алмастыруды.

Жауапкершіліктің арнайы шараларын қолдану, сатып алушыны азаматтық-құқық, жауапкершіліктің орын толтыру механизмін

толық көлемде қолдану және сатушыдан қалған шығындарды өндіріп алу құқығынан айырмайды.

Егер сатып алушы заңды талаптарды бұзумен байланысты тауарды қабылдамаған немесе қабылдаудан бас тартқан, қабылданған тауарға ақы төлемеген, төлеу мерзімі басталып кеткен алынбаған тауарға ақы төлеу міндетін орындамаған жағдайларда, сатып алушының жауапкершілігі басталады. ҚР АҚ 353-бабына сәйкес сатушы бұл жағдайда сатып алушыдан басқаның ақшасын пайдаланғаны үшін тұрақсыздық айып ақыны өндіріп алады. Бірақ, егер сатып алушымен алдын-ала төленген тауарды беру міндетін сатушы орындамағанда, онда айып ақы оның өзінен өндіріледі.

Бөлшектеп сатып алу-сату шарты бойынша жауапкершіліктің арнайы шаралары қарастырылған. Сатып алушыдан сапасыз тауарды ауыстыру үшін қабылдап алудың тұтынушылардың құқығын қорғау туралы Заңының 14-бабы 4-тармағында көрсетілген міндетін (мерзімді) сатушы бұзғанда, оларды бұзғанның әр күніне сатушы ауыстырылған тауарды бергенмен бірге ол тауар құнының 1 пайыз көлеміндегі айыпты төлеуге міндетті.

Егер сатып алынған заттың гарантиялық жөндеуі қажет болса, тұтынушы (сатып алушы) жөндеуге жататын үлкен мөлшерлі 10 кг жоғары заттардың, бұйымдардың керекті жерлерге және қайта орнына дүкеннің немесе шеберхананың есебінен жеткізілуін талап етуге құқылы. Техникалық күрделі заттың жөндеуде болған мерзімінде гарантиялық шеберхана жөндеу уақытына осындай затты қайтарымсыз түрде керекті жеріне жеткізіп беруіне міндетті. Жөндеу мерзімдерін немесе уақытына қайтарымсыз затты беруін бұзғанда, сатушы тауардың сатылу бағасының бір пайыз мөлшерінде, мерзімнен әр күн өткен сайын айып төлейді. Тұтынушының тұрған жерінде сатушы ұйымның өкілі болмаған жағдайда, тұтынушы тауарды сатып алу орнына байланысты сатушы ұйымның мекен-жайына оның өкіліне сатып алынған тауарды анықталған туралы актімен бірге жіберуге құқылы. Бұл жағдайда, сатушы өнімді кемістіктерді анықтауға және тауарды оған байланысты шығындарды өтеуге міндетті. Өнімнің конструкциялық өндірістік, рецептуралық кемшіліктерінің болғанына байланысты өмірге, денсаулыққа немесе азаматтың мүлкіне келтірілген зиян толық көлемде өтелуге тиісті. Қазіргі жағдайда, егер өмірге және денсаулыққа зиян келтірілсе, азаматтық заңнама жауапкершіліктің жоғарырақ, мөлшері жөнінде келісімдерге жол береді.

Тауар жеткізілімі шартындағы жауапкершілік негізінен сатып алу-сату шартындағы жауапкершіліктен ерекшеленбейді.. Өнім тапсыру туралы ереже бұзушылықтың жеке түрлеріне, мысалы, сапасыз тауарларды жеткізу, айып түріндегі санкцияларды ескереді.

Бұл ереженің 46-тармағына сәйкес, сапасыз (жиынтықталмаған) өнім тапсыратын болса, тауар құнының, жиырма пайыз мөлшерімен айыппұл төлеуге тиіс. Сонымен қатар, шарт бойынша өзге бұзушылықтарға да жол берсе, айыппұлды өндіріп алу мүмкін болады.

Сатып алу-сату шартының жәбірленуші тарабы мүліктік жауаптылықты қолданумен қатар келтірілген моральдық зиянды өтетіп алуға да құзіретті. Моральдық зиянды өтетіп алу мүмкіндігін шектеу заңмен белгіленуі мүмкін.

МАЗМҰНЫ

1. КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ	3
1.1. Кәсіпорын экономикасы және оның негізгі факторлары	3
1.2. Кәсіпкерліктің экономикалық мәні мен мазмұны.....	6
1.3. Кәсіпкерлік субъектілерінің жіктелуі, түрлері	23
2. КӘСІПКЕРЛІК-НАРЫҚ ҚАТЫНАСТАРЫНЫҢ НЕГІЗІ	28
2.1. Кәсіпкерліктің қызмет атқару жағдайлары, олардың ұйымдастыру – экономикалық формалары.....	28
2.2. Сақтандыру қызметі – кәсіпкерліктің түрі ретінде.....	33
3. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ БОЛАШАҒЫ	47
3.1. Кәсіпкерлікті қолдаудың отандық тәжірибесі және әлемдік аренадағы даму деңгейі	47
3.2. Өтпелі кезең жағдайында шағын және орта бизнсті дамытудың объективті қажеттілігі. Шағын және орта бизнес түсінігі.	57
3.3. ҚР экономикасындағы шағын және орта бизнстің рөлі	62
3.4. ҚР – дағы шағын және орта бизнстің даму тенденциялары	76
2.2. «Сұлтан» ЖШС – тің қазіргі жағдайы (сандық талдау)	100
3.5. Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымының институттары.....	113
3.6. Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымын жетілдіру жолдары.....	123
3.7. Қазақстан Республикасында кәсіпкерліктің проблемалары және кәсіпкерліктің дамуы	130
3.8. Кәсіпкерлікті дамыту бағдарламаларының тиімділігі	136
4. КӘСІПОРЫННЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ САЯСАТЫ	156
4.1. Инвестицияның түрлері және	

тікелей инвестицияның талаптары.....	156
4.2 Инвестициялық процесс экономикалық даму факторы ретінде	157
4.5. Кәсіпорынның инвестициялық саясатының мақсаты мен оның принциптері	171
5. ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ӘДІСТЕРДІ ТАЛДАУ ЖӘНЕ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ	175
5.1. Инвестициялық жобалардың тиімділігін бағалау әдістері	175
5.2 Кәсіпорынды инвестициялық жоба ретінде қарастыру	180
6. ҚАЗАҚСТАНДЫҚ КӘСІПОРЫН МЫСАЛЫНДА ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОБАНЫ ТАЛДАУ	186
6.1. ЖШС «Итеко Полус» қызметінің жалпы сипаттамасы	186
6.3. Жобаның сандық талдануы.....	197
7. КӘСІПОРЫННЫҢ МАРКЕТИНГ ҚЫЗМЕТІН БАСҚАРУ- ДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗІ	210
7.1. Маркетинг түсінігі, оның қызметі және принциптері.....	210
7.2. Кәсіпорынның маркетинг қызметін басқару әдістемесі.....	217
8. АҚ «ҚҰЛСАРЫМҰНАЙГАЗ» МАРКЕТИНГТІК ҚЫЗМЕТІН ТАЛДАУ	228
8.1. Мұнай саласындағы маркетинг қызметінің дамуы мен қалыптасуы.....	228
9. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру	233
9.1. Кәсіпорынның қаржылық ортасы. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру көздері	233
9.2. Кәсіпкерлік келісімдерді несиелеу. Лизингтік операциялар. Кәсіпкерліктегі факторинг.....	237

9.3. Кәсіпкерлік ұйымды кадрлық қамтамасыз ету	240
9.4. Кәсіпкерлік мәдениеттің мәні мен мағынасы.	
Кәсіпкерлік ұйымдардың мәдениеті	251
10. Кәсіпкерлік құпия және	
оны қорғау әдістері	254
10.1. Кәсіпкерлік қызметтегі тәуекелдер	256
10.2. Кәсіпкерлік қызметті тоқтату. Кәсіпкерлік	
қызметті тоқтатуға әсер ететін себептер,	
жағдайлар мен факторлар.....	259
11.1. Кәсіпкерлік құқықтың негізгі аспектілері	263
11.2. Кәсіпкерлік құқықтың пайда болу тарихы	268
11.3. Нарықтың шаруашылық жүйесі	271
11.4. Кәсіпкерліктің дамуы.....	272
12.1. Кәсіподақтың меншігі және оның құқықтық ұйымдасты-	
рылған формасы	274
12.2. Жаңа заңнама- президент	
жолдауының тармағында.....	276
12.3. Кәсіпорында сатып алу-сату	
шарттының жалпы сипаттамасы	277
13. Сатып алу-сату шартының түрлері	300
13.1. Бөлшектеп сатып алу-сату шартты	300
13.2. Тауар жеткізілімі шарты	307
13.3. Келісім – шарт жасасу	312
13.4. Энергиямен жабдықтау шарты	313
13.5. Кәсіпорынды сатып алу-сату шарты	318
13.6. Мемлекет мұқтажы үшін	
тауарларды жеткізу ерекшеліктері	326
13.7. Сатып алу-сату шарттары	
бойынша жауапкершілік.....	330