

«ТҰРАН-АСТАНА» УНИВЕРСИТЕТІ

**Искаков Б.М
Жуанышев А.Е.**

Қаржы жүйесіндегі кәсіпкерлік

Оқу құралы

Нұр-Сұлтан, 2020

ӘОЖ 658(075)

КБЖ 62.290-2 я 73

И 85

Пікір жазғандар:

Толысбаев Б.С - экономика ғылымдарының докторы, Л.Н. Гумилев атындағы Евразия Ұлттық университетінің профессоры

Жансейтова Г.С - экономика ғылымдарының кандидаты, Л.Н.Гумилев атындағы Евразия Ұлттық университетінің доценті

Бакирбекова А.М - экономика ғылымдарының кандидаты, Л.Н.Гумилев атындағы Евразия Ұлттық университетінің доценті

Искаков Б.М., Жуанышев А.Е.

И 85 Қаржы жүйесіндегі кәсіпкерлік: Оқу құралы/ Б.М. Искаков, А.Е. Жуанышев. -Нұр-Сұлтан:«Тұран-Астана» университеті, 2019. 140 б.

ISBN 978-601-7616-11-3

Берілген оқу құралында нарықтық экономикалық қатынастардағы қаржы жүйесінің кәсіпкерлік қызметі негіздері жайында студенттер мен магистранттардың білімдерін және оны ұйымдастыру әдістері, кәсіпкерліктің мәні, түсінігі, оның негізгі түрлері және ұйымдастырушылық нысандары, кәсіпкерлік қызмет жүйесіндегі бизнес-жоспарлау, кәсіпкерлік қызметтегі тәуекелдер, кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру, кәсіпкерлік ұйымды кадрлық қамтамасыз ету, кәсіпкерлік құпия және оны қорғау әдістері қарастырылған. Қаржы мекемелері аймағында кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру мақсатымен білімдерге сүйене отырып, іскерліктерін инновациялық процестерді меңгеруде студенттер мен магистранттардың білімдері мен практикалық іскерліктерін қалыптастыру болып табылады.

Сонымен қатар жоғарыда көрсетілген тармақтар бойынша студенттер мен магистранттардың білімін тексеруге арналған бақылау сұрақтары қарастырылған.

Оқу құралы жоғары оқу орындарының экономикалық факультеттерінің студенттері мен магистранттарына арналған.

ӘОЖ 658(075)

КБЖ 62.290-2 я 73

Баспаға «Тұран-Астана» университетінің Ғылыми кеңесі ұсынған

(2019 ж. №7хаттама)

ISBN 978-601-7616-11-3

© Искаков Б.М., Жуанышев А.Е. 2020

© «Тұран-Астана» университеті, 2020

МАЗМҰНЫ

КІРІСПЕ	4
1 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІКТІҢ МӘНІ, ТҮСІНІГІ, ОНЫҢ НЕГІЗГІ ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ НЫСАНДАРЫ	7
1.1 Кәсіпкерлік түсінігі	7
1.2 Кәсіпкерліктің негізгі түрлері	11
1.3 Кәсіпкерліктің корпоративтік және ұсақ нысандарын дамыту көрсеткіштері	19
1.4 Қазақстан Республикасының кәсіпкерлік қызметінің дамуы	45
1.5 Кәсіпкерліктің ұйымдастырылуы және оны дамыту бағыты	48
1.6 Кәсіпкерлік қызмет субъектілері ұғымы	55
Бақылау сұрақтары	60
2 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТ ЖҮЙЕСІНДЕГІ БИЗНЕС-ЖОСПАРЛАУ	61
2.1 Бизнес жоспарлау туралы жалпы түсінік	61
2.2 Бизнес жоспарлауды құру ерекшеліктері	68
2.3 Бизнес-жоспар мен стратегиялық жоспар арасындағы ерекшеліктер	71
Бақылау сұрақтары	73
3 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТЕГІ ТӘУЕКЕЛДЕР	75
3.1 Кәсіпкерлік тәуекелдің мәні және түрлері	75
3.2 Кәсіпкерлік тәуекел	78
3.3 Тәуекелді азайтудың негізгі әдістері	80
3.4 Тәуекелді басқару әдістері	84
Бақылау сұрақтары	85
4 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ	87
4.1 Кәсіпорынның қаржылық ортасы. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру көздері	87
4.2 Кәсіпкерлік келісімдерді несиелеу. Лизингтік операциялар.	94
Бақылау сұрақтары	96
5 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІК ҰЙЫМДЫ КАДРЛЫҚ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ	97
5.1 Кадрлық қамтамасыз етудің мәні. Потенциалды еңбек ұжымына қойылатын талаптарды қалыптастыру	97
5.2 Жаңа персоналды іздеу каналдары және оны таңдау әдістері. Еңбек келісім-шартына қол қою	99
Бақылау сұрақтары	101
6 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІК МӘМІЛЕЛЕР МЕН ШАРТТАР	102
6.1 Мәміленің, шарттың ұғымы	102
6.2 Шарттың түрлері	102

6.3 Шарттың мазмұны мен формасы	105
Бақылау сұрақтары	109
7 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІК ҚҰПИЯ ЖӘНЕ ОНЫ ҚОРҒАУ ӘДІСТЕРІ	110
7.1 Кәсіпкерлік құпияның мәні. Кәсіпкерлік құпияның түрлері: өнеркәсіптік, ғылыми-техникалық, технологиялық, коммерциялық.	110
7.2 Коммерциялық құпияға кіретін мәліметтерді анықтау бойынша ұсыныстар	112
Бақылау сұрақтары	114
8 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТ СУБЪЕКТІЛЕРІНІҢ ЖАУАПКЕРШІЛІГІ	115
8.1 Кәсіпкерлер жауапкершілігінің мәні мен түрлері	115
8.2 Кәсіпкерлермен өз міндеттемелерінің орындалуын қамтамасыз ету әдістері	118
Бақылау сұрақтары	118
9 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІК МӘДЕНИЕТ	120
9.1 Іскерлік және кәсіби этика	120
9.2 Кәсіпкерлік мәдениет: мәні және маңыздылығы	121
9.3 Кәсіпкерлік ұйымдардың мәдениеті	122
9.4 Кәсіпкердің іскерлік және кәсіптік этикасы	123
Бақылау сұрақтары	125
ҚОРЫТЫНДЫ	126
ГЛОССАРИЙ	128
ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ	137

КІРІСПЕ

Қазақстан Республикасы ХХ ғасырдың 90 жылдарынан бастап егеменді ел болып өз экономикасын дамытуға мүмкіндік алып әлемдік еңбек бөлісіне қатыса бастады. Он бір жыл ішінде елімізде бұрын-соңды болмаған тарихи маңызды, орасан зор өзгерістер болды. Осы жаңалықтардың негізі материалдық өндірістің, бұрынғы экономикалық қатынастардың орнына жаңа қатынастардың пайда болуы. Социалистік деп аталған мемлекеттік және кооперативтік меншіктің орнына көп түрлі меншік формаларының келуі, оның ішінде жеке меншік түрлерінің пайда болуы. Меншіктің жекешелендірілуі, мемлекет иелігінен алынуы әкімшілік жүйенің құлауына жол ашты. Бірақ шаруашылықты тиімді ұйымдастырушы, ортақолды меншік иелерін қалыптастыру оңай жүргізілетін шаруа емес. Оның басты себебі совет елінде 70 жылдан астам мемлекетке қызмет атқарған адамдар психологиясы жеке адамдарды кәсіпкерліктен алшақтатты, шынын айтқанда кәсіпкерлік теориясы болған жоқ, керісінше бұл қызметті мемлекет басқару органдары атқарады деген пікір қалыптасты.

Совет экономикасы пролетарлық саяси экономия догмасына сәйкес бір орталықтан басқарылатын күрделі фабрика ретінде қаралды. Оның үстіне кәсіпкерлер - қанаушы тап капиталистер деген ұғым халық санасына молынан енді. Кейбір ынталы, жігерлі, өз бетімен еңбекке, кәсіпкерлікке талпынушы адамдар алдында заң жүзінде кедергі қойылып, олар жазаға тартылған жағдайлар да кездескен. Бүкіл Совет Одағына аты шыққан қазақстандық шаруа Худенко А.В. мердігерлік егіншілік бригадасын құрғаны үшін жауапқа тартылып мезгілсіз, жазықсызда дүние салды. Әлемдік тәжірибе мен ғылымда кәсіпкерлік теориясы кең қолданылды да индустриясы дамыған елдер экономикасында айтарлықтай жетістіктер болғаны жұртқа мәлім. Теориядағы сыңаржақтық, болмаса тура бұрмалаушылық экономикаға орасан зор кедергі келтіреді, қоғам мүшелерінің әл-ауқатын, мәдени дәрежесін төмендетері сөзсіз. Осыған орай, теориядағы догмалардың кесірі ұзақ жылдар бойы бүкіл совет халқының, оның ішінде қазақстандықтардың материалдық жағдайына қолайсыз болғаны белгілі.

Трансформациялық экономика жағдайында шаруашылықты ілгері дамыту үшін кәсіпкерліктің бастапқы нысандарын қалыптастыру үлкен мәнге ие болды. Себебі, ұдайы өндіріс тұрғысында кәсіпкерлік құрылымдар ғана экономикалық жүйелерді бір-бірінен айырма алады. Осыған байланысты, нарықтық принциптерге негізделген кәсіпкерлік сектордың жүйелі факторлары маңыздылыққа ие болады.

Методологиялық тұрғыдан нарықтық сектор кезеңі фирманың өндірістік, қаржылық және ақпараттық жүйесін қайта бағыттау мен кәсіпкерліктің қазіргі заманғы институционалдық құрылымын қалыптастыруды анықтайды.

Әдістемелік тұрғыдан қазіргі заманғы кәсіпкерлік табиғатына ішкі және сыртқы ынталылықты, жоғары табысты әрекетке деген ынталылықты жүзеге асырудың мінез-құлықтық құралдары енеді.

Кәсіпкерлік нысандар көшпелі жағдайда ұдайы өндірістік қатынастарды келесідей жүйелі нәтижелерге әкелетіндей реформалау тұрғысынан қарағанда іс жүзінде шешуші рөл атқарады. Трансформациялық жағдайда кәсіпкерліктің түрлері туралы мәселе Ұдайы өндірістік реформалау тұрғысынан маңыздылықты иеленеді. Кәсіпкерліктің өзі нақты нысандарда жүзеге асырылады, солардың ішінде ең пәрменділері - корпорациялар (ірі бизнес деңгейінде), лизинг, франчайзинг, венчурлық бизнес кәсіпкерліктің орта және шағын деңгейлерінде болып табылады. Акционерлік қатынастарды дамыту нәтижесі ретіндегі корпорациялау нақты өндірістік сектор мен қатар қаржылық сектордың белсенділігін арттырады. Бұл өндіріс сатысында (комбинаттар, трестер) және айналыс деңгейінде (банкiлік консорциумдар, брокерлік ассоциациялар) бірлескен нысандардың пайда болуына әкеледі. Осының салдары қаржы-өндірістік кешен (ҚӨК) қалыптасуы болып табылады. Бұл өз кезегінде солардың тиімділігінің қосымша талдауын талап етеді. Сондықтан, мәселенің негізгі элементтеріне:

- біріншіден, кәсіпкерліктің қалыптасуының шаруашылық тетігі, егер оның құрылуы үшін технологиялық негіз болса;

- екіншіден, тұрақсыз экономикалық орта жағдайында базалық кәсіпкерлік нысандарының факторлық ерекшеліктері;

- үшіншіден, кәсіпкерліктің экономикалық және әлеуметтік тиімділігін дәл көрсететін оның оңтайлы нысандарын іздестіру;

Кәсіпкерлік қызметінің қандайы болмасын мемлекеттің экономикасы аясынан өзіне тиісті орнын, дәреже-деңгейін тапқаны бүгінде баршаға мәлім. Ал бүгінгі таңда Қазақстандағы кәсіпкерліктің туындап, дамуы жүргізіліп жатқан экономикалық реформалардың өзегі ретінде көрініс табуда. Өйткені, нарық экономикасына көшудің (өтудің) бірден-бір жолы, бұл кәсіпкерлік құрылымдардың материалдық базасы жекеменшік инвестициялар болып табылуымен қатар, олардың басқару бастауында білікті және қайратты кәсіпкер тұруы қажет.

Мемлекет тарапында жүзеге асырылатын қызметтерге тұлғаның жұмысқа кіруі еркін сипатта болғанымен, басқару қызметі басқарушы органың мүддесіне соған жету жолында жүзеге асыратын функцияларына, әдістеріне және т.б, негізделгендіктен қызмет істеу еріксіз болып табылады.

Жалпы экономикалық прогресс кәсіпкерліктің дамуымен тікелей байланысты. Нарықтық экономика жағдайында кәсіпкерлік – шаруашылық қызметтің маңызды түрі болып табылады. Өйткені, нарықтық экономиканың өзі – кәсіпкерлік экономика. Оның ролін көрсетуде, Адам Смит кәсіпкерді коммерциялық идеяны жүзеге асыру және пайда табу үшін экономикалық тәуекелге баратын меншік иесі ретінде сипаттайды.

Кәсіпкерлік өндірістің, нарықтың және бүкіл қоғамның дамуына ықпал етеді. Осыған байланысты кәсіпкерліктің теориясы мен тәжірибесіне деген мүдделілік өсіп отыр.

Экономикалық теорияда «кәсіпкерлік» түсінігін өзіндік ерекшеліктеріне сәйкес бірнеше кезеңдерге бөлінеді. Кәсіпкерлік концепциясының бірінші кезеңі «кәсіпкерлік теориясының» классигі Р.Контильон есімімен байланысты. Ол бірінші рет кәсіпкерліктің негізгі тұлғасын анықтады. Кәсіпкер – белгілі бағада сатып алушы, белгісіз бағада сатушы, яғни тәуекелге барушы адам. Классикалық экономикалық теорияда кәсіпкерлік ұдайы өндірістің негізі ретінде тәуекел үшін табыс алу ретінде қарастырылды. Тәуекелді төмендету үшін кәсіпкерге негізгі өндіріс факторларын: жер, еңбек, капиталды тиімді үйлестіруіне тура келеді.

А.Маршалл өз кезегінде кәсіпкерлік қызметтегі технологияны үйлестірудің жаңа әдістеріне, өндірісті ұйымдастыру мен басқарудың жаңа нысандарына тиімді деп есептеген. Кәсіпкерлік теориясының қалыптасуында Й.Шумпетердің «тиімді монополия» концепциясының ролі ерекше. Оның айтуынша, кәсіпкерліктің мәнін жаңашылдық механизмі құрайды. Кәсіпкер-экономикадағы барлық динамикалық өзгерістерге негізгі жаңалық енгізуші. Сондай-ақ, Й.Шумпетер классиктерге қарағанда кәсіпкерліктің жаңашылдық қызметін капиталистің қызметінен бөліп көрсетеді. Капиталистің қызметі: кәсіпкер барлық уақытта таза күйінде қандай да бір мүлікке меншік құқығына ие бола бермейді. Сондықтан да ол қарсы тәуекелге бармайды. Кәсіпкер ол менеджер емес, оның міндеті – жасаған жаңалығын жүзеге асыру және оның экономикалық дамуына септігін тигізу. Кәсіпкер – бұл меншік иесі, әрі ол шаруашылықпен тікелей айналысады. Ол нарыққа өзінің дербес жауапкершілігі арқылы тәуекелге баратын адам. Ал менеджмент – жалпы өндіріс пен тауар айналымын (бизнесті) тиімді жүргізу мен пайда табу мақсатындағы басқару жүйесі мен әдістерінің жиынтығы.

1 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІКТІҢ МӘНІ, ТҮСІНІГІ, ОНЫҢ НЕГІЗГІ ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ НЫСАНДАРЫ

1.1 Кәсіпкерлік түсінігі

Кәсіпкер дегеніміз кім? Кәсіпкерлікке не жатады? Кәсіпкердің бағы неде? Осы және басқа да осындай сұрақтар күн сайын көбейіп, бұл процеске деген ынтаны әлем деңгейінде күшейтуде. Жоғарыдағы сұрақтарға жауап бере отырып, кәсіпкерлік туралы көзқарастың мыңдаған жылдар бойы өндіргіш күштің дамуымен меншік қатынастарымен, ғылыми-техникалық прогрестің және қоғамдағы өндірісті ұйымдастырудың түріне, оның шоғырлануы дәрежесіне қарай өзгеріп тұратынын атап өту қажет. Әсіресе нарықтық несие мен ақша айналымының әсері айтарлықтай.

Кәсіпкерлік қызметке талдау жасау-оның жалпы экономикалық ой-пікір сияқты ұзақ тарихы мен терең тамыры барын көрсетеді. Орта ғасырларда «кәсіпкер» деген термин, одан да бұрынғы «антрепренер» («антрепренер» - француз сөзі «делдалдық» дегенді білдіреді) екі мағынада қолданылды - түрлі мереке мен музыкалық көріністі ұйымдастырушы және ірі өндірістік немесе құрылыс жобаларын басқарушы. Көне тарих пен орта ғасыр ғылымдарында кәсіпкерлік туралы оның индустриялық кезіне дейін қалай аталатынына қарамастан, ерекше ой-пікір болған. Алайда батыстың экономикалық теориясында «кәсіпкерлік» мәселелеріне назар аудару XVIII ғасырдан басталды. Оны атақты ғалымдар Р. Кантилонаның, Л. Тюргоның, Ф. Кенэнің, А. Смиттің, Ж.Сэйдің есімдерімен байланыстырады. «Кәсіпкер» терминінің атасы белгілі ағылшын экономисі Ричард Кантилон (XVII ғас. басы). Ол «кәсіпкер» деп нарық жағдайында әрекет жасаған адамды айтқан.

Әлеуметтік-экономикалық құбылыс ретінде кәсіпкерлік көптеген қоғамдық қатынастарды қамтиды. Мұның айталық, заң-құқылық, психологиялық, тарихи жақтары бар. Бірақ кәсіпкерліктің тамыры адам қызметінің экономикалық жағдайларында жатыр. Кәсіпкерлік қатынастарды караудың алғашқы нүктесі-олардың субъектісі мен объектісін анықтау.

Кәсіпкерліктің субъектісіне экономикалық қызметке қатысушы түрлі мүшелер, алдымен жеке-дара индивидтер, адамдар жатады. Олар бұл салада жеке-дара өндірісті (жан-ұя, кәсіпорны) ұйымдастырудан көрінеді. Мұндай кәсіпкердің жұмысы өзінің еңбек шығындарына немесе жалдамалы еңбекті қолдануға негізделеді. Соңғы жағдайда кәсіпкер жалдаушы болады.

Кәсіпкерлік қызметті бір топ адамдар жүргізуі мүмкін, оларды байланыстырушы - міндетті шарттар мен экономикалық мүдде. Мұндай кәсіпкерліктің түрі - *ұжымдық, коллективтік* деп аталады. ұжымдық

кәсіпкерліктің субъектісі - әртүрлі ассоциациялар: акционерлік қоғамдар, кооперативтер және т.б. Жеке - дара кәсіпкерлерге қарағанда партнерлік бірлестіктер ірі көлемдегі мәселелерді шеше алады.

Мемлекеттік кәсіпорындар туралы ерекше айтқан жөн. өйткені мемлекет кәсіпорындарының ұжымы өзінен өзі кәсіпкерліктің субъектісі бола алмайды. Бірақ, егер қайта құрылыс болып, бұрынғы ұжымның орнына жаңа, айталық арендаторлар ұйымы құрылса, онда соңғылары ұжымдық кәсіпкерліктің субъектісі болады.

Кейбір жағдайларда кәсіпкерліктің субъектісіне мемлекеттік, оның тиісті органдарын жатқызады. Бірақ нарықтық экономиканың жалпы ережесі бойынша мемлекет бизнесті ұйымдастырудың жолын белгілеп, оны бақылап отырып кәсіпкерлік субъектісі бола алмайды. Осыдан келіп кәсіпкерлік қызмет түрінің иерархиясы шығады: мемлекеттік (жоспарлы кездегіден өзгеше нарықтық экономикадағы роліне байланысты), ұжымдық, жеке-дара.

Кәсіпкерліктің потенциалдық мүмкіндіктерін толық бағалау үшін олардың субъектілерін номиналды және реалды деп бөлудің маңызы ерекше. Номиналдыға кәсіпкерлік қызметпен айналысу құқы жатады. Нарықты экономика елдерінде әрбіреуінің бұған құқығы бар. Алайда мұны жүзеге асыру қоғам мүшесінің бәрінің қолынан келмейді. Сондықтан кәсіпкерліктің шын, реалды субъектісі - бұған деген алғы- шарттары бар, ең бастысы- капитал иемдену құқысы барлар. Міне осы адамдар экономиканың кәсіпкерлік секторын құрып, дамыта алады.

Кәсіпкерліктің объектісі-адамның белгілі қызметі. Мұның ерекшелігі неде? Кәсіпкерліктің соңғы нәтижесі - өндірілген өнім мен көрсетілген қызмет. Бірақ, ең бастысы-әр кәсіпкер оның тек өзіне тиімдісін, пайдалысын ғана жасайды. Міне осы себептен кәсіпкерлердің ең басты мақсаты өз кәсіпорнының пайданы көп келтіруі немесе шығындарын барынша азайту. Ал кәсіпкердің табысы көбіне оның істі ұйымдастыруына тікелей байланысты. Қызметінің бастапқы кезінде кәсіпкер қатаң бәсеке жағдайында нарықтан шығып қалмас үшін өндіріс факторларын комбинациялаудың жаңа жолдарын іздейді, яғни бұл кәсіпкер ісінің ең басты мәселесі.

Сонымен, кәсіпкерлік- жаңа мүмкіндіктерді іздеу, жаңа технологияны пайдалану, капиталды жұмсаудың тың салаларын іздеу, ескі ойлау шеңберінен шығу. Былайша айтқанда, өндірістің түрін ашып дамыту, қызметтер мен тауарлардың жаңа түрлерін шығару мақсатында ұйымдастыру құрылымдарын өзгерту, жаңарту және өркендету туралы болып отыр. Мұндай өзгерістердің түрлері әралуан-жаңа кәсіпорындар ашу немесе ескіні қайта құру, байланыстардың жаңа түрлерін жасау немесе ескілерін жою, модификациялау және т. б.

Демек, нақты өмірде кәсіпкерліктің объектісі-новаторлық, жаңашылдық, ерекше мағынадағы новаторлық-өндіріс, айырбас және бөлудің түрлі факторларын комбинациялау.

Кәсіпкерлік әркезде де белгілі бағытта ұйымдастырылады, нақты формалары бар. Кәсіпкерліктің шаруашылық жүргізу тәсілі ретінде бірнеше жалпы белгілері бар. Оның ішінде негізгісі- шаруашылық субъектілерінің еркіндігі мен тәуелсіздігі. Олардың егемендігі нарық механизмі әрекетін қамтамасыз ететін тәртіп қалыптастырады. Кәсіпкердің тәуелсіздігі оған экономикалық ресурстарды алуға, осы ресурстардан өз қалауынша қызмет пен тауар өндіру процесін ұйымдастыру және оларды нарықта кәсіпкердің ойлағанындай сату құқын береді. Материалдық ресурстар мен ақша капиталының иелері бұл ресурстарды өз қалауынша пайдалана алады. Әрбір қызметші өзі істей алатын еңбекпен айналысуға құқысы бар. Алайда қандайда болмасын еркіндік көптеген жағдайлармен шектелген, олар сыртқы орта мен субъектілер әрекетінің нәтижесінен шығады. Дегенмен кәсіпкерліктің басты шарты-барлық мүмкіндіктердің деңгейі тұрғысынан шешім қабылдаудағы автономиялылығы, өзбеттілігі.

Барынша көп табыс келтіру-кәсіпкерлік жұмыстың қозғаушы факторы. Көп жағдайларда тек осы тұрғыдан ғана іс ұйымдастырылып, одан әрі кеңейтіледі. Бірақ нарық жағдайында белгілі бір өзгерістер өне бойы болып тұрады. Кәсіпкерлер көбіне бұл өзгерістердің басталуын күтпейді, тек соңынан ғана оларға тиісінше көңіл аударады. Жоғарыда көрсеткеніміздей олар өздеріне тиімді өзгерістер, яғни жұмыстарына жаңалықтар енгізеді. Жаңалық процесінің мұраты-пайда табу. Нарыққа жаңа тауар шығарған немесе ресурс үнемдейтін, экономикалық тиімді технология ұсынған алғашқы фирма оларды белгілі уақытқа дейін баламалы құннан жоғары бағамен сатады. Міне осы қабілет-әдеттегі-ден ерекше шешім қабылдау қабілетін және жағдайға творчестволықпен қарау іскерлік әлемінде жоғары бағаланады.

Кәсіпкерлікке тән тағы бір сипат-шаруашылық жүргізудегі тәуекелге бел бууы. Іске кіріскенде алғашқыда болашақ бұлдыр, оны болжап білу-қиын. Жаңа идеялар мен жобаларды пайдаланғанда бастапқыда қауіп-қатері көп, ал оларды өне бойы экономикалық жағынан есептеуге мүмкін емес.

Шаруашылық қауіп-қатердің, тәуекелдің негізінде мүмкін болатын және шын шығындар мен нәтижелердің ара қатынасы жатады. Егер өндірілген тауарлар бағасы жұмсалған шығындарды қайтармаса, онда кәсіпкер өз қызметін тиімді ұйымдастыра алмағаны, әлде күткен конъюнктура жайсыз болғаны.

Өндіріс факторларын комбинациялауды тұрақты бақылау кәсіпкерді өне бойы қауірт жағдайда ұстайды, ал мұндай психологиялық жай өндірістің басқа мүшелерінде тарайды. Сонымен, нақты кәсіпкерлік қызметтің шеңберіне шаруашылық белсенділіктің жаңа мүмкіндіктерін іздеу, пайдалылықты анықтау, өндірісті ұлғайтудың қаржылық және басқа ресурстарын қамтамасыз ету, жұмысшыларды жалдау, өкіметпен, жабдықтаушымен, клиенттермен қарым-қатынастар енеді. Әрине осы жұмыстардың бәрін бір адамның атқаруы міндетті емес. Бірақ кәсіпкерді

линзамен салыстыру орынды: ол басқалардың энергиясын көбейтеді. Тәуелсіздік (еркіндік) және ұйымдастырудағы новаторлық-кәсіпкерліктің мәні осында: біреуі оған өмір берсе, екіншісі-тағдырын анықтайды.

Кәсіпкерліктің мәнін толық түсіну үшін оны меншік қатынастарын жүзеге асырудың бір түрі деп қарау керек. Кәсіпкер меншік иесі ме? Бұл сұраққа жауап беру үшін меншік иесінің қызметін шаруашылық субъектісінің қызметінен айыра білу шарт. өткен ғасырдың өзінде-ақ меншіктегі капиталдан қызмет атқаратын капитал бөлінді. Осыған қарап өндіріс құрал-жабдықтарын меншік объектісі ретінде иемденуден оларды шаруашылық объектісі ретінде иемденуі, тиісінше меншік иесі қызметін шаруашылық субъектісі қызметінен айыра білу қажет. Субъектінің өндіріс құрал-жабдықтарын меншік және шаруашылық объектісі ретінде иемденуі жеке-дара кәсіпкерлік деп түсіндіріледі. Шешім қабылдау процесі капитал иесіне түгелдей тәуелді. Алайда әдетте шешім қабылдау капитал иесінен капиталды басқарушыға ауысып отырады. Бұл-өндіріс құрал-жабдықтарын шаруашылық объектісі ретінде иемдену. Оның иелері жеке адам, топ немесе ұжым болулары мүмкін. Олар белгілі жағдайлар негізінде кәсіпкерге айналады өздерінің шаруашылық жұмысы нәтижелерінде экономикалық жауапкершілікпен қарайтын оқшауланған тауар өндірушілер. Бұл тенденция, бағыт акционерлік қоғамдардың пайда болуымен байланысты күшейтеді. Жеке кәсіпорындарда бұрынғысынша меншік иесі кәсіпкер. Бірақ қазіргі кәсіпкерлік кооперативтік болып, ұйымдастыру, техникалық басқару меншік иесінен оның толық қанды өкілі-менеджерге ауысуымен сипатталады. Сонымен, кәсіпкер өндіріс құрал-жабдығын меншіктенуші болмай-ақ шаруашылық өкілі ретінде оларды иемдене алады. Кәсіпкер қызмет істейтін меншіктің иесі ретінде шаруашылық субъектісі болып оқшауланады. Ол оған шаруашылық жұмысын өз бетімен жүргізуге жағдай жасайды, өз есебінен кәсіпорынды ашып, өндіріс құрал-жабдықтарын тиімді пайдалануға, оны жұмыс күшімен қосудың жағдайын анықтауға мүмкіндік береді.

Демек, кәсіпкер мен меншік иесі арасында айтарлықтай қатты байланыс жоқ. Кәсіпкерлік қызметтің мәні-өндіріс құрал-жабдықтарын шаруашылық объектісі ретінде иемденуде және табыс алу мақсатында өндіріс факторларын тиімді пайдалану.

Сонымен, кәсіпкерлік қызметтің өркениетті дамуы үшін белгілі жағдайлар қажет. Кәсіпкерлікті өркендетудің шарттары: меншік қатынастарын персонификациялау (адамдық келбеті), мүліктерді қолдану жөнінде өз еркі, жауапкершілігімен, шешім қабылдау мүмкіндігінің болуы, өнімдер мен табыстар жөнінде де осындай мүмкіндіктердің берілуі, қабілеттер мен жинақтарды пайдалану жолдарын таңдап алудағы өндірушілер мен тұтынушылардың экономикалық еркіндігі, нарықтардың ашықтығы және теңсалмақтылығы) қызметтер мен тауарлардың, капиталдың, информация мен жұмыс күшінің қозғалысында кедергінің болмауы, тауарды бірдей бағамен сатып алу мүмкіндігі болуы,

азаматтардың құқықты қоғамының, мұның ішінде заң шығаратын, орындаушы-сот өкіметінің құрылуы және меншікті иесі мен кәсіпкерлер құқығын қорғау.

1.2 Кәсіпкерліктің негізгі түрлері

Кәсіпкерлік шаруашылықты жүргізу тәсілі ретінде жаңа іске адамның жеке энергиясы мен капиталын жұмсаудан көрінеді. Сондықтан ол оның мақсаты мен нәтижелігі жағынан жеке оның құралы-шығындарды азайту, үнемділігі тұрғысынан да тиімділігін, тәртібін барынша ойластыруды талап етеді. Мұндағы кәсіпкерлік әрекеттің ең бастысы, тиімдісі-таңдаудың дұрыстығы немесе таңдаған істің кәсіпкердің жеке потенциалына сәйкес келуі.

Осыған байланысты бизнесті ұйымдастырудың үш негізгі түрін атап көрсету абзал:

1. Жеке-дара кәсіпкерлік
2. Серіктестік
3. Акционерлік қоғам

Осы тұрғыдан әрқайсысына тоқталайық.

1. Жеке-дара кәсіпкерлік - бұл бір өзі ғана иемдену өз мүддесі тұрғысынан істі өз бетімен жүргізу. Жеке меншіктегі кәсіпорын иесі оны басқарып, пайданы түгелдей өзі иемденеді, бірақ барлық міндеттемелерге өзі жауап береді. Мұндай жағдайда істі тиімді жүргізуге күшті құштарлық пайда болады, өйткені алатын табыстың көлемі кәсіпорын жұмысының жетімділігіне тікелей байланысты. Бұл бизнес кәсіпкердің барлық тілектерін: авторлық, шығармашылық және т.б. толық қанағаттандырылды.

Алайда, істі, мұндай жүргізуде белгілі кемшіліктер бар. Айталық, бірден-бір иемденуші шексіз жауапкершіліктің субъектісі болады. Бұл жеке кәсіподақтар тек қана кәсіпорын активін тәуекелге жіберіп қана қоймай, өзінің жеке активін де қауіп-қатерде ұстайды. Кәсіпорынның барлық жауапкершілігі-қарыздары, несиелері, соттағы істері, контрактыны бұзғандығы шығындары - бәрі иемденушіні мойнында.

2. Серіктестік - істе ортақ иемнуші ретінде екі, не одан да көп адамдардың бірігуі. Бизнесті ұйымдастырудың мұндай түрінің пайда болуы жеке-дара бизнестің негізгі кемшіліктерін жою бағытында жасалған талпыныс. Әдетте әріптестер өзара кәсіпорынды иемдену және оны басқару жөнінде келіседі. Олар өздерінің капиталдарын және істі жүргізу қабілеттерін біріктіреді. Партнерлер қатысу үлестеріне қарай кәсіпорын пайдасы мен шығындарын бөледі, тәуекелдерге бірге бас тігеді.

Серіктестіктердің бірнеше түрі бар:

а) Толық серіктестік-партнерлердің толық жауапкершілігі тек істегі салымдарынан ғана емес, сонымен өзінің жеке жағдайларымен шексіз болады.

б) Шектелген жауапкершілікті серіктестік-кәсіпорын жұмысына ғана жауап беретін бірнеше партнерлерді біріктіреді. Бірақ бизнестің бұл түрі тағы бірнеше жауапкершілігі шектелген партнерлерді қамтиды. Олар іске өз үлестерін қосады, пайда бөлісуге катысады, бірақ олардың серіктестіктің міндеттемесі жөніндегі жауапкершілігі шектелген, ол іске қосқандағыдан артық емес.

в) Коммандаттық серіктестік. Мұнда нақты, физикалық адамдардан басқа, заңды адамдар қатыса алады, олардың мүліктегі үлесі жазба түрінде белгіленеді. Коммандаттық серіктестікке кіру, одан шығу тек оның барлық мүшелерінің келісімімен болады.

3. Акционерлік қоғам

Акционерлік қоғам белгілі бір мағынада, үлестік негіздегі капиталистік бірлестіктер дамуының шарықтау шегі. Бұған жету барысында бірлестік мүшелерінің жауапкершілігі барынша тежеледі, серіктестікке кіру мен шығу тәсілдері жеңілдетіледі.

Акционерлік қоғам - акцияларды сату арқылы ақша қаржыларын орталықтандыру негіздегі өндірісті ұйымдастыру түрі. Нарық экономикасы дамыған елдерде корпорация қанат жайды. Акционерлік қоғамдардың жабық және ашық түрлері белгілі. Жабық акционерлік қоғамдар-акциялары құрылтайшылар арасында тарайтын қоғам, ал ашық-түрдегісінде акциялар еркін сатылады және сатып алынады.

Акционерлік қоғамның негізгі принципі-акционерлер әкімшілік тұтқаларына қолдары жетіп, бақылай алады: экономикалық жағынан (капитал нарығы) және заң, жағынан да («даусы бар» акциялар арқылы директорлар кеңесін сайлау). Бірақ кез келген акционер қоғамның мүлкін бөлу мен басқару ісіне нақты араласа алмайды. Ол үшін акцияның бақылау пакетін иемдену керек (теориялық жағынан ол акциялар сомасының 50% артығын қамтиды).

Акционерлік қоғам - заңды ұйым. Бұл қоғамның ең жоғарғы органы - акционерлердің жалпы жиналысы, ол жылына бір рет шақырылады. Акционерлер жиналысы арасындағы кезеңде оны басқарма немесе директорлар кеңесі басқарады. Акционерлік қоғамның ең басты артықшылығы - сол қоғамның міндеттемелері жөнінде жауапкерлігінің болмауы, яғни жауапкершілігі шектелген.

Қазіргі кезеңде нарықтық экономикадағы меншік құқығын жүзеге асырудың ең тиімді және кең жайылған түрі-акционерлік қоғам. Қазақстан республикасы жағдайында акционерлеу экономиканың бүгінгі ахуалымен сипатталады: экономикалық байланыстардың бұзылуы, инфляциялық процестер және т. б. Мұндай жағдайларда акционерлік қоғамдарды құру-акцияларды жабдықтаушылар мен тұтынушылар арасында орналастырып, үзілген байланыстарды қайтадан қалпына келтіру. Дефицитті (тапшы) өнімдер өндіретін компаниялардың акцияларын сатып алу арқылы оларға қол жеткізуге болады. (акционерлік қоғамдар жарғысында компаниялардың шығарған акцияларын сатып алғандар өнімдерді жеңілдікпен

алу жағдайы қарастырылған). Ең ақтығында, дивиденд (пайда) және акцияның нарықтық бағасының өсуі-ақша қаржыларының бір бөлегін инфляциядан қорғауға мүмкіндік береді.

Кәсіпорындарды ұйымдастырудың жаңа түрлерінің көбеюінің басты себебі-қазіргі экономикалық жағдайлардың сипатынан емес, ол түрлердің ішкі мүмкіндіктерінде әсіресе акционерлік қоғам түрлеріне жатыр.

Акционерлік қоғамдардың тағы бір ерекшелігі-мында: қоғамдық кәсіпорындарда істейтін жұмысшылардың аз да болса компания акциясының пакетін иемденуі оның бойында «қожайындық» сезім ұялатады, әрине қоғам ісін басқаруға аз қатыстырды. Нәтижесінде әкімшілікпен жұмыскерлер арасындағы қайшылық жұмсарып, еңбек өнімділігі артады. Соңғы онжылдықта акционерлік түрді кеңінен пайдалану акционерлік қоғам қызметкерлерін, әсіресе төменгі және орта буындағы меншік иелеріне айналдыру үшін қолданылды. Еңбек пен меншікті жақындатудың мұндай мүмкіндігі біз үшін үлкен маңызы бар, өйткені ол нарық жағдайында тиімді қызмет атқаратын шаруашылық түрінде көшіреді және әлеуметтік жікке бөліну тенденциясы болмайды (болса да аз дәрежеде).

Акционерлік түрдің мына белгісінің үлкен мәні бар: күрделі қаржы ресурстарын тез шоғырландыруға әсіресе, басымырақ дамуды талап ететін салаларда жинақтауға мүмкіндік береді. Біздің экономика үшін мұның маңызы бөлек: халық шаруашылығы құрылымындағы қазіргі қайшылықтар-нарықтық механизмнің қызметінің тиімділігіне кедергі жасайтын басты факторлар.

Басқаша айтқанда, акционерлік қоғамдарды шаруашылықтың басымырақ дамитын салаларында құру мемлекет мойнынан біраз инвестициялық жүкті, салмақты алады, ал бұл бүгінгі бюджеттің қиын жағдайын жеңілдетеді. Нарыққа көшу барысында ғылымды көп керек ететін салаларды мемлекет бюджетінен қаржыландыру мүмкін болмағанда олар керекті капиталды акционерлік түрде қолданады.

Қазіргі акционерлеу тәжірибесі көрсеткеніндей, оның көптеген проблемалары бұл қоғамдарды дамытуға, олардың экономикалық процестерге оңды әсер етуіне кедергі жасайды. Оларға алдымен жабық қоғамдардың көптігін, акция номиналдарының жоғары болуын атау керек. Нәтижесінде акционерлік қоғамдарға қалың бұқараны қатыстыру тежеледі. Бағалы қағаздар нарығының әлсіздігі, ақпарат нарығының жоқтығы да қиындық келтіруде. Көрсетілген күрделі проблемаларды шешудің мынадай жолдары бар:

- ашық қоғамдарды басымырақ дамыту, әсіресе материалдық өндіріс саласында;
- акция номиналының көлемін тежеу;
- инвестициялық компанияларды құруды ынталандыру

Біздің республикада инвестициялық компанияларды құру тиімді. Бір жағынан, жоғарыда көрсеткеніміздей жоғары акция номиналын

шығаратын акционерлік қоғамдар пайда болды, өйткені олар капиталдың ұсақ акциялар ұстайтындар арасында тарауынан қорқады. Бұдан басқа акционерлік қоғамдар бізде әлі аз. Екінші жағынан, халықтың бытыраңқы, көлемі үлкен қаржылары бар (солардың ішінде купондарда жүр). Халықтың акционерлік қоғамның қызметі туралы хабары мен түсінігі тым тайыз. Болашақта акционерлік қоғамдардың күрт көбеюі, олардың ішінде «көбік» сияқты алдамшыларының да болатыны, банкротқа ұшырап, оны құруға көп қаржы қосқан адамдардың зиян шегетініне ешкім кепілдік бере алмайды. Сондықтан инвестициялық қорлар-капиталды шоғырландырудың үлкен көзі, көптеген адамдардың жинақтарын акцияның диверсификация пакетіне айналдырады. Мұның ерекшелігі мынада: жеке инвестордың қорда ерекше активі болмайды, инвестициялық қордың белгілі акция санын сатып алып, қордың акция пакетінен процент иемденеді.

Сонымен, Қазақстанда кәсіпкерлік қызметтің белсенділігін көтеру үшін бизнесті ұйымдастырудың жоғарыда көрсетілген түрлерін дамыту керек, бар тәжірибені бақылау олардың бизнесті жандандыруға игі әсерін көрсетті.

Акционерлік қоғам – бағалы қағаздар мен акцияларды сату жолымен құрылатын капиталды бірлестік. Алғашқы акционерлік қоғамдар Англияда (1600ж. ағылшын Ост Инд компаниясы) пайда болған. Акционерлік капитал капитализмнің экономикалық құрылымының маңызды құрамына айналып, капиталды жинақтау болып табылады. Олар өндірісті шоғырландыру және орталықтандыру процестерін жүргізудегі тұтынумен тікелей байланысты. Акционерлік кәсіпорындар пайда болуының материалды негізі – капиталды қоғамдастыру (ортақтастыру) процесі. Дамудың заңдылықты нәтижесі ретінде акционерлік капиталды анықтауда К.Маркс: «капиталдың өндірушілер меншігіне қайта айналатын, бірақ, енді бөлінген өндірушілердің жеке меншігіне емес, өндірушілердің ассоциацияланған меншігіне өтетін, яғни, тікелей қоғамдық меншікке өтетін өтпелі қажетті шарты» ретінде тұжырымдап өткен. Ал, қоғамдық кәсіпорындар сияқты, акционерлік қоғамдарда өндірушілер мен меншік иелерінің бірігуі болғандықтан, капитал жеке меншік капиталына қарама - қарсы «қоғамдық капитал» формасына ие болады (тікелей ассоциацияланатын тұлғалар капиталы). К.Маркс пайда болған (туындаған) меншіктің қоғамдық формасының жетілмегендігін айтып өткен. Сонымен қатар, капиталистік акционерлік қоғамдар мен кооперативті фабрикаларды капиталистік өндіріс тәсілінен ассоциацияланған өндіріс тәсіліне өту формасы ретінде қарастырған. Акционерлік меншіктің мұндай сипаты оны әрқалай түсіндіріліп – талдауға мүмкіндік береді, бірақ, бүгінгі күн тұрғысынан қарағанда, келесісі мәнді болып көрінеді.

Акционерлік меншік жоғары икемділікпен сипатталады. Экономикалық теория акционерлік қоғамдардың дамуы ағымындағы

жағдайларға және қазіргі шаруашылық қызметінің болашағына оң әсер береді. Біріншіден, уақытша бос құралдарды шаруашылыққа кең қолдану және екіншіден, жұмысшының қоғамдық шеттетуін реттеу, ішкі өндірістік процестегі экономикалық қатынастарды үйлестіруге себеп. Акционерлік қоғамның спецификалық ерекшелігінің мәні – жұмысшылар арасында акцияларды тарату, компания ісіне жеке қатысуының деңгейі аз болғанына қарамастан, біріге иемденушілік сезімін тудыру.

Осындай жабық акционерлік қоғамдар сияқты, яғни, акцияға кәсіпорын жұмысшылары ие болатын жағдайдағы ұйымдық форманың артықшылықтарын талдай отырып, оларға өте мән бермеу керек. Кезінде А.Маршалл: «Кәсіпорын жұмысшылары өздерінің жеке ұсталары мен менеджерлерінен жақсы ие бола алмайды» деген. Кәсіпорынды басқарудағы ең қиын жұмыс – бұл білінбейтін жұмыс, ал физикалық еңбекпен айналысатын қызметкерлер кәсіпорынды басқарудағы еңбектің жоғары формасымен айналысатындарға және осындай еңбекке төленетін жалақысына қызғана қарауына бейім болады». Сонымен қатар, мұндай қоғамдар кәсіпорын ірі болғанда қатерлі болатын топтық эгоизмді туындатады. Кәсіпкерлік қызметтің акционерлік формасы капитал ресурстарын жинақтауды жылдамдатады, приоритетті дамуын қажет ететін салаларды шоғырландыру мүмкіндігін ұлғайтады.

Кәсіпкерлік қызметтің акционерлік формасының ары қарай дамуы, меншіктің жаңа үлесіне негізделетін: шектеулі жауапкершілікті қоғамдар, әр түрлі серіктестіктер, яғни компанияның жаңа ұйымдық - құқықтық формасының құрылуынан көрінеді.

Жауапкершілігі шектеулі серіктестік – тек мүліктік емес, өз салымдары бойынша ғана жауапкершілігі болатын қоғам қатысушыларының капиталын біріктіру формасы. Акционерлік қоғам мен жауапкершілігі шектеулі серіктестік арасындағы негізгі айырмашылықтар төмендегіше:

- біріншіден, акционерлік капиталдың жарғылық қоры тек құрылтайшылар құралдарының құрылтайшы компанияның (құрылтайшы инкорпорация) акцияларына айырбас есебінен ғана құрылмайды, ол сонымен қатар, жазылым инкорпорациясы процесінде барлық тілектестерге компания акцияларын еркін сату есебінен де құрыла алады. Жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің жарғылық қоры, мүлікті түрде салынады, оның құрылтайшыларының пайлық салымдары есебінен де құрыла алады;

- екіншіден, акционерлік қоғамды құру үшін, жарғылық капиталдың ең аз мөлшері (минимумы) және бір акцияның ең аз мөлшері (минималды) анықталуы қажет. Жауапкершілігі шектеулі қоғам құру үшін жарғылық қор мөлшері аз болады;

- үшіншіден, акционерлік қоғамды құру үшін - қатысушылардың белгілі бір мөлшері (минимумы) қажет, әдетте, акционерлердің жоғарғы шегі орнатылмайды. Әдетте, жауапкершілігі шектеулі қоғамдағы

пайшылардың саны, компаниядағы акционерлер санына қарағанда, өте аз мөлшерлі болады, ал кейбір мемлекеттерде жауапкершілігі шектеулі қоғамды бір адам да (мысалы, Жапония мен Германия Федеративті Республикасы мемлекеттерінде) құра алады;

- төртіншіден, егер антимонополиялық заңдылықты бұзбаса, акцияның бір меншік иесінен екіншісіне өтуі шектелмейді. Акциялар қор биржаларында рыноктық бағамен еркін сатылып және сатып алынады. Жауапкершілігі шектеулі қоғамда пайды беру серіктестердің көбісінің немесе барлығының қолдауы арқылы жүргізіледі;

- бесіншіден, жауапкершілігі шектеулі қоғамды құру тәртібі акционерлік қоғамға қарағанда жеңіл, ал оған кеткен уақыт пен құралдардың шығынында төмен;

Қазіргі экономикадағы өте ірі фирмалар көп қаржыны және өндірістік ресурстарды, ұзақ мерзімді инвестицияларды, старттық капиталды талап ететін бизнес, тап осы екі құқықтық формада қызмет етеді. Сондықтан қазіргі кезеңгі корпорациялар осы құқықтық формаларда болады.

Өндіріс дамуының мақсаты – ресурстарды рационалды қолдану принципі. Фирманың өндірістік қызметі: максималды арнайылық, монополизацияға әкелетін факторларды ескермеу, шығындарды минимизациялау (үнемдеу) сияқты элементтермен сипатталды. Болашақта мақсатты қойылымға ілесу фирмааралық өзара қатынастарды дамытып, онан әрі «бәсеке - монополия» байланыстарының қайшылығын күшейтеді. Осы қарама - қайшы бірлікті шешу әдістерінің бірі - корпоративті кәсіпкерлікті құру. Осындай жағдайларда дамитын орта - корпоративті бизнес секторы. «Жетілген бәсекемен» қатар, рынокқа жат монополизмнен кетуге ұмтылады. Осы корпоративті бизнестің мәні – рыноктық жүйеде олигополиялы ұйымына сәйкес. Ұдайы өндірістік аспектіде бұл процесс келесідей: өндірістің вертикалды интеграциясы, өзін - өзі инвестициялау мүмкіндігі, фирманың өндірістік, инновациялық және технологиялық мүдделері нәтижелеріне ие болуы.

Постиндустриалдық қоғам теоретикалық көріністі институционалды идеологиясынан тапты. Институционалды концепцияның негізін қалаушы болып Т.Веблен саналады. Ол, институционализмнің технологиялық вариантын ашты. Т.Веблен ХХ ғасыр капитализмінің басты экономикалық институты деп ірі өнеркәсіптік корпорацияны санады. Оның ойынша, өткен ғасыр басындағы капитализмнің негізгі қарама - қайшылығы – бұл өндірісті өзінің қаржылық мүмкіндіктеріне бағындырған «индустрия» және «бизнес» арасындағы қайшылық. Т.Вебленнің көзқарасы бойынша қоғамның коллективті мүдделері еңбек өнімділігінің жоғарылауының кедергісіз болып және оның тиімділігін көрсетеді. Нәтижесінде қоғамдық мүдделерді тікелей қолдаушылар – өнеркәсіптегі инженерлер болып табылады. Соңғыларын ол, әлеуметтік түсінігі ысырапшылыққа

шыдамсыз, техника мүмкіндіктерін шектеулі және кейіпсіз (кемтар) қолдануымен көрінетін біртекті класс деп саналды.

Технологиялық детерменизм әдісіне сүйене отырып, келешекте, Дж.Гэлбрэйт өмір сүру қызметінің негіздері мен қазіргі технология арнайылығынан, ірі ұйымның осы технологиямен шығарған қажеттілігінен ірі фирмалардың сипатын ашып шығарады. Осылайша, постиндустриалды кезеңдегі фирманың негізгі түрі ретіндегі корпорацияның дамуы – алғашында институционализм шеңберінде оң бағамен бағаланды. Сонымен қатар, шоғырланған ірі кәсіпорын ретінде корпорация артықшылығы постиндустриализмнің жандануына алып келді. Экономикалық теорияның еркін бәсекелі механизм негізінде ресурстарды индустриалды өндіру–бөлу мәселелерінен алшақалуы, шаруашылық агент формаларының арасындағы өзара қарым-қатынастар тиімділігі мәселерінің мәніне ие болып отыр. Мысал ретінде, бірінші кезекте, өндіріс және трансакция саласын атап кетуге болады. Бұл қатынастар жүйесі жаңа институционализмнің талдау нысаны болды.

Институционализм теориясына негізгі еңбегі сіңген Р.Коуз, О.Уильямсон, К.Эрроу болып саналады.

Рынок сұраныс пен ұсынысты белгілі бір деңгейде теңестіруге көмектесетін қоғамдық қатынастар жүйесі ретінде анықтайды. Осы жағдайды негізге ала отырып, рыноктық шаруашылықтың механизмін жеткілікті деңгейде кестелі түрде (схемалы) көрсетуге болады: бәрі де екі шаруашылықты субъект арасындағы келісім–шартқа, яғни сатушы және сатып алушыға келіп тіреледі, олар сұраныс және ұсыныс ара қатынасымен анықталатын кейбір құндылық пропорцияларымен айырбасталынады. Бірақ, институционалды орта және нормалар, ережелер, формалар, құралдарсыз қарапайым келісім–шарт жасау мүмкін емес. Осы жерден, қазіргі рынок, шаруашылық формасы ретінде ұйымдастыру процесінде ғана емес, сонымен қатар, институттар құрылуы және дамуы ретінде ерекшеленеді. Шаруашылық институттардың кешендік және өзара байланыстылығы, олардың тұтастай алғандағы рыноктық және қоғамдық теңдей ерекше мәнге ие.

Осылайша, институционалды теорияны жақтаушылар рыноктық институционализация мәселелерін зерттеу жолымен неоклассикалық экономикалық талдау мүмкіндіктерін кеңейтуге тырысуда. Сонымен қатар, олардың ойынша, маңызды институттар – рыноктар, фирмалар, және ең маңыздысы, рыноктық қатынастар, қатысушылар арасындағы келісімдік байланыстар жүйесі болып табылады. Яғни, бір жағынан, рыноктық институттарға ұйымдық формалар жатқызылса, екінші жағынан келісім – шарттармен көрсетілген шаруашылық субъектілердің өзара қызметінің ережелері, нормалары мен әдіс – тәсілдері жатады.

Институттар экономикалық жүйенің барлығында да, шешім қабылдау процесінің алдын алады. Сондықтан, бірінші кезекте, қазіргі экономикада қандай институттар басты ролді атқаратынын, олар қалай

пайда болғанын және өзгертілгенін, бір – бірімен өзара байланыстылығын анықтау қажет. Өтпелі экономика жағдайында –фирманың өзінің даму барысында құрылатын ішкі институттары мен рыноктық шаруашылығының негізгі алғышарттары ретіндегі сыртқы институттардың әр түрлілігі ең маңызды. Сыртқы институттар рыноктық шаруашылықты жүргізе алатын, негіздеуші ережелер мен нормалар жиынтығын құрайды. Бұл, меншік құқығын қорғайтын және соған кепілдік беретін, жауапкершілікті, еркіндік және келісім – шарттар орындалуына міндеттілік пен еркіндік беретін, рыноктық экономиканың негізін құраушы еркін және жалпы құқықтық –демократиялық мемлекеттік тәртіптің бастапқы элементтері қызметін атқаратын институттар.

Осы берілген шеңберде субъектілер арасында байланыстарды мүмкін ететін, белгісіздік және тәуекел деңгейін төмендететін сыртқы институттарға шаруашылықты бейім формасын көрсететін көптеген тікелей рыноктық (сыртқы) институттар пайда болады. Олардың құрылуы төменнен жоғарыға, ұзақ мерзім бойы, жарамдылық, тиімділік және шаруашылық субъектілердің мүдделеріне сай әр түрлі көптеген сынаулардан өтті. Ішкі институттардың қызмет етуі әрдайым екі жақты бақылау арқылы жүзеге асып отырды: мемлекет тарапынан – құқықтық, рынок тарапынан – экономикалық. Барлық көрсетілген институттар ортақ сипаттармен ерекшелінеді: олар еңбек бөлінісі, меншік жүйесі және келісімдік қатынастар принципі негізінде жүзеге асырылады.

Меншік құқығының дұрыс қалыптасуы шығындардың төмендетілуіне және ресурстарды рационалды қолдануға ықпал етеді. Осыған орай, экономикалық элементтердің өзара келісімдік формасы жеке шаруашылық субъектілері үшін ақпараттық белгісіздік мәселесін шешеді, экономикада тұтастай мән береді. Бірақ, келісімдік форманы жүргізу үшін арнаулы бір экономикалық институттар құру қажет. Осы тұрғыдан алғанда, экономикалық теорияның жаңа ағымдары шеңберінде берілген фирма сипаттары - жаңа институционализм және эволюциялық концепция. Сондай – ақ, фирманың нақты тұлғасы- корпорация.

Жаңа институционалды теорияда корпорацияны зерттеуді екі бағытпен қарастырады: трансакциондық шығындар теориясы шеңберінде және агенттік қатынастар тұрғысында. Негізгі өкілдері А.Алчиан және Г.Демсец болып табылатын агенттік қатынастар теориясында қандай болмасын биліктік құрылымдардың болуы жоққа шығарылады. Сондықтан олар корпорацияны да рынок бейнесі (болашақ үлгісі) ретінде қарастырады. Осы жағдайларда басқарушы және орындаушы қатынастары қандай болмасын тауарлы рынокта сатушы мен сатып алушы қатынастарына ұқсас болатын келісім – шартты көрсетеді. Корпорация биліктік тұрғыдан мәселелерді шешу құралы емес, керісінше, кәдімгі рыноктық келісім – шарттың өзара қатынасының құралы болып табылады. Берілген көзқарас ішкі фирмалық қатынастарға назар аударады және рыноктық шаруашылық қатысушыларының әлеуметтік нейтралдылық

тенденцияларының жүргізушісі болады. Агенттік қатынастар теориясында фирманың негізгі талдау мәселесінде келісім – шарт бағасы туралы сұрақ туындайды .

Осы теорияға сәйкес фирма жекешеленген рынок ресурстары ретінде қарастырылады да, интерналды (ішкі) рыноктың сыртқы рыноктан негізгі айырмашылығын соңғыға экономикалық агенттердің «кіру еркіндігімен» түсіндіреді. Іс жүзіндегі тәжірибеде, корпорацияның қызмет етуі, берілген концепцияның ішкі корпоративті байланыстарына, соның ішінде, ішкі корпоративтік бәсеке және оның шекараларына, меншік иелері мен менеджерлер арасындағы келісім – шарттық қатынастарға назарын аударады.

1.3 Кәсіпкерліктің корпоративтік және ұсақ нысандарын дамыту көрсеткіштері

Кеңес Одағы кезеңіндегі еңбек бөлінісінің ерекшелігі негізінде анықталған Қазақстандағы кәсіпкерліктің нысандары үшін нақты мүмкіндіктер мен түрлі жолдар ашылған еді. Мамандандыру кезеңінде жағдайында Қазақстан машина жасауда, металл өңдеуде, химиялық және мұнайхимиялық кешенде, газ өндіру салаларында Одақ бойынша алдыңғы қатарда болды. Өндірістік қорлар тікелей және көлденең интеграциясы бар ірі формаларды құру мақсатында материалды-заттық базасын аяғына тұрғызды. Бұл ірі тресттер мен концерндердің құрылуына жол ашып, ірі бизнестің құрылу ерекшелігі мен әртүрлі салалы формалардың дамуына әсерін тигізді.

Осыған байланысты ірі бизнестің ұйымдасқан құрылымы мынадай жағдайда қайта бағытталады, яғни мемлекеттік секторда шоғырланған бір салалы өндіріс Республиканың мемлекеттік кәсіпорындарда да көрініс тапса, ал көп салалы кәсіпкерлік тек мемлекеттік емес корпорацияларда байқалады. Олардың алғашқы базасы холдингтердің қалыптасуы болып саналады. Бұл процесс алғаш рет реформалау кезеңіндегі шаруашылық тұлғаларының құрылымдық тәсілі ретінде пайда болды. Егер 1990 жылы елімізде 86791 шаруашылық тұлғалар қызмет етсе, олардағы меншіктің мемлекеттік емес нысанындағы кәсіпорны 3503 құрады. Онда 10 жылдан кейін меншіктің мемлекеттік емес нысандарындағы кәсіпорын 93444-ке артты. Ол 84,1 пайызды құрады. Бұған қоса жеңіл және тамақ өнеркәсібі аясында орта және шағын бизнестің нысаны мен дамуы үшін толық мүмкіндіктер жасалған.

Егер өндірістік сектордағы корпоративті құрылым нысандарын қарастырсақ, ТНК-ң филиалы не иеленетінін байқау қиындыққа түспейді. Соның ішінде, отандық әдебиетте біздің экономикамызда қалыптасқан корпоративті құрылымның 4 түрі көрсетілген.

- ұлттық компаниялар (ТҮК «Қазмұнай Газ», «КЕГОК» АҚ және т.б.) – 13 бірлік.

- Мемлекетпен құрылған және жоба бойынша жекешелендірген акционерлік компаниялар («Қазақстан Алюминий» АҚ, «Қазақмыс» АҚ және т.б.) – 40-қа жуық;

- Рыноктық өзін-өзі ұйымдастыру әдісімен құрылған жеке компаниялар («Казкоммерцбанк» АҚ, «Қазақстан Каспийшель» АҚ) 10-ға жуық;

- Қазақстандық ТНК (СП «Теңізшеvron» /Chevron/, «Испат Кармет» АҚ /LNM Group) 45-ке жуық;

- Қазақстанданғы корпоративті құрылымдардың қалыптасуының алғашқы элементі ретінде ұлттық (мемлекеттік) компаниялардың құрылуын тілге тиек етеміз. Бұл бірінғай халықшаруашылық кешені шеңберіндегі Қазақстан аумағында ұдайы өндірістік интеграцияның ірі масштабты процестермен қамтамасыз етілген. Осы компаниялардың құрылымы келесідей көрініс табады:

Кесте 1. Компания құрылымдарының көрінісі

№	Атауы	Қызмет түрі	Меншік нысаны
1	«Ақтау теңіз сауда порты» РМК шаруашылық жүргізу құқындағы ҚР көлік және коммуникация министірлігі	Су көлігінің көмекші қызметі	Республикалық меншік
2	«Қазақтелеком» АҚ	Байланыс	Мемлекеттің қатысуымен /шетелдік қатысусыз/ кәсіпорынның меншігі
3	«Қазақстан темір жолы» АҚ	Темір жол транспорты	Республикалық меншік
4	«Қазақойл» ұлттық мұнай газ компаниясы АҚ	Кәсіпорындарды басқару қызметі	Мемлекеттің қатысуымен /шетелдік қатысусыз/ кәсіпорын меншігі
5	«Электр желілерін басқару жөніндегі қазақстандық компания» АҚ	Электр қуаттарын және электр желілерін жинау, беру, тарату	Мемлекеттің қатысуындағы кәсіпорын меншігі /шетелдіктердің қатысуынсыз/
6	«Астана халықаралық аэропорты» РМК	Жолаушылар және жүк тасымалдауына қатысты қызмет	Республикалық меншік
7	«Орталық Қазақстандық азық-түлік корпорациясы» ЖАҚ	Басқа категорияларға кірмейтін қаржылық делдалдық қызметі	Мемлекеттің және шетелдің қатысуымен кәсіпорын меншігі
8	«Ұлттық ақпараттық технологиялар» АҚ	Мәліметтер базасы мен байланысты қызмет	Мемлекеттің қатысуымен

			кәсіпорын меншігі
9	«Эйр Қазақстан» АҚ	Кесте бойынша жұмыс істейтін әуе транспорты	Мемлекеттің қатысуымен кәсіпорын меншігі
10	«Казэронавигация» РМК	Әуе транспортын пайдалануды реттеу	Республикалық меншік
11	«Мемлекеттік зейнетақы жинақтау қоры» АҚ	Мемлекеттік зейнетақымен қамтамасыз ету	Мемлекеттің қатысуымен кәсіпорын меншігі
12	«Казатомпром» Ұлттық атом компаниясы АҚ	Уран рудасын өндіру	Мемлекеттің қатысуымен кәсіпорын меншігі
13	«Қазпочта» АҚ	Ұлттық почта қызметі	Мемлекеттің қатысуымен кәсіпорын меншігі
14	«Қазмұнайгаз» АҚ	Мұнай және газ құбырларын өндіруі мен тасымалдау	Мемлекеттің қатысуымен кәсіпорын меншігі

Осылайша корпорация режимінде жұмыс жасайтын ірі мемлекеттік кәсіпорындар табиғи монополияның өкілдері болып отыр. Осы жағдай арқылы олардың меншік құрылымы мен шаруашылық бағыттары анықталған. Сондай-ақ, қазіргі таңда Қазақстанда өндірісті ұлғайту процесі мемлекеттік секторды ғана емес ҰК бөлімдерін де қамтып, ұлғаю үстінде.

Статистикалық дерек бойынша 2017 жылдың 1 қазанында кәсіпорынның барлық кешенінің құрылымы келесідей көрініс тапты:

Ірі кәсіпорындар – 1719;
Орта кәсіпорындар – 9428;
Шағын кәсіпорындар – 71487.

Шаруашылық қызмет түріне байланысты ірі бизнес келесідей бөлінеді:

Ауыл шаруашылығы – 275;
Балық аулау – 8;
Тау-кен өнеркәсібі – 246;
Электр қуатын, газды, суды өндіру мен тарату – 107;
Құрылыс – 103;
Сауда – 34;
Көлік және байланыс – 88;
Қаржылық қызмет – 16;
Мейманханалар мен қонақүйлер – 10;
Мемлекеттік басқару – 228;
Білім – 81;
Денсаулық сақтау және әлеуметтік қызмет – 291;
Тұрмыстық және коммуналдық қызмет – 57;
Жылжымайтын мүлікпен операциялар – 116.

Бірақ бұл классикалық корпорация да, интеграцияланған корпоративті құрылым да емес, бірақ ірі компаниялардың болуы корпоративтену процесін анықтап отыр. Бұл компаниялардың негізі кемшілігі – нарықтық капиталдандырудың жоғарғы деңгейін қамтамасыз ете алмайтын меншіктің тиімсіз құрылымы. Ол сәйкесінше күшеюдің макроэкономикалық тиімділігіне жетуге жол бермейді. Сондықтанда, корпоративтендірудің әсерін ҰК бөлімдерінің қызметі мысалынан ғана көруге болады.

Қазақстандағы ТҰК минералды-шикізат, бірінші кезекте мұнай шикізатын дамытуға қатысуға бағытталған. Қазақстан экономикасына қатысу масштабы бойынша АҚШ, Ұлыбритания және Жапония компаниялары алдыңғы қатардан көрінуде.

ТҰК-ның Қазақстандық бөлімшелерінің жағымды сипаттамасына келесі жағдайларды жатқызамыз:

1). экономиканың көп секторлығын және меншіктің әр түрлілігін кеңейту. Қазіргі таңда «Оңтүстік мұнайгаз» АҚ 90 %, «Харрикейн Құмкөл ЛТД» /Канада/ фирмасына «Қаражанбас мұнай» АҚ 90 %, «Тритон» фирмасына сатылған;

2). «Қазақмыс» корпорациясы мен «Қазақцинк» ҰК өздерінің бағалы қағаздарын әлемдік қор рыногында сатуын, корпорацияның мүмкіндіктерін көрсетіп отыр. Бұл еліміздің мардымсыз дамыған корпоративтік секторы үшін жағымды құбылыс;

3). ТҰК корпоративті басқарудың ұйымдық мүмкіндіктерін байқатуды;

4). ТҰК дамуы қаржы капиталы институттарының қозғалысына әсерін тигізеді;

Экономикалық дағдарыстың шиеленісу жағдайында Қазақстан өнеркәсіп кешенінің дамуы жақын арада кейбір экономикалық мәселелерді шешуді талап етеді. Бұл мәселелер республикамызда геоэкономикалық жағдайды шешуде өнеркәсіп кешенінің дамуының негізгі бағыттарын анықтауға мүмкіндік береді. Олар «Әлеуметтік – экономикалық реформаларды тереңдету мен дағдарысқа қарсы шаралар сақтау бағдарламалары», «2015-20 жылдар аралығындағы Қазақстандағы экономикалық реформалардың орта мерзімдік бағдарламасы», «Стратегия - 2050» сияқты маңызды құжаттармен анықталады.

Қазақстанда өнеркәсіп дамуының негізгі бағыттары:

- энергетикалық өнеркәсіптің әрі қарай қалыптасуы, әсіресе мұнай-газ өндірістері;
- металлургиялық кешендердің, түрлі-түсті және қара кендердің дамуы;
- машина жасау өндірістерінің дамуы;
- базарларды азық-түлікпен, халықты қажетті тауарлармен қамтамасыз ету;
- өндірістік инфрақұрылымдардың тиімді дамыту.

Осы даму бағыттары Тәуелсіз елдердің экономикалық бірігу жолдарын есепке ала отырып қарау керек. Бұрынғы КСРО территориясында тәуелсіз мемлекеттердің құрылуы бұл мемлекеттерді геосаяси және экономикалық ауыр жағдайда қалдырды. Жаңа ұлттық мемлекеттік мүдделерді анықтау Қазақстанның жақын және алыс шет елдер, Ресеймен ара қатынасына байланысты нақты мүмкіншіліктеріне байланысты болып отыр.

Инвестициялық деңгейдің жетіспеушілігі экономиканың біркелкі дамуына кедергі жасайды. Өндірістің құлдырауы, қаржыландырудың төмендеуі, инфляция деңгейінің өсуі инвестициялық сұраныстың кемуіне әкелуі мүмкін. Экономикалық дағдарыстың жағдайында инвестиция динамикасының кемуі өндірістік динамиканың құлдырауынан асып түседі. Шетел инвестициясының ағымын реттеуде оларды тартудың әділ шекарасы барын ескеруді ұмытпау керек. Бұл шекара Қазақстанда ұдайы өндіріс процесінің импортқа шығаратын елдің жалпы шарттарымен, шетел капиталының өзіндік табиғат үрдісімен анықталады.

Қазақстанда қызмет ететін шет ел капиталы өнеркәсіптік дамыған елдердің монополистік капиталының өкілі ретінде қарау қажет. Сондықтан, оның ұдайы өндірілудің, монополистік капиталдың өзіндік өсу қажеттілігімен байланыстырып, Қазақстанның қажеттілік деңгейін әрдайым қанағаттандыра бермейтін ескерген жөн. Мұны жеке капиталдың айналысы өндіріспен тығыз байланысып, қосымша құн иелену мақсатында түсіндіруге болады. Жеке капиталдың қызметінің негізгі мақсаты барынша жоғары пайда алу. Бұл капиталдың ағымы дамыған елдерде аумақты да, көп түрлі нарық шеңберінде айналады, ал Қазақстандағы оның көздеген энергия-шикізат салаларын қамту, не болмаса республиканың ішкі рыногын жаулап алу.

Сонымен Республикада өнеркәсіпті инвестициялаудың жаңа жүйесіне деген қажеттілік бар. Бұл мәселені шешу нарықтық жағдайда өз бетінше дами алатын құрылымдық бірлескен жүйені қалыптастырумен мүмкін болады. Қаржы - өнеркәсіптік топтың негізгі бағыттары инвестициялық бағдарламаны жүзеге асыру болса, Ресей мен Қазақстан кәсіпорындары бірлесуінің бұл формалары қазіргі таңда өте тиімді.

Жақын арада Қазақстан Ресеймен басқа да жақын шет елдермен негізгі шаруашылық байланыстарын қалпына келтіру - экономикалық қатынастың дамуын жаңа деңгейге алып келуі сөзсіз. Екі елдің тауар айналысы құрылымдық қатынаста жақын арада ешқандай өзгерісті қажет етпейді, неге десеніз, бұл дәстүрлі бірлестік байланыстар екі жаққа да тиімді.

Қазақстан Ресейден келетін табиғи газ, мұнай, кокс, қара металл, темір трубалар, алюминий, қалайы, апотит, пластмас жасайтын шикізат, орман материалдары, қағаздар, машина жасау, заттары жеңіл өндіріс, азық-түлік қажеттіліктері қамтамасыз етілуіне мүдделі болып отыр. Ал Қазақстан өз кезегінде Ресейге мұнай, көмір, қара металлургия өнімдерін,

түрлі - түсті металл, химиялық шикізат, құрылыс материалдарын, жүн, тері, бидай, тағы басқа ауыл шаруашылық шикізаттарын, экспортқа шығатын тауарлар, ферросплав, сары фосфорды ұсына алады. Экспорттық потенциал ферросплав, сары фосфор, түрлі-түсті металл есебінен жоғарылауы мүмкін.

Қазақстан шикізаттарының Ресейдедегі негізгі тұтынушылары қара металл бойынша Магнитогорск, Челябинск, КамАЗ, ВАЗ, түрлі -түсті метал: глинозем Белов заводы, Кеморов цинк заводы, Владивосток, Тюмень қорғасын заводы, Комсомольск на Амуре, баритті Тюмень мұнай газ өндірісі, Барнаул заводы, Бийск заводы. Қазақстанның негізгі сауда серіктес қазіргі кезде Ресей болып отыр (сауда айналысының 60 пайызы).

Жақын арада бұрынғы Одақ Республикаларын нарықтың басқа түріне ауыстыру мүмкін емес, неге десеңіз батыстық нарық бұрыннан тарихи дамып, қалыптасқан. Батыстық нарыққа сапалы кіру жоғарыда айтылған мәселелерді шешіп қана қоймай, қадағалап отыру керек.

Тәуелсіз мемлекеттерде экономикалық одақты құру, жақын арадағы күрделі мәселенің бірі болып отыр, соның ішінде саяси мәселе, тәуелсіз мемлекет елдерінде қаржы - өнеркәсіптік топтар мен трансұлттық компаниялардың саясатының бәріне негіз болады.

Қаржы - өнеркәсіптік топтар арасында тәуелсіз елдерде де «Форд үшін не жақсы болса, Америка үшін де жақсы!» деген ұран өзекті. Экономист зерттеушілер бірлестіктің саяси жағын ұмыт қалдырды. Осы жағдайда З.Бжезинскийдің Ресейге қатысты нақты, ұзақ мерзімді американың саясаты «Америкаға евроатлантикалық жүйені құруға қиындық туғызатын евроазиялық империяның құрылуына кедергі жасау» болып табылады.

Мемлекеттік деңгейдегі ұсақ шамшылдық ұлттық экономика мен өндірістік дамуға кедергі жасайды. Ұзақ уақыт бойы кеңес Үкіметінде трансұлттық компаниялар дәстүрлі қолайлы фактор ретінде, ұлттық экономиканы жүйелеу, әлем шаруашылығында жекелеген елдерде құрылымдық тепе-теңдік қалыптастыруға жағдай жасайды. Мұның барлығы саяси әсерге байланысты туған. Қаржы - өнеркәсіптік топтар көп ұлттылығының тууы, басқару үлгісі өндірістік-қаржылық жан-жақты шешімін табады. Бұл үлгі үшін сапалы тауарлар қажет, әлем стандартынан кем болмайтын тауарлар шығару әлемдік талаптар деңгейіне сай болуы керек. Сондықтан негізгі экспорттық тауар құрылысы энергиямен байланысты және шетелде қажет тауарларға байланысты. Қазақстан сияқты Ресейге де мемлекет аралық экономикалық қатынас негізгі бағыт болып қалмақ.

Шикізат салаларына қатынастарды жақсарту екі мемлекет үшін де өте қажетті кезең. Ең негізгісі, химиялық машина жасау кешендерінде өндірісті-кооперативті байланыс. Ресей мен Қазақстан арасындағы бұл салалардың дамуының ең қолайлы өндірістік-кооперациялық нысаны, біздің ойымызша ҚӨК болып отыр. Бірнеше жылдар бойы ҚӨК маңызды

әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешуде қарсылық көрсетіп келді. Экономикада ірі шаруашылық құрылымдарының дамуын ешкім теріске шығармайды. Дегенмен, қаржы-өнеркәсіптік топтар өндірістің жаңаруын тежейтін отандық экономиканың тас қамалына айналу қаупі бар. Қаржы - өнеркәсіптік топтар еліміздің шаруашылық жағдайына берген есеп бойынша мемлекеттік «ошақтарды» қолдаудың тиімділігі, экономикалық өсу «нүктелері», ішкі ұлттық сұранысты қанағаттандыру, экспорттық жағдайды жан – жақты өсіру, қаржы активтері, коммерциялық банктер, сауда формаларын арттыру, экономиканы жүргізуді қалпына келтіру болып табылады.

Қаржы - өндірістік саясатты мемлекетпен келісе жүргізу жеке меншіктік бастамаға жан-жақты көмек. Қаржы - өнеркәсіптік топтар, трансұлттық компаниялар шаруашылық топтары ретінде нақты өндірушілер мен мемлекеттік құрылыстар арасында орта деңгейде қызмет атқарады. Өндірісті сақтап, дамуына қолайлы болатын жағдай жасайды, жаңа технология енгізеді.

Ресей мен Қазақстанның қаржы, өндірістік, шикізат, ғылыми мүмкіндіктері біріктіру тек экономикалық құлдыраудан сақтап қалмай, өз рыногын адал ниетсіз бәсекеден қорғайды. Кейбір деңгейлік дамуы жақын фирмалардың бірігуінің мақсаты мүлдем басқаша. Трансұлттық компаниялар бірлестігі –ең алдымен шикізат көздерін қолдану, арзан жұмысшы күшін пайдалану, нарықтарды бөлу, не болмаса жаулап алуға бағытталған. Соңғы кезде трансұлттық компаниялар дамушы елдерде өңдеу өндірісінде қатысуымен біріккен кәсіпорындар құру арқылы белсенді қызмет жасауда. Бұл жерде де капитал негізінен техникалық жағынан қарапайым, көп еңбек сіңіруді керек қылатын өнім шығаратын салаларға бағытталған. Бұл- автомобильдерді жинақтау, трактор, радио-техникалық аппарат және басқа да тауарлар өндіру. Жалпы, мұндай ынтымақтастық дамушы елдер экономикасына өндірісті ұйымдастыру мен басқарудың қазіргі тәжірибесін меңгеру жағынан тиімді болуы мүмкін. Себебі, жоғары технологияларға қол жетпейді. Меншіктік ірі және күшті ұлттық компаниялардың ілгері елдердің фирмаларымен байланысы мен ғылыми-техникалық қарым-қатынасы нәтижелі болуы мүмкін. «Газпром» АҚ мен неміс «Рур газ», АҚ «Газпром» мен белорустық «Азот» ЖШС (Гродно қаласы) арасындағы көпжылдық ынтымағы осының дәлелі. Кейінгі кездері үкімет орындарында, сонымен ішінде, Батыс елдерінде альянстерді құру өте кең орын алған, мысалы, РАҚ «Газпром» + «Шелл», ОНЭКСИМ + «Бритиш Петролеум», МАЗ+МАН. ДЭУ+Өзбек автотракторлық прицептер зауыты (Фергана қаласы), Ресей-Белорус мұнай компаниясы «Славнефть», белорус автомобиль заводы + ярославль мотор жасау заводы.

Аталып өткен маңызды ынтымақтастық өндірістік- техникалық, қаржы байланыстардың әлемдік сипатына ғана емес, қор рыногына

қатысушыларының бір-бірімен байланысына, арақатынасына сілтеу жасайды.

ТМД елдері алдындағы қарыздарды кәсіпорын акцияларымен жабу, осы елдердің кәсіпорындарының негізінде қаржы - өнеркәсіптік топтар құрылуын жеделдетуге өз көмегін тигізеді. Мұндай интеграциялық байланыс процестер Ресей, Украина, Қазақстан, Белорусь сияқты интеграция деңгейі жоғары елдерді қамтуы мүмкін.

Батыстың және Кеңес үкіметінің материалдық кешендерінің дамуы туралы талдау 1970-80 жылдары Кеңес дәуірінде құрылған ғылыми-өндірістік кешендер қазіргі кездегі ҚӨК техникалық-қаржысымен көптеген ұқсастықтары бар деген қортынды жасауға алып келді. Бұл екі жағдайда да, ірі өндірістік бірлестіктері сөз болып отыр.

Қаржы-өндірістік топтар құрылуының Қазақстан үшін өнеркәсіптің маңызды бағыттарымен қатар, нақты мақсаттары бар. Олар:

- Бәсекелес өнімдерді шығаруда технологиялық байланыстарды бекіту, әлемдік тәжірибеде қабылданған негізде даму;

- Өнеркәсіпті инвестициялайтын жаңа жүйені құруға деген қажеттілік;

- Нарықтық жағдайда өзі дами алатын қабілетті, бірлескен құрылымның пайда болуы;

- Өнеркәсіптің инвесторларының коммерциялық банктер мен сауда фирмаларындағы қаржы активтерінің өсуі;

- НИОКР саласы мен жоғарғы технологияларында құрылымдық, қаржы-инвестициялық дағдарыс;

- Отандық өндірістердің сыртқы нарыққа өз бетімен шығу тәжірибесінің жетімсіздігі мен қиындығы;

- Қазақстанда ішкі сауда рыногында басқа шетелдік өнімдерінің пайда болуы әсерінен өз еншісін жоғалтуы.

Қазақстанда қаржы - өнеркәсіптік топтар пайда болу процесі экономикалық, әлеуметтік салаларда дағдарыс тудыратын жағдайлардың алдын-алуына негізделуі керек.

Қазақстанда қаржы - өнеркәсіптік топтардың бірлескен жобаларын құрудың маңызды бағыттары:

- Бірлескен бағдарлама жобаларын іске асыру;

- Ресей мен ТМД арасында өзара тиімді байланыстарды ұйымдастыру;

- Жаңа технологиялық байланыстарды қамту;

- Бірлескен жобаларды өңдеп, іске асыру;

Ұлттық қаржы-өнеркәсіптік топтардың негізгі мәселесі – әлем рыногында Қазақстандық тауарлар бәсекесін тудыру, өндіріс жұмысының тұрақтылығын бақылау.

Экономикалық дағдарыс кезінде Қазақстанның өндіріс кешенінде өндірістік дамуы экономикалық мәселелерді шешуді талап етеді. Бұл даму «Дағдарыс тудырмайтын өлшемдер мен экономикалық реформалардың

терең дамуы», «2015-20 жылдары аралығындағы Қазақстандағы экономикалық реформалардың шұғыл бағдарламасы», «2050 стратегиясы» бағдарламалары арқылы анаықталады.

Қазақстандағы өндіріс дамуының негізгі приоритетті бағыттары:

- Энергетика, мұнай, жанармай кешендерінің әрі қарай дамуы;
- Түрлі-түсті металдар, ауыр металлургия байыту, өңдеу, металлургия кешенінде ғылыми-техникалық табыстарды қолдану;
- Машина жасау өндірістерін дамыту;
- Нарықты азық түлікпен, халыққа қажетті тауарлармен қамтамасыздандыру;
- Өндірістік инфрақұрылымның тиімді дамуы.

Осы приоритетті бағдарламалардан өндірістік кешендердің дауын экономикалық бірлестіктегі мәселемен бірге қарастыру керек.

Жанармай – энергетикалық кешен саласында жақын арада мынадай приоритетті бағыттары көзделген:

1. шетел компанияларының көмегімен тез арада мұнай – газ кешендерінің дамуының (Теңіз, Королевский, Қарашығанақ, Жаңажол т.б.) негізгі мақсаты Екібастұздың КРЭС, ТЭЦ, Оңтүстік Қазақстандағы ТРЭС, Гурьевтің НПЗ, Павлодар НПЗ құрылыстарын аяқтау;

2. Химиялық, химиялық емес өндірістерде оттегі шикізаттарын ішкі, сыртқы нарықтарда қатысуын жеделдету. Қажетті мөлшерде смола, пластмасс, синтетикалық каучук, химиялық заттар, сары фосфор, минерал тыңайтқыштарын, хром дайындау;

3. Қара, түрлі-түсті металлургияда да труба өндірістерін ұлғайту, әлемдік нарыққа шығу.

4. Машина жасауда, ауыл шаруашылығында, сұраныс рыногындағы, медицина және басқа да салаларда қажеттілігі жоғары технологиялы ғылыми-өндірістік потенциалдарды дамыту.

5. Ұзақ мерзімді мақсат Қазақстан үшін шикізат өндірісін жоғары сапада дайындау.

ТМД пайда болуы осы мемлекеттер экономикасына қиындық жағдайда қалдырды. Республикада өндірістік даму жағдайларын анықтау, дұрыс жолға бейімдеу үшін оның қазіргі жағдайын зерттеген жөн. Тәуелсіздіктің алғашқы жылы Қазақстан үшін өте ауыр болды. Жалпы дағдарыс аса қатты жылдамдықпен өсуде. Өндірістік шығындардың құрылысы қалпына келуден қалды.

Қазіргі жағдайдағы негізгі мәселе – құрылыстық, бірлескен саяси қызмет жүргізу. Біріншіден өндірісті қаражатпен қамсыздандыру.

Экономиканың жөнге келуі, оның өсуі – бірлестіктердің жеткіліксіз белсенділігінде. Бірлестік сұраныстардың кемуі өндірістің азаюына, қаражаттың жоқтығына, инфляцияның жоғары деңгейде өсуіне байланысты. Бірлестік динамикасының азаюы, экономикалық дағдарыс кезінде, өндірістік динамиканың азаюынан асып түседі.

Салыстыру мақсатында:

Дамыған елдерде соңғы 40 жыл ішінде капитал салымы 38% кеміген жоқ, Японияда 30% жоғары, Оңтүстік-Батыс Азияда (Тайвань, Оңтүстік Корея, Малайзия) 31-40%, Сингапурда 45-48% болды¹.

Бірлестік активтердің азаюы инфляцияның жоғарылауына ғана емес сонымен қатар, қаржы жағдайына, инвестициялық сұраныстың аздығына, құрылыс, машина жасауда тыңғылықты жұмыспен қамсыздандырудың қиындығынан пайда болады. Құрылыстың екі саласы да экономика секторында бірлестіктің ең қолайсыздарының ішінде болады. Құрылыс саласында өндірістің кемуі мемлекеттік бірлестік іскерлігінің әлсіздігі, жекеменшік құрылыс бірлестігінің шектелуінде. Құрылыс түрлерінің көпшілік жағдайында, құрылысқа сұраныстың аздығы өндірістің құлдырауына әкеп соқтырады.

Өндіріс тәсілдердің құнсыздығы, төлем ақысының уақтылы төленбеуі нәтижесінен салаларда 25-40% дағдарысқа әкелді. Қаржыландырудың негізгі өндірістердің өз тәсілдері бар, бұл бірлестіктің 92-93% қамтиды.

Бюджеттік бірлестіктердің күрт кемуі, өндірістің дамуына ықпал жасамады, керісінше мемлекеттік сүйеністі халық шаруашылығының бар салаларында негізсіз қысқаруына соқтырдыⁱⁱ. Бірлестік құрылыстың қаңтар-маусым айында (1998ж.) капиталға қарап отырып, 1997жылы бюджетті қаржыландыру бірнеше мәрте өскенін көреміз.

Кесте 2. Негізгі капиталдағы инвестициялы құрылыс (қаржыландыру көзі бойынша)

Атауы	2019 ж. қаңтар маусым айында нақты баға, млн. тенге	Жалпы инвестицияның капиталдағы негізі %		
		қаңтар – маусым		
		216	2017	2018
Өндірістерде меншіктің барлық түрі	64790	100,0	100,0	100,0
Мемлекеттік меншік	20404	42,8	23,5	31,5
Жеке меншік	38206	56,8	69,0	59,0
Басқа мемлекет, олардың заңды және жеке тұлғалары	6180	0,4	7,5	0,5

Бірлестік сферасындағы қиын жағдай заңды жүйеге, салыққа байланысты банктік жүйе, нарықтық қор капиталының негізгі қозғалысы бола алмады. Бірлестікті жандандыру үшін қорды қолдану керек. Қордың өндірістің дамуына көмегі тиюі үшін жағдай мен күш керек. Ол үшін банктік жүйеде негізгі қаражат керек.

Соңғы кезде Республикамызда ішкі капиталдардың ағымын реттейтін заңды базасы көптеген өзгерістерге ұшырады. Көптеген заңды актілер, құқықтық жеңілдіктер шықты. Бірлестік саясаттың мақсатты іске асуы үшін бірлестіктің мемлекеттік комитеті құрылды.

Бірақ шешілмеген мәселелер көп. Ол валюта, банктік құрылысқа кепілді заңды қолдану кепілдіктің мерзімі, шаруашылық сұрақтарына байланысты. Шетел бірлестіктерінің өзіне тартудың негізгі формасы шетел бірлестіктеріндегі жеке меншік пен өндірістік бірлестіктерді біріктіру. Мұны шетел капиталы шетел фирмаларының басқаруымен бірге іске асырады.

6 ай ішінде 2018 жылы Қазақстан Республикасы негізгі қор 65,6 млрд. Тенге, 2017 жылмен салыстырғанда 61 пайызға көбірек. Шетел инвесторлары 2003 жылға қарағанда 9 есе өскен.

Кесте 3. Негізгі капиталдағы ірі, орта кәсіпорындардың инвестициялық құрылыс

Атауы	2018 (қаңтар маусым) нақты бағасы млн. Тенге	Жалпы капиталдағы инвестиция мөлшері пайызбен есептегенде	
		Қаңтар 2017	Маусым 2018
Негізгі капитал инвестициясы, барлығы	64790	100,0	100,0
Соның ішінде қаржыландыру: өнеркәсіп, кәсіпорын, тұрғындар арқылы	35995	71,1	55,6
Бюджеттен	11615	4,3	17,9
Оның ішінде Республикалық бюджет	10573	3,2	16,3
Жергілікті бюджет	1042	1,1	1,6
Бюджеттен тыс қор	3915	4,3	6,0
Шетел инвестициясы	13265	20,3	20,5

Шетел инвесторларының қызығушылығын түрлі-түсті, қара металдар алып тұр. Мұнай – газ саласының ең ірі инвесторлары – Оңтүстік Корея, АҚШ, Түркия, Ұлыбритания, Италия, Норвегия, Германия, металлургия – Оңтүстік Корея, Ұлыбритания, Жапония, Канада, Ресей әзір инвесторлық сұрауға онша көп көңіл бөлмей келеді.

Осыған қарамастан өзіне тартудың да орны бар. Бұл орын жалпы шарттармен анықталады.

Шетел капиталы Қазақстанда монополистік капиталдың филиалы сияқты. Сондықтан негізгі сипаттамасы монополистік капиталдың сұранысымен анықталады, әрі қарай ең аз деген дәрежесі Қазақстан сұранысы.

Бұл біріншіден, жеке меншік капиталдың қозғалысы өндіріс және қосымша бағаны иемденуімен байланысты. Екіншіден, жеке меншік капиталы ең жоғары кірісті алуды көздейді.

Бұл капитал, сол дамыған елдерде жүреді, ал Қазақстанда тек энергия, шикізат салаларымен ғана шектеледі, болмаса ішкі нарықты басып алуы көзделген.

Сонымен Республикада инвесторлық өндірістің жаңа жүйесін құру қажеттілігі туындады. Бұл мәселені шешу, бірлестік құрылысты құру, ал нарықтық жағдайда құрылыс өзі дами алатындай болуы керек. Неге десеніз, приоритетті бағдарлама бойынша бірлестік бағдарламасы бірлестік жобасын жасап, таратуы қажет. Бұл форма, Ресей мен Қазақстан үшін өте тиімді.

Жақын арада Қазақстан мен Ресей шаруашылық байланысын қолға алу мақсатында сапалы жаңа деңгейде экономикалық қатынас құруға жағдай жасады. Екі елдің құрылыс негізінде тауар айналысы ешқандай өзгерісті қажет етпейді.

Өтпелі кезеңдегі жекешелендіру негізгі көрініс болды. Оның темптері бойынша, Қазақстан ТМД елдері арасынан бірінші орынға ие. Сонымен қатар, республикада өндірістік құрылымдар құрыла бастады. ТМД әр түрлі елдерінің өндірісін біріктіруші құрылымдар құрыла бастады.

Бес ірі технологиялық концерндердің («Магнитогорск», «Қарағанды», «Титан», «Алюминий», «Эртекс») құрылуы туралы келісім-шарт пайда болды. Олар Қазақстан, Ресей, Украина, Тәжікстан, Моңғол рудниктерін, пайдалы комбинаттарды, металлургиялық зауыттарды, титан, алюминий, қорғасын өнеркәсіптерін қамтиды.

ТМД арасындағы нарықтық қатынас, жекешелендіру экономикалық жағдайға әсер ете қоймады, кәсіпкерлік, жекеменшіктік экономикаға әсер ететін жағдайда дами қойған жоқ.

Геополитикалық, демографиялық жағдай (42 пайыз қазақтар, 37 пайыз орыстар) халықаралық қатынастарға, әсіресе Ресеймен, Қытаймен достық пайдалы қатынастарды қолдауды, талап етеді. Тек қана осы елдермен қарым-қатынасқа ғана қол қоймай, Қазақстан Оңтүстік Батыс Азия, Орта Батыс Еуропа, Латын Америка елдерімен де қатынас жасамақшы. Мұндай саясаттың іс жүзіндегі мысалы ретінде Қазақстанның Қытай, Иран, Турция темір жол қатынасы, өз саясатында Қазақстан саяси, сауда – саттық басқа да халықтық қатынастарды қолданумен бірге Ислам факторын да қолданады.

Қазақстан Ресейден табиғи газ, мұнай, кокс, қара метал, темір трубалар, алюминий, қорғасын, қалайы, апатит, пластмасса жасайтын

шикізат, ағаш материалдарын, қағаз, машина жасау өнімдерін алып пайдаланады.

Өз кезегінде Қазақстан Ресейге мұнай, көмір, ауыр металлургия, түрлі-түсті металдар, химиялық өнімдер, жүн, тері, бидай, ауыл шаруашылық өнімдерін және басқа да өнімдерді бере алады.

Қазақстан мен Ресей өнімдерінің негізгі тұтынушылары ауыр металлургияны – Магнитогорск, Челябинск металлургия комбинаттары; түрлі - түсті металдарды – Красноярск, Новокузнецк, Братск; цинкті – Белов заводы, металдың цинкті Кемеров заводы ;

Қалайыны – Тюмень, Комсомольск на Амуре; Барит қоспасын – Тюмень мұнай өнеркәсібі Барнаул АТИ заводы, «Утяжитель» Бийск зауыты және т.б. болып табылады. Қазақстанның негізгі сауда серіктестері қазіргі кезде Ресей (тауар айналысы 60 пайыз) болып табылады.

Екі мемлекет арасындағы шаруашылық байланыстарының даму талдауын Ресей мен Қазақстан арасындағы экономикалық байланыстың бұзылуы, екі мемлекетке де экономикалық зиян тигізгенін көрсетті.

Қазақстанның рынокқа өту және экономиканы тұрақтандыру кезеңіндегі әлеуметтік-экономикалық реформаларды тереңдету және ертенгіге қалдырылмайтын антикризистік шаралардың бағдарламасы, оның соңғы мақсаты – жақын болашақта нарықтық механизмдерді және сонымен бірге, экономиканың әлеуметтік бағытталған элементтерді, және де Ресейлік экономикасының тұрақтандыру туралы құжаттары өзара пайдалы келіссөз жүргізуге, балансталынған жолын анықтау қажет.

Өтпелі кезеңнің негізгі мақсаттарының бірі болып, екі мемлекеттің экономикасындағы интеграциялық процесстерді қолдау және рационалды экономикалық байланыстарды қайта құру және де әлемдік нарықтың конъюктурасы мен алғы технологиялар базасында жаңадан қалыптастыру болды. Бұрынғы Одақ Республикаларының басқа нарықтарға бет бұруы қысқа мерзім ішінде мүмкін емес, өйткені Батыс нарықтары тауар массасы бойынша тарихи түрде құрылып бітті. Батыс нарықтарына жақсы кіру үшін әлемдік стандартқа сай, сапалы тауарларды өндіру шартын қажет етеді, себебі мұндай тауар массасына әлемдік талаптар деңгейіндегі өнімнің сапалығы туралы сертификат керек. Сондықтан шетелдерге экспортталатын өнімдердің негізгі құрылымдық түрлері шетелде тапшылыққа ие болатын энергоұстаушылар және кейбір арнайы тауарлар топтарымен байланысты болады.

Осыған байланысты экономиканы тұрақтандыру және біркелкі экономикалық кеңістікті сақтау процессіндегі ынтымақтасу мемлекеттерінің экономикалық қарым-қатынастарының орны туралы проблема туындайды.

Сондықтан мемлекеттердің нарықтық қатынастарға кіру деңгейіне байланысты мемлекетаралық экономикалық қатынастар дамуының, байланыстардың коммерциализациялануының, сонымен бірге ҚР-ң және

Ресейдің әлемдік қоғамдастыққа кіруінің нұсқаларын есептеу қажет, оларды жаңалармен, пайдасы молырағымен алмастыру керек.

Қазақстан мен Ресейдің екі жақты экономикалық келісім шартын сақтаған кезде, екі мемлекеттің нарықтық қатынастар жүйесіне интеграциялану процесстері өзара пайдалы және ауыртпалықсыз болуы мүмкін.

Қазақстанның және басқа да Достастық елдерінің экономикасына дұрыс бағыт беру үшін, жақын болашақта Ресей мен Қазақстанның экономикалық байланыстарының интенсивтілігі шикізат, отын және электроэнергияның жабдығымен ең аз мөлшерде сипатталынуын қарастыру керек. Ал машина жасау өнімдерін, химиялық және мұнай-химиялық өндірісті, азық-түліктерді айырбастау жөніндегі байланыс сақталады.

Қазақстанның Ресейге тау-кен, отын-энергетикалық және машина жасау кешенінің, жеңіл өнеркәсіптің өнімдерін айырбастау, бидайдың қатты және күшті сорттарын, ет өнімдерін, жүнді әкелу жөніндегі байланыстарды сақтауда маңызы зор.

Ресейдің және Қазақстанның, сонымен қатар ТМД елдерінің экономиканы және экономикалық байланыстарды дамытудың тұрақтандыру факторы Достастық елдерінің трансұлттық корпорацияларды (ТҰК) құру негізіндегі өнеркәсіп салансын тұтыну өндірісін нарықтық реттеуі болып табылады.

Бұл мақсатқа жету үшін Қазақстанның және ТМД елдерінің экономикаларын сатылық құрылымдық өткізудің мемлекетаралық координациялайтын бағдарламаларды жасауды қажет етеді, яғни олардың экономикаларын жаңа технологияларға, қорғаныс кешенін конверсиялауға, инвестициялау және салық салу жеңілдіктер түріне өтуді білдіреді.

Қазақстан мен Ресейдің экономикалық қарым-қатынасының қазіргі кездегі деңгейі бұл мемлекеттерді егемендігі есебінде негізделген жаңа сапалы деңгейдің байланыстарының құрылуымен, олардың экономикалық дамуындағы өзгерістерімен және шетелдермен байланысуының жоғарғы үлесімен, этномәдени факторының дамуымен, мемлекеттердің әрқайсысының мүдделерінің өзара пайдалылығымен, бұрынғы Одақ республикаларының ішкі нарықтарындағы бәсекенің өсуімен сипатталады.

Қазақстан, сонымен қатар Ресей үшін мемлекетаралық экономикалық ынтымақтасу аймағындағы байланыстар приоритетті болып қала береді. Бұл олардың терең интеграциясы мен жалпы әлеуметтік-экономикалық мүдделерімен, геосаяси жағдайымен, экономикалық потенциалдың даму деңгейімен, жалпы экономикалық кеңістікті жалпы Европалық және Евразиялық нарықтарды құруға бірлескен талпыныстармен, жалпы алғышарттары бар экономикалық кеңістік масштабтарымен сипатталынады, ал ол аумақтың ерекшеліктері және қаржы-несиелік қарым-қатынастарға байланысты екі мемлекеттің экономикасының жылдамдығын қамтамасыз етеді.

Шикізат салаларында жақсы байланыстардың орнатылуы екі мемлекеттің экономикасының тұрақтандыруындағы бірінші қажетті сатысы ретінде қарастыруға болады, ал машина жасау және химиялық кешендеріндегі өндірістік-кооперациялық байланыстардың дамуы маңызды және перспективалық сатысы болып табылады. Ресей мен Қазақстан арасындағы мұндай салалардың ішінде байланыстардың дамуының өндірістік-ұйымдық нысанындағы қаржы - өнерәсіптік топтар (ҚӨК) болып табылады.

Өтпелі экономикасы бар елдердің шаруашылық жағдайына талдау жүргізудің нәтижесінде құрылымдық өндірістердің негізгі шарты мыналар болып табылатынын көрсетті:

- экономикалық өсудің «нүктелерін», «бастамаларын» мемлекет тарапынан тиімлі қолдау;
- ішкіұлттық жиынтық сұранысты қанағаттандыру;
- экспорттық потенциалын барлық жағынан күшейту: коммерциялық банктердің және сауда фирмаларының қаржылық активтерін көбейту;
- экономиканы басқаруды қалпына келтіру;
- ақылдасқан мемлекеттік өнеркәсіптік және қаржылық саясатты жүргізу;
- жеке бастамашылықты қолдау.

ҚӨК, соның ішінде ТҰҚ үкіметтік құрылымдар мен нақты өндірушілер арасында орташа деңгейде, шаруашылық звено ретінде қызметін атқаратын, тек жоғарыда көрсетілген міндеттерін шешуге ғана көмектеспейді, сонымен қатар, ТМД мемлекеттеріндегі орталықтандырылған жоспарлауды өткізуден пайда болған басқарудағы нышаны толтырады. Мемлекеттік ұйымдық құрылымдардың бұзылуынан үлкен мөлшерде ұсақ тауар өндірушілердің, фирма делдалдарының, биржалардың, шағын кәсіпорындардың, кооперативтердің, жауапкершілігі шектеулі қоғамдардың және өзінің тәуекеліне үлкен және артта қалған байланыстары жойылған мемлекеттік сектормен қатар, жұмысты бастаған кәсіпкерлердің стихиялық түрде пайда болу сатысы басталды.

Тұрмыс-тіршілік шаруашылық субъектілерін, жаңа серіктестерді, жабдықтарды, тұтынушыларды, қаржылық несиелерді іздеуге, теледидар және пресса арқылы жарнаманы өткізуге, үкіметтік және банктік құрылымдардың өкілдерімен байланысуға, нарықтық жағдайда өмір сүру мақсатында бірлесуге итереді.

ТМД Экономикалық Одағының нақты құрылуы, ең алдымен саяси уәждарға (мотивтерге) байланысты жақын арада өзекті мәселелелі болып тұр, ал ҚӨК және ТҰК-ң жиынтығы шаруашылық жаңа экономикалық жағдайларға жақсы бейімделуге, сонымен бірге жаңа қағидаларының негізінде, тек ТМД елдері емес, СЭВ-ң де, бірыңғай экономикалық кеңістігін қайта құруға мүмкіндік береді.

Сонымен бірге келесі бір маңызды факторға да көңіл аудару керек. Бұл фактордың мәні - ТМД елдерінің мемлекеттік ұйымдары үшін ҚӨК

және ҰК мемлекетаралық деңгейіндегі экономика және саясат саласын координациялаудың механизмі болып табылады. ҚӨК-ң арқасында ТМД үшін де танымал ұран маңызды болады: «Форд үшін не жақсы болса, сол Америка үшін де жақсы болады. Экономист-зерттеушілер бұрынғы Одақ кеңістігіндегі интеграциялаудың саяси жағын көз алдыларынан жіберіп отыр. Сондықтан да, Ресейге байланысты американдық саясатының шынайы және ұзақ мерзімді мақсаты «Евразиялық империяны қайта құруының басын алу, өйткені ол Америкаға жаңа Евроатлантикалық жүйені құруға кедергі жасайды деген сөзін үнемі есте сақтау керек.

Мемлекет деңгейіндегі ұсақ амбициялар кәсіпорындардың және ұлттық экономиканың экономикалық дамуына кедергі жасайды, өтпелі экономикасы бар елдерді дамыған мемлекеттердің шикізат көздеріне, арзан жұмыс күшінің рыногына және төменгі сортты өнімдерді өткізу рыногына айналдырады.

Білім қажеттілігін тану және ҚӨК түрінің белгілі ұйымдасудың құндылығы. ТМД елдері экономикасының құрылымында және дәстүрлі түрде ТҰК фактор ретінде жақындасты. Бұл ұлттық экономиканың тұрақтануына алып келді. Ал бұл дегеніміз, Әлемдік шаруашылықтың және жекелеген елдердің құрылымды «диспропорциясының көрінуіне әкелді. Бұл саяси түрде көрінді. Дәлірек айтқанда, тәжірибе жүзінде өтпелі кезеңдегі елде және КСРО елдерінің зерттеуі нәтижесінде және көпұлттық компаниялардың ұйымдасуы ретінде көрінді. Олардың экономикаға әсері, яғни оларды аймақты және континентальды деңгейде ұстануы, көпұлтты ҚӨК құруды қызықтыратын, бұл оның көмегімен үлкен масштабты мәселені шешу нәтижесінде бақылауды қаржылық-өндірістік концентрацияланған үлгісін құру болып табылды. Бұл үлгі шаруашылық байланысты алдымен сақтануды қамтамасыз ету және өндірістің ғылыми дамуы, жаңа технологияның енгізілуі, соңғы бәсекелестік өнімге бағыттау.

Қазақстан және Ресейдің ғылыми потенциалы және шикізаты, өндірістік, қаржылық бірігуі экономикадағы дағдарыстың көрінуін жеңетін болса, тағы нарықты дамыған елдердің экспансиясынан және жорықсыз бәсекелестерден сақтайды.

Елдің даму деңгейіне байланысты көптеген фирмалардың бірігуі ТҰК еншілес кәсіпкерліктердің экономикасының өсу деңгейінің жоғары еместігі мақсаттың ерекшелігін немесе бөлектігін көрсетеді. ТҰК инвестициялары шикізат көздеріне бағытталған, арзан жұмысшы күшін қолдану, өткізу нарықтарын бөлу және жаулап алу соңғы кезде ТҰК-ң белсенділігі дамушы елдердің өндіру өнеркәсібінде көрінеді. Соның ішінде біріккен кәсіпорындар формасын құруда ерекше көрінеді. Бірақ та, бұл жердегі капиталдың басты саласы ретінде қиын емес техниканы шығару және еңбекті өнімге бағытталады. Бұл дегеніміз автомобиль бөлшектері өнеркәсібі, трактор, радиотехникалық аппараттар және басқа тауарлар болып табылады. Жалпы бұл бірлесудің пайдасы – дамушы елдерге, негізінен қазіргі өнеркәсіп ұйымдарына менеджент тәжірибесін

меңгеруі.(жоғарғы технологияға жол жоқ) деп айта кетеліе. Сол кезде «Қайтарма өндірісн өніміне толу үшін ішкі товар рыногының бәсекелестігінің күшеюіне алып келеді. Іскерлік байланыс және ғылыми-техникалық жеке ірі және күшті ұлттық компаниялардың алдыңғы елдердің фирмаларымен бірігуі, бірлесуі болады. Бұларға мысал ретінде көпжылдық бірлескен АҚ «Газпром және неміс Рургаз, АҚ Газпром және белорусь ПО Азот бола алады. Соңғы кезде үкімет шеңберінде, соның ішінде Батыс елдерінде қажетті альянс бірлестігінде РАҚ Газпром Шелл, ОНЭКСИМ Бритиш Петролиум, МАЗ, МАН,. ДЭУ Өзбекстандағы автотракторлық прицептер зауыты (Ферғана қаласы), Ресей-белорусь мұнай компаниясы Славнефть, белорусь автомобиль ярослав мотор жасау зауыттары.

Аталған мысалдар бірлесудің пайдалылығын ғаламдық өндірістік-техникалық және қаржылық байланыстарын көрсетеді, ол тығыз байланыс және қор рыногына, ішкі және сыртқы рыногына әсер етеді.

Кәсіпорындардың Достастық мемлекеттері жабдықтаушылары-ның алдындағы өз қарыздарын акциялармен өтеуі бұл мемлекеттердің кәсіпорындарының базасында ҚӨК-ң құрылуын тездетеді. Мұндай түрдегі интеграциялық процестер, әсіресе, интеграциялы жоғары деңгейі бар мемлекеттерді- Ресей, Украина, Қазақстан және Белорусия өнеркәсібін қамтиды.

Әртүрлі бағалаулар бойынша 100 әлемдік ТҰК-ң үлесіне шетелдердегі әлемдік инвестициялардың үшінші бөлігі келеді, ал 1/3 корпорациялар АҚШ-тың үлесіне тиеді. Соңғы екі жылда Жапонияның ҰК-ң сонымен бірге шығыс және оңтүстік-шығыс Азия мемлекеттерінің үлесі активизацияланды, соған қарамастан, негізінен, электроника және жаңа технологиялар саласында қызмет ететін жапондық ТҰК әлемде аймақтық жүйелерді құруы бойынша алдыңғы орын алады және Жапониядан тыс 6 мың өкілдіктері бар.

Батыс және посткеңестік материалдық кешеннің қызмет етуін талдауда мынадай қорытынды жасауға мүмкіндік береді. Яғни, қазіргі ҚӨК техника-экономикалық талдау КСРО-да 70-80 жылдары құрылған бірлестіктер мен ғылыми-өндірістік және өндірістік кешендерді көрсетеді. Бұл жағдайда және қарастырып отырған зерттеуде ірі өндіріс бірлестіктері (Ондыққа қосылатын жүздеген кәсіпорындар, ҒЗИ (НИИ) КБ, транспорттық бөлімшелер, бұлар банкпен тығыз байланысты ұстанды) туралы сөз қозғалды.

Қаржы-өнеркәсіптік топтардың Қазақстан үшін басымдылығын құрайтын, актуалдылығын қамтамасыз ететін жалпыға танымалы өнеркәсіпке бағытталған алғышарттар бар және олар нақтылы болып табылады.

Оларға мыналар жатады:

1) бәсекеге жарамды өндіру бойынша қалыптасқан кооперациялау және технологиялық байланыстарды үлкейту қажеттігі, сонымен қатар жалпыға танымал әлемдік тәжірибе негізінде оларды дамыту;

2) өнеркәсіпті инвестициялау қажеттігі;

3) нарықтық жағдайда өзін-өзі дамытуға қабілеті бар біріктірілген құрылымдарды құру;

4) өнекәсіптердің потенциалды инвесторлары болып табылатын сауда фирмалары мен коммерциялық банктердің қаржылық активтерін ұлғайту;

5) әсіресе, жоғары технологиялар мен НИОКР салаларындағы құрылымдық және қаржы-инвестициялық дағдарыс;

6) отандық кәсіпорындардың дербес сыртқы нарыққа шығуына тәжірибенің жетіспеушілігі және қиыншылығы;

7) ірі шетел өнімдерінің, сонымен қатар трансұлттық компаниялардың пайда болуынан Қазақстанның ішкі тауар нарық үлесін жоғалтуы.

Инвестициялық ресурстарды шоғырландыру және саясатты жүзеге асыру құралы ретінде ҚР-нда қаржы-өндірістік топтардың құрылу процесі әлеуметтік және экономикалық саладағы дағдарыстарды жою үшін және ынталандыруға бағытталған банк капиталы мен ұйым жобаларын толық сараптау және дербес пысықтауға негізделуі керек.

Бірлескен қаржы-өнеркәсіптік топтарды жобалау үшін басым бағыттар сипатындағы мақсаттар:

1) әлемдік нарыққа, бәсекеге қабілетті өнімдер өндіруге және шығаруға бағытталған инвестициялық бағдарламаларды жүзеге асыру;

2) өзара тиімді кооперациялау байланыстарын ұйымдастыру және Ресей кәсіпорындары және мемлекеттермен бірге инвестициялық бағдарламаларды бірге жүзеге асыру;

3) ұйымдық экономикалық байланыстарды талдау;

4) инвестициялық бағдарламаларды жүзеге асыру, ал олар мемлекеттің құрылымдық саясатында анықталған экономика саласының приоритеттеріне сәйкес болуы керек;

5) мемлекеттік емес қаржылық-несиелік және инвестициялық институттары үшін коммерциялық тиімді инвестициялық жобаларды әзірлеу.

Ұлттық қаржылық-өндірістік топтар пайда болғанда, оның негізгі мақсаты болып дүниежүзілік нарықта қазақстандық тауарлардың бәсекелестік қабілеті жоғарылауы және кәсіпорын жұмыстарының артуы болып табылады.

ҚӨК ұйымдық-құқықтық алғышарттары белсенді жасалуы кезінде Ресейдің тәжірибесі көрінеді. Бұл процесс үш жолмен жүреді:

1) өзін-өзі реттеу көмегімен. Бұл жағдайда ҚӨК, ірі компаниялар мен банктер маңында капитал консолидациясының табиғи жолымен ұйымдастырылады. Берілген топтар ҚӨК формасындағы заңды құжаттауға

асықпайды. Осындай ҚӨК ережеге сай ресейлік коммерциялық банктер негізінде топтастырылады (Менатеп, Империял, Инкомбанк, Альфабанк және т.б.);

2) екінші топ ҚӨК болып жасалған. Мұнда ҚӨК түрінде заңды түрде құжатталмайды. Бірақ, бірінші топқа қарағанда, ерекшелігі бұл нормативтік актілер шеңберінде жасалады. Сонымен бірге, капиталдың негізгі үлесі мемлекеттік кәсіпорындарға тиесілі.

Берілген топтарда ҚӨК барлық белгілері болса да, акционерлік қоғам формасында немесе холдингтік компания ретінде тіркеледі. Мұндай топтарға: АҚ Газпром, Лукойл мұнай компаниясы, РФО «ЕЭС Ресей» және т.б. түрлері жатады. Олар сонымен қатар, ірі россиялық банктермен байланысты. Әрине, мұндай топтардың туындауына объективті негіздеме бар. Біріншіден, бұлардың көбісі аралас мемлекеттік меншіктік кәсіпорын ретінде, немесе ақша және өндірістік капитал ретінде шығады. Сонымен бірге бұл ірі корпоративтік бірігу өндірістік типтегі шаруашылық дербес субъектісі болып құрылады.

Бірақ ҚӨК құрудың мұндай әдісі «бөлуге» жақын тері элементтерін де ішінде сақтайды. Мұндай құрылымдарды басқара отырып, олар коррупциялық топтардың жеке баюы мақсатында жеке және мемлекеттік капиталды қолдануы мүмкін.

Мұны болдырмау үшін ҚӨК құрылу процесін мемлекеттік реттеудің күшті экономикалық, әлеуметтік және саяси механизмдері қажет.

3) Үшінші топ - бұл заңды құжаттау. Мұндай топтар 2003 жылдың ортасында Ресейде 35 болған.

Бұл ҚӨК құрылу әдісі де объективті шартталған. Олардың жасалу қажеттігі әртүрлі көзқарастармен ақталады. Ұлттық экономиканың даму мүддесіне жеке ақшалай өндірістік және сауда капиталының өсіру процесін реттеуге мемлекет мақсатты бағытталуы мүмкін. Өркениетті жүйедегі және дамыған нарықтық экономикалық және кәсіпкерлік мәдени жүйедегі елдерде ҚӨК тіркелуі жүргізілмейді. Осындай жағдайда ҚӨК өзін-өзі реттеуі - қалыпты процесс, бірақ осындай тәжірибенің Россияның немесе Қазақстанның жер қойнауына механикалық тасымалдау өтпелі кезеңінің өзіндік ерекшелігін бейнелейді. Бір жағынан, ҚӨК заңды құжаттау процесі капиталдың өсуі және концентрациясы процесін мемлекеттік бақылауға қояды. Бірақ, басқа жағынан бюрократиялық аппаратқа тиімді күрделі формальды, басқарылуы қиын процедурада қарастыратын процесті жасайтын тиісті корпоративтік құқықтық нормаларды оптимизациялауға көңіл аударуға болады. Қазақстан экономикасына қатысты нақты рекомендацияларды жасау үшін Ресей тәжірибесіне көңіл аударайық, бұл жерде ҚӨК-ті мемлекеттік тіркеуден өткізу қажеттілігінің көзқарасы құқықтық жағынан қамтамасыз етілді.

ҚӨК құрудың құқықтық базасы РФ Президентінің 05.12.1993 ж. № 2096 «Қаржылық өндірістік топтар туралы» Жарлығынан негізделеді.

Осыған сәйкес қаржы - өнеркәсіптік топ болып осы шарттарға сәйкес капиталдардың қосылуы жүрген корпорациялардың тобы саналады. Әртүрлі ұйымдық-құқықтық нысандағы кәсіпорындар, меншіктің түрлі нысандары, түрлі несие-қаржылық және басқа да инвестициялық компаниялардың, оның ішінде шетелдік те, топтың қатысушылары болуға құқықтары бар.

ҚӨК қалыптасуының жағдайында 3 әдіс қарастырылады: өзі жеке немесе бірігу жолымен басқа қатысушының акциялар пакетін сатып алатын әрбір қатысушы; (РФ Үкіметінің шешімімен) үкіметаралық келісім негізіндегі РФ Үкіметінің шешімі. Соңғы жағдайда трансұлттық ҚӨК құрылады. Осы жағдайда ресми тіркелген ҚӨК-ке белгілі жәрдем көрсетілген, бірақ оларды қалыптастыруда көп тежеулер (заңды және заңсыз) енгізілді.

Сонымен ұзақ дискуссиядан кейін 1995 жылғы 30 қарашада «Қаржы - өнеркәсіптік топтар туралы» заң қабылданған болатын. Онда ҚӨК құруды тежеу мәселелері шешілді. Қазір ҚӨК өмір сүруге толық құқық алды.

Қазіргі уақытта ҚӨК оның алдында көрсетілген алуан түрлі түріне, сыныптамасына байланысты пайда болып келе жатыр. Ресейде күшті сала және салааралық ҚӨК, аумақ, аумақаралық, ұлттық және трансұлттық ҚӨК бар. Негізінен, соңғы көрсетілгендері болашаққа негізделген, ең алдымен трансұлттық ҚӨК Украинаның, Белоруссияның және Қазақстанның бірлестіктерімен құрылып келе жатыр. Консолидация негізінде бірнеше мемлекет капиталының трансұлттық ҚӨК-тері ұйымдастырылуда. Яғни, «Нижгородскідегі автомобильдер» ҚӨК бұрынғы КСРО -ң 9 мемлекетінің бірлестігіне қатысады.

Қазақстан мен Ресей кәсіпорындары капиталының консолидациясы негізінде детрансұлттық ҚӨК тиімді болып келеді. Тиімділіктің осы мәселеге байланыстылығын екінші бөлімде қарастырайық, яғни екі мемлекеттің инвестициялық қарым-қатынастық бірігуі негізіне байланысты инвестициялық дағдарыстың жеңуі механизмін ойлап шығару.

Ресейде мамандандырылған (РАҚ Газпром, АҚ Автоваз, БК Логоваз, «Скоростной флот», «Морская техника» және т.б.) құрылуда, диверсификацияланған («Уральские заводы», «Русхим») конгломераттық ҚӨК жақсы мысал ретінде ҚӨК күшті конгломераты «Менатеп» болып табылады, оның негізі «Роспром» басқару компаниясы. Осы топтың құрамына «Менатеп» банкі кіреді, инвестициялық компания «Альянс Менатеп», Екатеринбургтағы СКБ-банкі «Менатеп» банкімен орталықталған, аффирленген «Токобанк»-пен «ЮКОС»-қа кіретін «Юганскнефтегаз» мұнай өндіретін кәсіпорындары арқылы «Менатептің» қаржылық құрамындағы өзіндік капиталының мөлшері шамамен 1900 млрд руб. Топтың өнеркәсіп блогы 5 бағыттан тұрады:

1) ЮКОС- қор бойынша ең ірі мұнай компаниясы Ресейдегі өндіру бойынша екінші орында. Компанияға өндіруге арналған

«Юганскнефтегаз» және «Самаранефтегаз», Новокуйбышевский НПЗ, «Куйбышевнефтеоргсинтез» кәсіпорындары кіреді, өнім өткізетін кәсіпорындар, «Нафта-Москва» ірі сауда компаниялары

2) Азық өндіруге бағытталған, яғни «Колос», «Ерденеевское», «Моспищекомбинат» көкөніс бірлестігінің «Кейчинский комбинаты», «Сладость», «Геркулес», «Супермаркет» кәсіпорындары, «М-фуд» өнім өткізетін кәсіпорны да оған кіреді.

3) Тоқымалық бағытында: 5 ірі тоқыма өнеркәсібі бірлестіктері;

4) Құрылыс кешені: құрылыс-монтаждық ұйым және 8 ірі өнеркәсіп құрылыс материалдары кәсіпорындары;

5) Таухимиялық бағыт: «Апат» бірлестігі.

Сонымен қатар ҚӨК -қа мыналар кіреді: 5 ірі мыс өндіретін бірлестік кіретін «Инвестбанк», Березниковский титан-магний комбинаты, Волга құбыр заводы және химиялық өнеркәсіптің кәсіпорындарымен байланысты ; «Менатеп Импекс сауда блогы» – ірі сыртқы сауда компанияларының бірі (мұнай мен газдың экспортымен және импортымен айналысады), «Менатеп» сауда үйі (Ресейдің ішкі рыногындағы сауда). ҚӨК «Менатептің» басқарушы компаниясы – Роспром компаниясы, акционерлік қоғам формасында тіркелген, холдинг функцияларын атқарады. «Менатеп» банкі 29 ресей кәсіпорындарының бақылауын акцияларының пакетін иеленеді, тағы 50 кәсіпорындардың бақылаушы пакетіне жақын. Көріп отырғандай «Менатеп» банкісі өнеркәсіп «империясымен» байланысқан, ресейлік көпсалалақ ірі корпорациялардың басқарылуы қиын конгломераты болып табылады.

«Менатептің» өнеркәсіптік холдингі ресми тіркелген ҚӨК болмауына қарамастан, оның құрылу негізінде белгілі бір мемлекеттік қолдауы бар болады. «ЮКОС» мұнай компаниясының кепілдік аукционында ірі, тәжірибе жүзіндегі бақылаушы акция пакетін сатып алуы, оның нысандарының бір түрі болып табылады. Бірақ бұл мемлекеттік реттеу құралын біз осы аукциондағы «ЮКОС» акцияларының мемлекеттік пакеті құнының жете бағаланбағандығынан ғылыми түрде негізделгенге жатқыза алмаймыз.

Ресейде ҚӨК-ң конгломеранттық типтерінің басқа да көп түрлері бар (Мысалы, «Интеррос», «Сокол» және т.б.) Бұлардың көбісі гигантизм синдромына шалдығады және одан құтылу үшін принципіалды стратегиялық инвестициялық шешімін және басқарудың тиімділігін көтеру жолын қабылдау керек.

Сонымен Ресейде аз реттеуші, күрделі, егер осылай деп айтуға болса, ҚӨК-ң әртараптандырылған, айбарлы, шиеленіскен 170 бірліктен тұратын массасы.

ҚӨК-ң нақты қолданылып жүрген құқықтық базасы мемлекеттің реттенуінсіз, яғни ойынның ережесінің әртүрлілігімен құрылды. Жекешелендіру барысында топтар алыпсатарлық пікір бойынша қалыптасуы, яғни ірі корпорациясы акциясының бақылаушы пакеті арзан

сатып алады және оларды қымбат бағамен қайта сатып алуға тырысады. Олар өндірістік корпорацияға инвестицияларды салуды ойлаған жоқ және олар оны жасамайды. Әрине, ҚӨК-ң осындай тәсілді қалыптастыруына ұлттық экономиканың объективті кепілдікке салынған потенциалдық экономиканың дамуына ресей экономикасының жаңартпашылық кәсіпкерлік арнасына аударуы ықпал етпейді; ұдайы өндірістің қоғамдық жаңартпашылығын қалыптастырмайды және ресей экономикасының терең экономикалық дағдарыстан шығуы және құрылымдық диспропорцияға жетуі қарастырылмайды.

Мұның барлығы мемлекеттік реттеудің қалыптасу процесінің ғылыми түрге негізделген қажеттілігі және де ҚӨК Ресейде және жақын шетелдерде жұмыс істеуін қалыптастырады. Сондықтан, Ресейдің теріс және оң тәжірибесін соңғылары қарастыруы мүмкін.

Ресейдегі ҚӨК-ң қалыптасу процесі әрі қарай жалғаса береді, яғни ірі өндірістік корпорациялардың коррективтерінің мүддесіне және инвестициялық-жаңартпашылық ашаршылығын санаушы, төлем дағдарысы, яғни жалпы мемлекеттің мүддесіне бәсекеге қабілетті өнімді шығаратын, жоғары деңгеймен мұқтаждығын қамтамасыз етуі. Оған құқықтық қамтамасыз етуінің пайда болуы ғана емес, сонымен қатар банктік құрылымның жағдай озығымен, яғни «қысқа» ақшалардың уақыты өтуімен. Егер банктер ірі өндірістік және сауда корпорацияларымен тұтаспаса, онда олар ұдайы өндірістің тұрақты ақшалай капиталын қамтамасыз ете алмайды. Ірі өндірістік корпорацияларға қаржылық ресурстарды салу үшін Ресейде 2580 банктің ішінен 100 ірі банк есептелген: Мемлекеттің мақсаты – мотивациялық механизмді құру, яғни ірі өндірістік корпорацияларға тұрақты инвестицияны салу үшін олардың мүдделігін қамтамасыз ететін және ресейлік экономиканың бетін анықтау. Лизинг - ұйым ісінің нысаны, яғни ұзақ мерзімді функционалды жабдық жалгерлігіне енгізілген. Ол қаржылық және оперативтік болады. Қазақстанда лизинг ауыл шаруашылығында дамиды. Лизингтік қатынастарда қаржылық көзі – Азиялық даму банкісінің қарыз бағдарламасы болып табылады. Бүгінгі таңда Қазақстанда 16 лизингтік компаниялар бар:

«Темирлизинг» АҚ, «Нефтегазлизинг» АҚ, «Олжас-1» ЖШС, «Өркен»КГП, «Карагандинская лизинговая компания»ЖШС, «Инвестлизинг» ЖШС, «Корпорация SDM Trading Post состав Совета директоров» АҚ, «Лизинг-групп» ЖШС, «НБ Инвест Менеджмент» ЖШС, «Казагрофинанс»АҚ, «Ломбард Сенім» ЖШС, «Альфа Капитал Қазақстан» ЖШС, «Халық Лизинг» АҚ, «Лизингтік орталық» АҚ, «АТР-Лизинг» АҚ, «ВТА Лизинг» АҚ. Лизингтік қатынастардың одан әрі дамуы кіші және орта бизнестің негізгі құралы болып есептеледі.

Кез - келген ұйымдық - құқықтық нысанды таңдамас бұрын, кәсіпкер, біріншіден - оның талап ететін шарттары мен міндеттемелерімен танысып алады. Кәсіпкер іскерлік жобаларды жүзеге асыруда жоспарлау

бір жұмыста, ал кәсіпкердің идеясы ұзақ мерзімді өндірістік циклдік қайталанатын жұмыс болып табылады. Бірінші жағдайда кәсіпорын идеясын міндеттемелік әріптестік байланыс арқылы жүзеге асыру мүмкін, (мысалға, консультациялық фирма ұйымдары). Басқа жағдайда кәсіпорын идеяны басқа өндірушілердің кооперациялармен тығыз байланысынсыз ол мүмкін емес.

Сонымен қатар, өзіміздің ұйымдық қызмет нысанының мақсатына лайықты қортындылау үшін қазіргі іс- жүзінде заң ұсынатын мүмкіндіктермен сәйкестендіреді. Бұл жағдай шетел инвестициалау (басқа елдегі кәсіпорын мекемесі) туралы кәсіпкерді шешім қабылдауында ерекше роль атқарады.

Кәсіпорынның құқықтық нысаны (құқығы және міндеті) жарғыда бекітіледі. Ал жарғыны құрылтайшылар бекітеді. Құрылтайшы ретінде топтық тұлғалар болса, онда жарғы жиналыста немесе құрылтайшылар конференциясында барлық құрылтайшылар қайта қарастырып шешім қабылдайды. Бұл барлық қатысушылар келісімінде қойылып, яғни құрылтайшылар келісімінде көрсетіледі. Бұл құжаттар (жиналыс протоколы немесе құрылтайшылар конференцияс) құрылған кәсіпорынды мемлекеттік тіркеу және мемлекеттік реестрге енгізу үшін қажет.

Қазіргі іскерлік кәсіпорындардың барлығы шағын кәсіпорын категориясына жатады. Әлемдік тәжірибеде мұндай кәсіпорындардың өмір сүру ұзақтығы 2-6 жыл басқа берілгендер бойынша 100 осындай кәсіпорындардың он иесі жұмысты бастамай тұрып өз жұмысын аяқтайды, яғни 1 жыл ішінде он бесі екі жылда жабылады. Үшінші жылда олардың саны жиырмаға қысқарады, төртінші - отыз бірлікке қысқарады. Сонымен бесінші жылдың басында жүздің жиырма кәсіпорыны қалады. Олардың болашаққа деген перспективалары жақсы.

Бұл процесте өзгеше құбылыс жоқ - яғни табиғи таңдау. Бір кәсіпорындар қарызын төлеуге дәрмені болмай қалушылықтан, келесісі - кәсіпкерлік идеясын дұрыс таңдамауына байланысты өз профельдерін ауыстырады. Үшінші өз мақсатын (тапсырмасын) толығымен орындағаны үшін. Ал төртінші кәсіпорын иесі одан да тиімді немесе сәйкес келетін жұмыс табуына байланысты.

Әлемдік тәжірибеде басқа да қажетті тенденцияны куәландырады, құрылған кәсіпорын саны бойынша шағын бизнес экономика негізі болып табылады. Бірақ өндіріс жұмысшылары саны айналым көлемі бойынша жетекші орын ірі кәсіпорындар алады. Әр елде олардың саны әр -түрлі 10-100-ге дейін .Осы кәсіпорындар жалпы экономикаға және экономиканың құрылымының жеке салаларына тұрақтылық береді. Бұл екі топ кәсіпорындары арасында орта кәсіпорындардың саны да едәуір.

Бұл сипаттағы кәсіпорын сипаттамасы әр елде әр-түрлі критерилер негізінде жүзеге асады.

Кәсіпкерлік құқық-шаруашылықтың құқықтық негізін құрушы белігі. Ол кәсіпкерліктің дамуын кәсіпкерлердің қызмет ету заң негізінде құрады.

Әр елдің кәсіпкерлік құқығы кәсіпкерлік қызметтің ұйымдық-құқық нысандарын толығымен өзгертуге рұқсат беріледі. Бұдан шығатын қорытынды біреу. Кәсіпорынның ұйымдық-құқықтық мәселесін қарастырғанда меншік кәсіпорын жеке және ұжымдық негізде жүзеге аса ереді.

Жеке кәсіпкерліктің түрлері өзіндік кәсіпкерлік пен бірлескен кәсіпкерлік болып табылады. Өзіндік кәсіпкерлікті бір азамат меншік құқығы бойынша өзіне тиесілі мүлік негізінде, сондай-ақ мүлікті пайдалануға және оған билік етуге жол беретін өзге де құқыққа байланысты дербес жүзеге асырады. Бірлескен кәсіпкерлікті азаматтар тобы орта меншік құқығы бойынша өздеріне тиесілі негізде, сондай-ақ мүлікті бірлесіп пайдалануға және оған билік етуге жол беретін өзге де құқыққа байланысты жүзеге асырады.

Бірлескен кәсіпорынның түрлері:

Ерлі - зайыптылардың бірлескен ортақ меншігі негізінде жүзеге асырылатын ерлі-зайыптылар кәсіпкерлігі. Шаруа шаруашылығының ортақ меншігі немесе жекешелендірілген тұрғын үйге бірлескен ортақ меншік негізінде жүзеге асырылатын отбасының кәсіпкерлік қызмет үлестің ортақ меншік негізінде жүзеге асырылатын жай серіктестік.

Мемлекеттік тіркеу үшін жеке кәсіпкер тіркеуші орынға; 1. берілген нысанда аты-жөнін, туған кезі мен туған жерін: кәсіпорын болса оның тұрған жерін көрсете отырып, өтініш; 2, Мемлекеттік тіркеудің алым төленгені туралы құжат табыс етеді. Өзге құжаттарды талап етуге тыйым салынады.

Осы баптың 1 тармағында келтірілген құжаттар болған жағдайды тіркеуші орган жеке кәсіпкерге құжаттар тапсырылған күні мемлекеттік тіркеу жасайды. Осы заңның тоғызыншы бабының бірінші тармағында көздеген жағдайларда ерлі-зайыптылардың кәсіпкерлігі, отбасылық кәсіпкерлік, сондай-ақ тұрақты негізде құрылатын жай серіктестік нысанындағы бірлескен жеке кәсіпкерлігі тіркеу кезінде әрбір кәсіпкер өтініш береді. Мемлекеттік тіркеу туралы куәлік бірлескен жеке кәсіпкерліктің барлық мүшелері атала отырып жазылады.

Жеке кәсіпкерді мемлекеттік тіркеу үшін заңмен белгіленетін мөлшер мен тәртіп бойынша алым алынады. Мемлекеттік тіркеу туралы куәлік берілуіне жасалған өтініште көрсетілген деректер өзгерген жағдайда кәсіпкер қайта тіркеуді жүзеге асырып, жаңа куәлік алуға міндетті.

Кәсіпкер мемлекеттік тіркеу туралы куәлігін жоғалттырған жағдайда оған өзінің өтініші бойынша куәліктің көшірмесі беріледі. Мемлекеттік тіркеу туралы куәлік берілгені жасалған өтініште көрсетілген деректер өзгерген жағдайда кәсіпкер қайта тіркеуді жүзеге асырып, жаңа куәлік алуға міндетті. Мемлекеттік тіркеу туралы куәлік берілуіне жасалған өтініште көрсетілген деректер өзгерген жағдайда кәсіпкер қайта тіркеуді жүзеге асырып, жаңа куәлік алуға міндетті. Кәсіпкер мемлекеттік тіркеу туралы куәлігін жоғалтып алған жағдайда оған өзінің өтініші бойынша

куәліктің көшірмесі беріледі. Мемлекеттік тіркеу туралы куәлік көшірмесінің берілгенін кәсіпкерден заңмен белгіленетін мөлшер мен тәртіп бойынша алым алынады.

Кәсіпкердің құқықтық мәртебесінің екі нысаны бар-жеке кәсіпкер және заңды тұлға.

Заңды тұлғалардың күнтізбелік жыл ішінде әртүрлі көздерден тапқан табыстарының барлық түрі жылдық табыс болып есептеледі. Түсініктірек айтсақ заңды тұлғаның өз кәсіпкерлік қызметін жүзеге асыру барысында бір жылдың ішінде тапқан табыстары жылдық жиынтық табыстарға мына табыс түрлері жатады:

- еңбекақы төлеу;
- кәсіпкерлік қызметтен түскен табыс.

Жай серіктестік. Жай серіктестік бірлескен шаруашылық қызмет туралы шарт негізінде құрылады. Бірлескен шаруашылық қызмет туралы (жай серіктестік шарты) бойынша талаптар (жеке кәсіпкерлер) жеке кәсіпкерлікті жүзеге асыру үшін, бірлесіп - әрекет жасауға міндеттеледі.

Жеке кәсіпкерлікті жүзеге асыру үшін жай серіктестіктің қатысушылары жарналарды мүлкімен немесе өзге де мүліктік құқытары мен, соның ішінде, санаткерлік қызмет нәтижесіне құқығын қоса енгізеді.

Қатысушылардың жарналары, егер, жай серіктестік шартында өзгеше көзделмесе, құны бойынша тең болып кездеседі. Мүлік немесе еңбек жарнасын ақшамен бағалау серіктестік қатысушыларының арасындағы келісім бойынша жүргізіледі.

Шартқа қатысушылар ақшалай немесе қозғалмайтын мүліктік жарналарды, сондай - ақ кәсіпкерлік қызметті бірлесіп жүзеге асыру нәтижесінде жасалған немесе сатып алынған мүлік олардың ортақ үлестік меншігі болып табылады. Бірлескен кәсіпкерлік қызмет бойынша ортақ шығындарды және оның нәтижесінде болуы мүмкін зияндарды өтеу тәртібі қатысушылардың шартында белгіленеді. Егер, шартта мұндай тәртіп көзделмесе, ортақ шығындар мен зияндар шартқа қатысушылардың ортақ мүлкінің есебінен өтеледі, ол жетпеген сомалар олардың арасында өздерінің осы мүліктегі үлестеріне пропорциялы түрде бөлінеді.

Серіктестікке қатысушылардың бірлескен кәсіпкерлік қызмет нәтижесінде алған табысы, егер жай серіктестік шартында өзгеше көзделмесе, олардың ортақ мүліктегі үлестеріне пропорциялы түрде бөлінеді. Қандай - да бір қатысушының пайда бөлісіне шектету туралы келісім жарамсыз болып табылады.

Серіктестік қатысушыларының ортақ мүліктегі өз үлесіне билік етуге тиісінше серіктестікке қатысу құқығын өзге де қатысушылардың келісімінсіз басқаға беруге қақысы жоқ.

Серіктестікке қатысушының өз қалауы бойынша бірлескен қызметке қатысудан бас тартуға құқығы бар.

Толық серіктестікке қатысушылардың қайсы бірі шыққан немесе қайтыс болған жағдайда, сондай - ақ хабар - ошарсыз кетті, не әрекет

қабілеттілігі жоқ немесе әреке қабілеттілігі шектелген деп танылған жағдайда және банкрот болса, иесие беретін бір қатысушы жарғылық қордағы оның үлесіне сәйкес келетін мүліктен ақы ендіріп алған реттерде серіктестік өз қызметін жалғастыра береді. Сенім серіктестігінің ерекшелігі, серіктестіктің міндеттемелері бойынша өзінің мүлкімен қосымша жауап беретін бір немесе одан да көп қатысушылары мен қатар, жауапкершілігі толық серіктестіктің кәсіпкерлік қызметі жүзеге асыруына қатыспайтын қатысушылардың болуы.

Шаруашылық барысында жарғылық қор өзгертілуі мүмкін. Жарғылық қордың мөлшерін сенім серіктестігінің толық серіктестері белгілейді және ол заң жүзінде белгіленген ең төменгі мөлшерден кем болмауы мүмкін. Салымшылар үлесінің жиынтық мөлшері сені серіктестігінің жарғылық қорының 50% аспауы тиіс. Сенім серіктестігінің жарғылық қорын азайту қажет болған жағдайда оның барлық несие берушілеріне хабарландыру берілгеннен кейін ғана рұқсат етіледі. Бұл жерде несие беруші өз мүдделеріне байланысты тиісті міндеттемелерді мерзімінен бұрын тоқтату немесе орындау, сондай - ақ, егер олар залал шекпесе, оның орнын толтыру жөнінде талап етуге құқылы. Осы тәртіпті басшылыққа алмай, өз беттерімен қор мөлшерін азайтқан жағдайда мүдделі адамдардың сотқа берген арыздары негізінде сот шешімімен сенім серіктестігі таратылады.

Жауапкершілігі шектеулі серіктестік - басқарушы органы қатысушылардың жалпы жиналысы болып табылады. Жауапкершілігі шектеулі серіктестік өзінің мәні бойынша тұлғалар мен капиталдың бірігуін көрсетеді. Бұл жерде толық және сенім серіктестігінің арасында, сондай - ақ акционерлік қоғам арасында өз орнын алатын коммерциялық заңды тұлғаның нысаны байқалады. Жалпы жиналыстың құзіретіне мыналар жатады:

1. Серіктестіктің жарғысын өзгерту соның ішінде, оның жарғылық қор мөлшерін өзгерту;
2. Серіктестіктің атқарушы органдар құру және кері шақырып алу;
3. Серіктестің жылдық есебі мен бухгалтерлік балансын бекіту және оның пайдасы мен залалдарын бөлу;
4. Серіктестікті қайта құру немесе тарату туралы шешім шығару;
5. Серіктестіктің тексеру комиссиясын сайлау. Акционерлік қоғамның өз қатысушыларының мүлкінен басқа оқшауланған мүлкі болады және өз міндеттемелері бойынша өз мүлкі шегінде жауапты болады, сондай-ақ өз қатысушыларының міндеттемелері бойынша жауап бермейді. Қатысушылары өздеріне тиесілі акцияларды басқа акционерлер келісімінсіз бөліп бере алатын акционерлік қоғам - ашық акционерлік қоғам болып табылады. Ашық акционерлік қоғам - өзі шығарған, шығаратын акцияларға ашық түрде жазылу жүргізуге және оларды заңдармен белгіленген жағдайда еркін сайлауға құқылы.

Акционерлік қоғамның құрылтай құжаттары құрылтай шарты

мен жарғысы болып табылады. Осы қоғамның жарғысында төмендегідей ережелер болуға тиіс:

1. Қоғамның түрі (ашық және жабық);
2. Пайданы бөлу және залалды етеу тәртібі;
3. Қоғам қорларын құру тәртібі;
4. Қоғам акцияларының түрлері, олардың нақты құны, саны туралы олардың иелерінің құқықтары туралы мәліметтері;
5. Толық аталымдары және басқа ресми атаулары заңдық мекен-жайы мен қызмет мерзімі.

Акционерлік қоғамды басқаратын жоғарғы орган оның акционерлердің жалпы жиналысы болып табылады.

Акционерлік қоғамда акционерлердің, соның ішінде құрылтайшылардың арасынан да өзге шақырылған мамандар арасында да қадағалау кеңесі құрылуға мүмкін. Қадағалау кеңесі атқарушы органдардың қызметіне бақылау жүргізеді. Атқарушы органдар басқарма, дирекция немесе диретор, бас директор, президент болуы мүмкін. Атқарушы органдар акционерлік қоғам қызметіне күнделікті басшылықты жүзеге асырады және қадағалау кеңесі жалпы жиналысына есеп береді.

1.4 Қазақстан Республикасының кәсіпкерлік қызметінің дамуы

Кәсіпкерлік қызметтің қандайы болмасын мемлекеттің экономикасы аясынан өзіне тиісті орнын дәреже деңгейің тапқаны бүгінде баршаға мәлім. Ал бүгінгі таңда Қазақстандағы кәсіпкерліктің туындап, дамуы жүргізіліп жатқан экономикалық реформалардың өзегі ретінде көрініс табуда. Өйткені, нарық экономикасына көшудің бірден - бір жолы мемлекет құрылымдағы әр түрлі аяда қызмет атқаратын өндіріс, кәсіпорындармен тай таласа және бәсекелесе алатын, айтарлықтай дәрежесі бар кәсіпкерлік құрылымдарын құру, дамыту болып табылады. Демек бұл кәсіпкерлік құрылымдарын материалдық базасы жеке меншік инвестициалар болып табылумен қатар, олардың басқару бастауында білікті және қайратты кәсіпкер тұруы қажет. Мемлекетіміздің бірнеше жыл көлемінде жүргізіліп жатқан жекешелендіру саясаты қандай болмасын мемлекеттік меншікке негізделген монополизмді жойып мемлекеттік емес коммерциалдық емес құрылымдардың дамып, өркендеуіне бағыттылған деп айта аламыз. Негізінде кәсіпкерлік деп, өзара пайдалы нәтижеге жету және табыс табу мақсатында қатысушыларының өз қарамағындағы мүліктерімен қаражаттары, сондай-ақ дағиытуға бөрілөтін нәсиөлөр өсөбінөн, ағымдағы заңдардың көлемінде жүзеге асырылатын шаруашылық және басқа да коадмерциалдық қызметті айтамыз. Кәсіпкерлік халыққа қажет тауарлар, өнеркәсіп өнімдерін және басқа қызметтер жөніндегі қоғамдағы, мемлекетімізде сұраныстар мен ұсыныстар есепке ала отырып жүзеге асырылатын қызмет болатындықтан ол тек кәсіпкерге ғана емес халыққа тиімді.

Осы жайлардың айғағы ретінде қазіргі кезеңде Қазақстан Республикасы Ел Басының тарапынан көрсетіліп жатқан жәрдем, қамқорлықтарды айтуға болады. Бірақ бұл жерде айта кететін бір жай кәсіпкерлік қызмет жөніндегі бірнеше заңдар мен басқа да заңға сәйкес актілердің қабылдауына және өркениетті жекешелендіру саясатының бірқалыпты жүргізілуіне қарамастан кәсіпкерлердің, әсіресе өндіріс, өнеркәсіп аясындағы кәсіпкерліктің ойдағыдай дамымай отырғаны белгілі.

Себебі бюракратиялық аппараттың әлі де азаймауы, мемлекет, қоғам мүддесін көздейтін жекешелендіру саясатын жергілікті және басқа да деңгейде айтарлықтай жүзеге асырмауы, сондай - ақ салық салмақтарының кемімеуі.

Қазақстанда кәсіпкерлік қызметтің субъектілері заң жүзінде белгіленген. Олар: ҚР - ның азаматтар мен заңды тұлғалары, сондай - ақ шетелдік жеке және заңды тұлға резиденттер болып табылады, кәсіпкерлік қызметпен айналысатын жеке тұлға азамат заңды тұлға құрып немесе құрмай айналыса беруіне болады, ал ұжымдық кәсіпорындар, кооперативтер немесе әкімшілік - аумақтың кәсіпкерлік қызметтері өз меншіктің негізінде заңды тұлға құру арқылы кәсіпкерлікпен айналысады. Енді аздап осы кәсіпкерліктің мәні мен маңызына тоқталайық. Бұл жөнінде бұрыннан қалыптасқан дәстүрлік көзқарастардан бөлек келешегі бар концепцияда адамның мынандай іс - қимыл - әрекеті өзінің сипатына байланысты мынадай негізгі екі типке бөлінеді: бастапқы базистік еркін - ерікті қызмет және қондырма еріксіз қызмет.

Біріншісі кәсіпкерлікке жатады, өйткені ол қызметті жүзеге асырушу тұлғаның мүддесіне, жүзеге асыру жолдары мен әдістерін таңдау еркіне, мақсат еткен нәтижесіне жетуіне, өзінің қаражат мүліктеріне негізделген. Бірақ қанша ерікті қызмет болғанымен заңда белгіленген шектен шықпаулары қажет. өйткені мемлекет мүддесіне яғни ұйымдасқан қоғам мүддесіне зиян келуі мүмкін.

Кәсіпкерлік мемлекеттің экономикасының басты элементі болып есептеледі, себебі ол өндіріс аясындағы экономикалық қызмет ретінде басқарушы қызметтен ерекшелінеді. Мемлекеттің өзі саяси биліктің субъектісі және мемлекеттік меншік иесі болғандықтан тікелей шаруашылық кәсіпкерлік (коммерциалық) қызметтерге араласпайды, ол тек әзірше (мүмкіндігінше толы жекешелендірген) жұмыс атқарып, қызмет көрсетіп жатқан мемлекеттік кәсіпорындар, шаруашылық ұйымдары арқылы кәсіпкерлік қызметке араласады.

Бұл турасында ҚР азаматтық кодексінің 10 бабында айтылған. «Кәсіпкерлік - меншік түрлеріне қарамастан, азаматтар мен заңды тұлғалардың, тауарларға сұранымды қанағаттандыру арқылы пайда немесе табыс табуға бағытталған, жеке меншікке не мемлекеттік кәсіпорынды шаруашылық басқару құқығына негізделген ынталы қызмет». Кәсіпкерлік қызмет кәсіпкердің атынан, оның тәуекелімен және мүліктік жауапкершілігімен жүзеге асырылады. Осыған орай кәсіпкердің кім екені

жөнінде түсінік беру қажет. Кәсіпкер деп өз атынан және өз қаражаттары есебінен тауарлармен өнімдерді өндіру, сату немесе сатып алу жөніндегі жұмыстарды орындау және қызмет көрсету арқылы пайда табу мақсатындағы қызметті ұдайы неізінде жүзеге асыратын азаматты немесе заңды тұлғаны айтамыз. Мемлекет тарапынан кәсіпкерлік қызмет еркіндігіне кепілдік берілген. Кәсіпкерлікті қолдау мен қорғауды мемлекет, мемлекет атынан өкілетті органдар қамтамасыз етеді.

Дәл осы жерде кәсіпкерліктің құқықтық режимі жөнінде айта кетуіміз қажет. Негізі қай салада болмасын құқықтық режимнің екі түрі: жалпыға бірдей рұқсат етілген яғни диспозитивтік түрі, сондай-ақ рұқсат беру арқылы көрініс табатын императивтік түрі белгіленеді. Кәсіпкерлік қызметтің құқықтық режимі тек рұқсат етілген құқықтық реттеу сипатында болады, сондықтан қатысушы екі жақты тарап заң жүзінде тең құқықты.

Кәсіпкерлік қызметте әрбір жасалынатын әрекет жөнінде нормативтік -құқықтық акт қабылдау арқылы оны реттеу сияқты қызметтер қажет емес.

Кәсіпкерліктің дамуына мол сенім, мемлекет тарапынан келіп, экономикалық негіз ретінде жеке меншік нысаны құқықтық негізгі ретінде заңдар бар.

Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын жеке тұлғалар заңды тұлға құрмай - ақ осы қызметпен айналыуға патент алған кезде бастап құқығы. Патент бір мезгілде азаматтың кәсіпкер ретінде тіркелгені жөнінде куәлік және кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруға құқық беретін лицензия болып табылады.

Ал шаруа (фермер) қожалығы құрамында ; мердігерлік шарт және өзге де азаматтық құқықтық шарттар неізінде бір жолғы жұмыс атқаратын; көтерме және бөлшек сауда желісінен басқа өздеріне тиесілі мүлікті, сондай-ақ өндірілген , өңделген, сатып алынған өнімдерді, оған қоса импорттық өнеркәсіптік және азық-түлік тауарларын сол үшін арнайы бөлінген жерлерді немесе комиссиялық дүкендер арқылы сатумен айналысатын азаматтар : жұмыс істеп, қызмет көрсетудің түсімі жылына ең төменгі жиырма жалақы жиынтығынан аспайтын азаматтар мемлекеттік тіркеуден босатылады, яғни қызметтерін заңды тұлға құрмай жүзеге асырады.

Өз қызметінің негізгі мақсаты ретінде пайда келтіруді кездейтін (коммерциялық) ұйым заңды тұлға болып табылады.

Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын заңды тұлғаларға мемлекеттік кәсіпорындар, толық серіктестіктер, (командиттік) сенім серіктестіктері, жауапкершілігі шектеулі серіктестер, қосымша жауапкершілігі бар серіктестер, өндірістік кооперативтер жатады.

Сонымен ҚР-дағы кәсіпкерлік екіге бөлінеді деп айта аламыз. Оны шағын және орта кәсіпкерлік, яғни жеке кәсіпкерлік сондай-ақ мемлекеттік кәсіпкерлікке бөлу кәсіпкерліктің экономикалық негізінің заңды маңызын білуге және реттеуге себін тигізеді. Кәсіпкерліктің түрлері заңдар арқылы

белгіленеді, сондықтан олар құқықтық негізі болып табылады .

Кесте 4. 2018 жылғы 1 желтоқсанға ШОК жұмыс істеп тұрған субъектілерінің саны

	Барлығы	Оның ішінде				Барлығы, өткен жылғы тиісті кезеңге пайызбен
		шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар	орта кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар	дара кәсіпкерлер	шаруа немесе фермер қожалықтары	
Қазақстан Республикасы	1 233 496	230 768	2 661	807 841	192 226	106,7
Ақмола	44 571	7 088	115	32 596	4 772	106,7
Ақтөбе	54 691	9 863	114	38 915	5 799	108,4
Алматы	114919	10 189	160	60 296	44 274	103,0
Атырау	46 779	7 042	113	37 159	2 465	107,8
Батыс Қазақстан	40 298	5 834	93	28 091	6 280	108,1
Жамбыл	63 148	5 911	53	40 575	16 609	105,8
Қарағанды	84 067	17 064	183	58 131	8 689	104,3
Қостанай	51 573	7 249	152	38 429	5 743	104,9
Қызылорда	42 585	5 192	59	30 916	6 418	113,0
Маңғыстау	51 012	8 317	91	40 510	2 094	108,0
Павлодар	43 643	9 184	110	31 011	3 338	104,8
Солтүстік Қазақстан	29 059	4 894	135	20 341	3 689	103,2
Түркістан	124762	7 033	48	54 119	63 562	99,7
Шығыс Қазақстан	88 252	10 796	176	61 687	15 593	108,5
Астана қаласы	118461	40 834	260	77 172	195	121,9
Алматы қаласы	177200	62 202	677	113 739	582	104,5
Шымкент қаласы	58 476	12 076	122	44 154	2 124	107,1

2018 жылғы 1 желтоқсанға жағдай бойынша жұмыс істеп тұрған ШОК субъектілер саны өткен жылғы тиісті кезеңдегі сәйкес мерзіммен салыстырғанда 6,7%-ға өсті. ШОК субъектілерінің жалпы санында дара кәсіпкерлер үлесі 65,5%, шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар – 18,7%, шаруа немесе фермер қожалықтары – 15,6%, орта кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар – 0,2%-ды құрады.

1.5 Кәсіпкерліктің ұйымдастырылуы және оны дамыту бағыты

Қазақстан аумағында кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын заңды тұлғалардың, заңды тұлға құрмай кәсіпкерлікпен айналысатын жеке

тұлғаларға қарағанда басым көпшілігі екені белгілі. Кәсіпкерлікпен айналысатын ұйымдар құқықтық нысандарының белгіленуі арқылы белгілі бір заңды тұлғаға айналады. Ұйымның құқықтық жағдайы кәсіпкерлік аясындағы экономикалық функцияны жүзеге асыруына заңды жағдай туғызады. Ең бастысы ұйымның азаматтық құқық субъектісі болуы қажет, ал азаматтық құқық субъектілікке тек заңды тұлға ғана ие болады.

Азаматтық заңдарда заңды тұлғаның мына төмендегідей ұғымы берілген «меншік, шаруашылық жүргізу немесе жедел басқару құқығында оқшау мүлкі бар және сол мүлікпен өз міндеттемелері бойынша жауап беретін, өз атынан мүліктік және мүліктік емес жеке құқықтыр мен міндеттемелерге ие болып, оларды жүзеге асыра алатын, сотта талапкер мен жауапкер бола алатын ұйым заңды тұлға деп табылады «.

Осыған орай әрбір заңды тұлғаның өзіне тән дербес балансы немесе сметасы болады. Заңды тұлғалар өз қызметтерін заңда өзгеше айтылмаса жарғы не құрылтай шартымен жарғысы, не тек құрылтай шарты негізінде жүзеге асырылады.

Заңды тұлғалар өз қызметтеріне байланысты коммерциялы және коммерциялы емес болып бөлінеді. Өз қызметінің негізгі мақсаты ретінде пайда келтіруді көздейтін коммерциялық ұйым, не мақсат ретінде пайда келтіре алмайтын және алынған пайдасын қатысушыларына үлестірмейтін-коммерциялық емес ұйым заңды тұлға бола алады . Ал осы коммерциялық ұйым болып табылатын заңды тұлға мемлекеттік кәсіпорын, шаруашылық серіктестік және өндірістік кооператив нысандарында құрылуы мүмкін.

Коммерциялық емес ұйым - заңды тұлға мекеме қоғамдық бірлестік, тұтыну кооперативі, қоғамдық қор және діни бірлестік нысанында және заң құжаттарында көзделген өзге де нысыандарда құрыла алады. Осы ұйым кәсіпкерлік қызметпен өзінің жарғылық мақсаттарына сай келуіне қарай ғана айналысады.

Кейбір мәліметтерге қарағанда Қазақстан аумағындағы коммерциялық заңды тұлғалардың құрылу құқықтық нысандары мына бағытта дамыған: мемлекеттік кәсіпорындар, шаруашылық серіктестіктері және өндірістік кооперативтер. Отанымыздағы кәсіпкерлік жөніндегі заңдардың дамуы 1990 жылғы 11 желтоқсаннан басталған болатын. Осы уақыттың ішінде қабылданған басқа да заңдарға сәйкес кәсіпкерліктің мынадай ұйымдық нысандары көзделген болатын:

- Қандай да болмасын меншік нысанындағы кәсіпорындар және олар құратын бірлестіктер;
- Шаруашылықтар және өзге де қоғамдар мен серіктестіктер;
- Қорлар және кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруға құқығы бар өзге де қоғамдық ұйымдар;
- Жекеменшік кәсіпкерлік ұйымдар ;

Енді осы жоғары да аталған кәсіпкерлік нысандарын мұқият қарастырамыз. Кәсіпорындардың әр-түрлі меншік түрінде құрылатын белгілі және бұл жағдайлар меншік туралы және кәсіпорындар туралы

Зандарда көзделген болатын.

Бұлардан басқа мемлекеттік меншікке негізделген мынадай кәсіпорындарды құру көзделген болатын:

1. Қазақстанның әлеуметтік және экономикалық дамуының жалпы мемлекеттік мәселелерін шешу мақсатында құрылатын мемлекеттік республикалық кәсіпорындар;

2. Тиісті аумақтың тұрғылықты халқының әлеуметтік-экономикалық мұқтаждықтарын қанағаттандыру үшін құрылатын коммуналдық меншіктегі кәсіпорындар;

Негізінде осы аталған кәсіпкерлік нысандары еліміздегі орта және шағын кәсіпкерліктің өсіп дамуына байланысты басқаша түрлерде де құрылулары мүмкін.

Кезінде құрылған шағын кәсіпорындар кәсіпорындар деп танылған болатын, Бірақ уақыт өте келе бұл жағдай қателік болып табылғаны белгілі. Сондықтан шағын кәсіпорындардың барлығы азаматтық кодексімен көзделген коммерциялық ұйымдардың бірі ретінде қайтадан тіркеуден өткен болатын.

«Шаруашылық серіктестері және акционерлік қоғамдары туралы» заңға сәйкес шаруашылық серіктестіктердің мына келесідей түрлерін құру мүмкіндігі қарастырылған еді. Олар:

1. Толық серіктестіктер;
2. Сенім серіктестігі;
3. Жауапкершілігі шектеулі серіктестік;
4. Қосымша жауапкершілігі бар серіктестік;
5. Акционерлік қоғам түрінде құрылуға тиісті серіктестік;

Енді осы кәсіпорындардың ұйымдарының әрбір түрлеріне азаматтық заңдарға сүйене отырып сипаттама береміз. Бірінші қарастыратынымыз мемлекеттік кәсіпорындар, оның ішінде жеке бөліп ашып көрсететініміз шаруашылық жүргізу құқығына негізделген шаруашылық кәсіпорындар.

Мемлекеттік кәсіпорындардың қысқаша сипаттамасы :

1. Мемлекеттік кәсіпорындар құқығына негізделген және шаруашылық жүргізу құқығына негізделіп екіге бөлінеді;
2. Мемлекеттік кәсіпорынның мүлкі бөлінбейді және оны салымдар бойынша, соның ішінде кәсіпорын қызметкерлері арасында бөлуге болмайды ;
3. Мемлекеттік кәсіпорындардың фирмалық аталымында оның мүлкі көрсетілуі тиіс;
4. Мемлекеттік кәсіпорын уәкілдік берілген мемлекеттік органның шешімі бойынша құрылады;
5. Мемлекеттік кәсіпорын органы уәкілдік берілген мемлекеттік орган тағайындайтын және оған есеп беретін басшы болып табылады;
6. Мемлекеттік кәсіпорынды тарату және қайта құру оның құрылтайшысының шешімі бойынша жүзеге асырылады;

Енді шаруашылық жүргізу құқығына негізделген кәсіпорынға

сипаттама береміз. Кәсіпорынның атқаратын қызметтерінің құқықтық жағдайлары ҚР азаматтық кодексінде ҚР Президентінің «Мемлекеттік кәсіпорындар туралы» Заң күші бар жарлығында және т.б. нормативті актілерде көрініс тапқан болатын.

Мемлекеттік меншік түрлеріне байланысты кәсіпорындар республикалық және коммуналдық мемлекеттік кәсіпорындарға бөлінеді.

Республикалық меншіктегі республикалық мемлекеттік кәсіпорындардың тізімін ҚР үкіметі бекітеді. Коммуналдық мемлекеттік кәсіпорындарды әкімдер бекітеді. Мемлекеттік кәсіпорындардың негізгі бағыты қоғам және мемлекет мұқтаждықтарымен айқындалған әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешу болып табылады.

Осыған орай мемлекеттік кәсіпорындар өз қызметтерін:

-мемлекеттің қорғаныс қабілеттілік материалдық тұрғыдан қамтамасыз етуге және қоғам мүддесін қорғауға ;

-өндірістің жеке бизнеспен қамтылмаған немесе айтарлықтай қамтылмаған аялары мен салаларында тауар өндіруге ;

-мемлекет монополиясына жататын немесе мемлекеттік функциялар болып табылатын аяларда қызметтерін жүзеге асыруға бағыттайды ;

Мемлекеттік кәсіпорындар жалпы бірдей тәртіп бойынша юстиция органдарына тіркеледі. Кәсіпорындардың бірден-бір құрылтайшы құжаттары құрылтайшы бекіткен жарғы болып саналады. Жарғыда кәсіпорын атқаратын қызметтің бағыты мен мақсаты көрсетілуге тиісті.

Мемлекеттік кәсіпорындар тек мына аяларда құрылып, қызмет атқара алады:

1. банктік, сақтандыру және т.б. қаржылық қызметтері;

2. қару -жарақ, оқ -дәрі, қорғаныс құралдары, әскери техникаларды және олардың жабдықтарын әзірлеу, өндіру, жөндеу, өткізу және жою;

3. уранға және олардан жасалатын материалдар мен заттарға байланысты кейбір жұмыстардың түрлері, сондай-ақ белгілі бір жағдайда құрамында радиоактивті заттар бар өнімдерді жасап шығару және өткізу;

4. медициналық жабдықтар мен саймандарды жасау және өткізу ;

5. мемлекеттің монополиясына жататын немесе шаруашылық қызметті жүзеге асырудың арнайы тәртібі белгіленген аялардағы қызмет;

6. тікелей мемлекеттік бақаруды қажет ететін энергиямен, сумен және жылумен жабықтау, магистральді көлік, байланыс, коммуникация, коммуналдық және тұрғын үй шаруашылығы, сондай-ақ басқа да өмірге қажетті жүйелер.

Азаматтық заңдарға сәйкес жарғылық қоры құрылтайшылардың үлесіне бөлінген коммерциялық ұйым шаруашылық серіктестіктер деп аталады

Шаруашылық серіктестіктері кәсіпкерліктің кеңінен тараған нысанына жатады. Осы нысан шеңберінде қандай да болмасын кәсіпкерлік коммерциялық қызметті жүзеге асыруға болады. Мысалы, өндірістік, сауда

делдалдық, несиелік-қаржылық, сақтандыру және т.б. Осы қызметтер шаруашылық серіктестік аумағында жүзеге асырылса 1995 жылғы 2 мамырдың ҚР Президентінің «Шаруашылық серіктестері туралы» Заң күші бар жарғысымен реттеледі.

Шаруашылық серіктестіктері толық серіктестік, сенім серіктік, жауапкершілігі шектеулі серіктестік, қосымша жауапкершілігі бар серіктестік, акционерлік қоғам- нысандарында құрылуы мүмкін. Құрылтай шарты мен жарғы шаруашылық серіктестіктің құрылтай құжаттарын міндетті түрде нотариатта куәландыруға тиісті. Құрылтайшылардың салымдар есебінен құрылған сондай-ақ шаруашылық серіктестік өз қызметі үрдісінде өндірген және алған мүлік меншік құқығы бойынша серіктестікке тиесілі болады.

Шаруашылық серіктестіктерінің әрбір қатысушының үлес мөлшері туралы, серіктестіктің жарғылық қорына олар салатын салым мөлшер құрамы, мерзімі және тәртібі туралы; Серіктестіктің жарғылық қорына салым салу жөніндегі міндеттерді бұзғаны үшін қатысушылардың жауапкершілігі туралы ережелер және заң құжаттарында көзделген өзге де мәліметтер болуға тиіс.

Шаруашылық серіктестік, заң құжаттарында көзделген реттерді қоспағанда, басқа шаруашылық серіктестіктердің құрылтайшысы болуы мүмкін, Шаруашылық серіктестігінің жарғысымен барлық мүдделі адамдар танысуы қажет. Айта кететін бір жайт, осы шаруашылық серіктестік нысандарының ішіндегі кәсіпкерлер ұнататын түрлері жауапкершілігі шектеулі серіктестіктер, толық серіктестік және акционерлік қоғамдар болып есетелінеді. Ал ең аз қолданатын нысандары сенім серіктестіктері және қосымша жауапкершілігі бар серіктестіктер.

Шаруашылық серіктестіктерінің қатысушыларының нысандарына, мәртебелеріне, сандарына тоқталып, қысқаша сипаттап өтейік, Нысаны бойынша толық серіктестік тек жеке тұлғалардан тұрады және олардың саны екі адамнан кем болмауы керек.

Сенім серіктестігі толық серіктестіктерден және салық салушылардан тұрады. Сан жағынын екі адамнан кем болмауы керек және олар міндетті түрде бір толық серіктестік және бір салым салушылардан тұруы керек. Жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің құрамы заңды және жеке тұлғалардан тұрады, қатысушылар саны бір адамнан отыз адамға дейін болады. Қосымша жауапкершілігі бар серіктестіктің де қатысушылары жеке және заңды тұлғалар болып табылады. Қатысушылар бір адамнан отыз адамға дейін болуы мүмкін. Жабық акционерлік қоғам нысандары шаруашылық серіктестігінің қатысушылары жеке және заңды тұлғалар болып белгіленеді және заң сан мөлшері бірден елуге дейін жеткізіледі. Акционерлік қоғамнан басқа шаруашылық серіктестігінің акциялар шығаруға құқығы жоқ. Ашық акционерлік қоғамдар да жеке және заңды тұлғалардан тұрады, сондай-ақ олардың санына шек қойылмайды. Осы қатысушылардың заң жүзінде белгіленген өздеріне тән

құқықтары мен міндеттері бар.

Жеке тұлға тек бір ғана толық серіктестіктің қатысушысы бола алады. Толық серіктестіктің ең жоғарғы органы қатысушылардың жалпы жиналысы болып табылады. Толық серіктестіктің ішкі мәселелер жөніндегі шешім барлық қатысушылардың жалпы келісімі бойынша қабылданады. Толық серіктестікке қатысушының қалған қатысушылардың келісімінсіз өз атынан және өз мүдделері немесе үшінші жақтардың мүдделері үшін серіктестік қызметі мәнімен біртектес мәмілелер жасауға құқығы жоқ. Бұл ереже бұзылған жағдайда серіктестік өз қалауы бойынша мұндай қатысушылардан серіктестікке келтірілген залалдың орнын толтырудың, не осындай мәмілемелерден тапқан пайданы толығымен серіктестікке беруін талап етуге құқылы.

Толық серіктестіктің құрамында жалғыз қатысушы ғана қалса сондай - ақ ол 6 ай ішінде серіктестікті қайта құрмаса немесе жаңа қатысушылар қабылдаса серіктестік таратылады. Былай айтқанда:

1. жаңа қатысушылар қабылдау арқылы серіктестікті сақтап қалу;
2. салымшылармен келісу арқылы толық серіктестікті сенім серіктестігіне айналдыру;
3. жарғылық қордың ең төменгі мөлшері жөніндегі шартты сақтай отырып толық серіктестікті жауапкершілігі шектелген немесе қосымша жауапкершілігі бар серіктестікке немесе акционерлік қоғамға айналдыру;
4. толық серіктестікті тарату.

Сенім серіктестіктеріне міндетті түрде «командиттік серіктестік» сөзі қосылып отыруы және барлық толық серіктестіктердің аты немесе бір толық серіктестіктің атына «жеке компания» деген сөз қосыла жазылуы қажет. Сенім серіктестігі кәсіпкерлікті жүзеге асыруға қатыспайды. Азамат тек бір ғана сенім серіктестігінің толық серіктестігі бола алады. Сенім серіктестігіндегі толық серіктес толық серіктестіктің қатысушысы бола алмайды. Сенім серіктестігінің жарғылық қоры оның қатысушылары салатын салымнан тұрады.

Шаруашылық барысында жарғылық қордың өзгертілуі мүмкін. Жарғылық қордың мөлшерін сенім серіктестігінің толық серіктестері белгілейді және ол заң жүзінде белгіленген ең төменгі мөлшерден кем болмауы керек. Салымшылар үлесінің мөлшері сенім серіктестігінің жарғылық қорының 50 процентінен аспауы керек.

Енді жауапкершілігі шектеулі серіктестікке сипаттама береміз. Жауапкершілігі шектеулі серіктестігі деп бір немесе бірнеше адам құрған, жарғылық қоры құрылтай құжаттарымен белгіленген мөлшерде үлеске бөлінген, сондай - ақ жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің қатысушылары оның міндеттемелері бойынша жауап бермейтін және қызметтеріне байланысты залалдарға өздері қосқан салымдардың құны шегінде тәуекел ететін серіктікті айтамыз. Жауапкершілігі шектеулі серіктестік өзінің мәні бойынша тұлғалар мен капиталдардың бірігуін көрсетеді. Бұл жерде толық және сенім серіктігі арасында сондай - ақ

акционерлік қоғам арасында өз орнын алатын коммерциялық заңды тұлғаның нысаны байқалады. Осы серіктестік түрі 19 ғасырдың аяғында Алманияда дүниеге келген.

Жауапкершілігі шектеулі серіктестікке қатысушылар саны 30 -дан аспауы қажет» яғни ол 1 жыл ішінде акционерлік қоғам етіп қайта құрылуға тиіс басқа жағдайда. Егер осы мерзім ішінде қатысушылар саны 30 - ға дейін кемімесе онда ол сот тәртібімен таралуға тиіс.

Қатысушылардың бір ауыздан қабылданған шешімі бойынша өз еркімен қайта құрылуы немесе таратылуы мүмкін. Қайта құрылған жағдайда ол тек акционерлік қоғам болуға құқылы.

Қазақстанда кеңінен тараған кәсіпкерліктің бір нысаны акционерлік қоғамдар болып табылады. (сондықтан болар, 1998 жылғы 10 шілдеде «Акционерлік қоғамдар туралы» ҚР Заңы қабылданған болатын. Алайда бұл жағдай субъективтік негіздерге негізделген. Себебі жекешелендіру кезінде мемлекеттік кәсіпорындар тек акционерлік қоғамдарға айналдыратын, басқа серіктестік түрлермен салыстырғанда оның ерекшелігі акциялар шығаруы. Сонымен, жарғылық қоры акциялардың нақты құнына тең белгілі санына бөлінген серіктестік акционерлік қоғам деп аталады. Акционерлік қоғам қатысушылары өздеріне тиесілі акцияларды басқа акционерлік келісімінсіз бөліп бере алатын акционерлік қоғам ашық акционерлік қоғам деп аталады.

Акциялары тек өз құрылтайшылары немесе алдын-ала белгіленген өзге адамдар арасында таратылатын акционерлік қоғам жабық акционерлік қоғам болып табылады. Акционерлік қоғамды басқаратын жоғарғы орган оның акционерлерінің жалпы жиналысы болып табылады.

Жабық түрдегі акционерлік қоғамның жарғылық қорының мөлшері 5 айлық есептік көрсеткішпен кем болмауы керек. Тіркеу кезінде елу процент болуы, ал айрықша акцияларды шығару көлемі жарғылық қордың 25 проценттен аспауы қажет. Ашық түрдегі акционерлік қоғамның жарғылық қоры 10000 айлық есептік көрсеткіштен төмен болмауға тиісті. Тіркеу кезінде елу процент, қалған елу процент жыл аяғына дейін қорда болуы және айрықша акция шығару жарғылық қордың 25 проценттінен аспауы керек.

Акционерлік қоғамдар жиналыс шешімі бойынша қайта құрылуы немесе қайта таратылуы мүмкін. Қайта құрылу жағдайында ол тек қана жауапкершілігі шектеулі серіктестік болып құрылуға құқылы. Еншілес және тәуелді шаруашылық серіктестіктері толық серіктестік нысаны болып табылмайды. Осыған байланысты дербес заңды тұлға ретінде құрыла алмайды. Сонымен, еншілес серіктестік деп жарғылық қорға қатысуына қарай, не олардың арасында жасалған шартқа сәйкес, немесе өздеріне қабылдайтын шешімді өзгеше түрде белгілей алатын шаруашылық серіктестікті айтамыз.

Тәуелді акционерлік қоғам деп дауыс беруші акцияларының 20 проценттен астамы басқа заңды тұлғаныкі болатын акционерлік қоғамды

айтамыз.

Өндірістік кооператив коммерциялық заңды тұлғаның бір нысаны болып табылады. Азаматтардың бірлескен кәсіпкерлік қызметтері үшін мүшелік негізде олардың өз еңбегінің қатысуына және өндірістік кооператив мүшелерінің мүліктік жарналарын біріктіріу негізделген ерікті бірлестігі өндірістік кооператив болып есептелінеді. Кооператив мүшелері екі адамнан кем болмауы қажет. Қазақстанда кооперативтік қозғалыстар 80 жылдың аяғына таман күрт дами бастаған болатын. Алайда көптеген объективті және субъективті жағдайларға байланысты, сондай -ақ нормативті актілердің (осы аяны реттейтін) осал болуы 1991 жылдары оның құлдырауына алып келді. Осы жағдайды түзету мақсатында 1995 жылғы 5-ші қазанда ҚР Президентінің «өндірісті кооперативтер туралы» заң күші бар Жарлығы қабылданған болатын. Өндірістік кооперативтердің құқықтық жағдайлары осы жарлықпен және азаматтық кодекспен белгіленіп айқындалады.

Өндірістік кооперативтің қызметі өзінің жарғысына немесе құрылтай шарты мен жарғысына негізделе отырып жүзеге асырылады. Құрылтайшылар өндірістік кооператив құру жөнінде құрылтай шартын жасауды өз беттерімен шеше алады. Азаматтық кодексте жарғыда орын алатын мәліметтер тізімі анықталған. Өндірістік кооперативтің жарғысында мына келесідей мәліметтер бар: кооператив мүшелерінің жарнасының мөлшері туралы; кооператив мүшелерінің құрамы мен жарна қосу тәртібі және олардың жарна қосу жөніндегі міндеттемелерді бұзғаны үшін жауапкершілігі туралы; кооператив қызметіне оның мүшелерінің еңбек пен қатысу сипаты мен тәртібі және олардың жеке еңбекпен қатысуы жөніндегі міндеттемелерді бұзғаны үшін жауапкершілігі туралы; кооперативтің пайдасы мен залалдарын бөлу тәртібі туралы; кооперативті басқару органдарының құрамы, құзіреті және олардың шешімдер қабылдау, соның ішінде шешімі бір ауыздан немесе білікті көпшілік дауыспен қабылданатын мәселелер жөніндегі шешімдер қабылдау тәртібі туралы ережелер болуға тиісті. Осы мәселелердің кейбірі Президент жарлығында көрініс тауып, ашылып көрсетілген.

Кооператив мүшелері екі адамнан кем болмауы керек. Қазақстанда 16 жасқа толған азаматтар кооперативке мүше бола алады және өзі міндетті түрде кооператив қызметіне қатысуы қажет.

Өндірістік кооператив мүшелері кооператив туралы заңда көзделген мөлшер мен тәртіп бойынша қосымша жәрдем беруге жауапты болады.

1.6 Кәсіпкерлік қызмет субъектілері ұғымы

Кәсіпкерлік қызмет субъектілері болып коммерциялық ұйымдар (меншік түріне қарамай, оның ішінде мемлекеттік кәсіпорындар, мемлекеттік емес заңды тұлғалар да) және кәсіпкерлік қызметпен айналысатын жеке тұлғалар (жеке кәсіпкерлер) саналады. Кәсіпкерлік

қызметтің басқа қатысушылары қатарына: кәсіпкерлікпен айналысатын коммерциялық емес ұйымдарды; кәсіпкерлік қызметпен тіркеусіз айналысатын азаматтарды, коммерциялық ұйымдардың (оның ішінде шетелдік те) филиалдары мен өкілліктерін, кәсіпкерлер бірлестіктерін – холдингтерді, қаржылық-өнеркәсіптік топтарды, консорциумдарды (жай серіктестіктерді) және заңды тұлға құрмаған басқа да бірлестіктерді жатқызуға болады.

Кәсіпкер дегеніміз – ол кәсіпкерлік қызметті заңмен немесе келісім шартпен белгіленген тәртіпте тұрақты негізде жүзеге асыратын тұлға.

Экономикалық қатынастардың қандай да бір қатысушысын кәсіпкер деп тану үшін, ол белгілі бір талаптарға: 1) оқшауландырылған (дара) мүлкінің болуы; 2) кәсіпкерлік құқықтары мен міндеттерінің (шаруашылық құзырының) болуы; дербес мүліктік жауапкершілік; кәсіпкерлік қызмет субъектісі ретінде мемлекеттік тіркелуі сияқты белгілерге сай болуға тиіс.

Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін субъектінің оқшауланған мүлкі болуға тиіс, өйткені кәсіпкерлік қызмет белгілі бір мақсаттарға жету үшін мүлікті пайдалануға тікелей байланысты. Мұндай оқшауланудың негізгі формалары болып жеке меншік құқығы және шаруашылық жүргізу құқығы саналады (сонымен бірге тікелей басқару құқығы және жалдау құқығы және т.б. формалары да болуы мүмкін).

Кәсіпкерлік қызмет субъектісіне заңға немесе келісім-шартқа сәйкес берілген құзыреттер жинала келе, оның шаруашылық құзыретін құрайды. Әдетте, шаруашылық құзыреттің мынадай түрлері ажыратылады: 1) **жалпы құзырет**(соған сәйкес субъект кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруға қажетті субъективтік құқықтар мен заңдық міндеттерге ие болады, яғни жалпы құзырет жеке кәсіпкерлік субъектілеріне беріледі); 2) **арнайы құзырет**(құрылтайшылық құжаттарда айқындалады және заңмен белгіленген нақты субъект (мысалы, коммерциялық емес ұйым) қызметтің мақсаттарына сай болуға тиіс); 3) **шектеулі құзырет**(жалпы құзыретке ие субъектінің өз қалауы бойынша құрылтайшылық құжаттарда айқындалады); 4) **дара шаруашылық құзырет**(қызметтің басқа түрлерімен айналыса алмайтын кәсіпкерлік қызметтің жекелеген субъектілеріне, мысалы, табиғи монополиялар субъектілеріне, банктерге және т.б. қатысты заң белгілейді).

Азаматтық заңдар кәсіпкердің жоғары жауапкершілігін белгілеген, ол кінәсінің бар – жоғына қарамастан, кәсіпкердің міндеттемелерін орындамағаны немесе қанағаттанғысыз дәрежеде орындағаны үшін мүліктік жауапты екендігінен көрінеді. ҚР АҚ 359–бабының 1 тармағына сәйкес, кәсіпкерді жауапкершіліктен босататын жалғыз негіз форс-мажорлық (төтенше) жағдайлар немесе шама жетпейтін күш жағдайлары (табиғи апаттары, әскери қимылдар және т.б.) болып табылады. Мұндай жағдайларға, мысалы, нарықта тауарлардың, жұмыстардың немесе атқаратын қызметтердің болмауы жатқызылмайды.

Мемлекеттік тіркеу нәтижесінде субъект кәсіпкер мәртебесін иеленеді және толық көлемде өз құқықтары мен заңды мүдделерін қорғау, жеңілдіктер мен артықшылықтар алу мүмкіндігіне ие болады. Заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеудің жалпы негіздері мен тәртібі ҚР Азаматтық кодексі және 1995ж. сәуірдің 17-сіндегі № 2198-ші «Заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу және филиалдар мен өкілдіктерді есептік тіркеу туралы» ҚР Заңы арқылы реттеледі. Арнайы ережелер «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңмен көзделген.

Сөйтіп, бір немесе басқа қатысушыны кәсіпкерлік қызмет субъектісі деп тану үшін, барлық жоғарыда аталған белгілердің болуы міндетті.

2. Кәсіпкерлік қызмет субъектілерінің құқықтары мен міндеттері.

Жеке кәсіпкерлік субъектілері мынадай құқықтарға ие:

- ҚР заңдарын сақтай отырып, жеке кәсіпкерлікті бөтеннің еңбегін жалдау арқылы жүзеге асыруға;

- ҚР заңдарында көзделген тәртіпте филиалдар мен өкілдіктер ашуға;

- өндіретін тауарларға (қызмет, жұмыстарға) дербес өзі баға қоюға;

- Жеке кәсіпкерлік субъектілеріне ақылы негізде несие беруге;

- өз құқықабілеттілігі шегінде сыртқы экономикалық қызметті жүзеге асыруға;

- Жеке кәсіпкерлік субъектілерінің бірлестігін құруға;

- Сараптамалық кеңес жұмысына қатысуға;

- Құқық қорғау және мемлекеттік органдарға жеке кәсіпкерлік субъектілерінің құқығының бұзылуына кінәлі тұлғаларды жауапқа тарту туралы өтінішпен жүгінуге;

- өз құқықтары мен заңи мүдделерін қорғау үшін сот органдарына жүгінуге;

- жеке кәсіпкерлікті қолдау және қорғауға қатысты нормативтік құқықтық актілер ережелерінің жұмыс істемеуіне тосқауыл болып отырған себептерді алып тастау туралы ұсыныстармен мемлекеттік органдарға шығуға.

Сонымен қатар жеке кәсіпкерлік субъектілеріне мынандай міндеттер жүктеледі:

- Қазақстан Республикасы заңнамасының талаптарын, жеке не заңды тұлғалардың құқықтары мен заңи мүдделерін сақтауға;

- өндіретін өнімдері Қазақстан Республикасы заңнамасының талаптарына сәйкес келуін қамтамасыз ету;

- лицензиялауды талап ететін жеке кәсіпкерлік қызмет түрлерін жүзеге асыруға лицензия алу;

- Қазақстан Республикасы заңнамасының талаптарына сәйкес міндетті азаматтық-құқықтық сақтандыруды жүзеге асыру.

3. Кәсіпкерлік қызмет субъектілерінің түрлері.

Кәсіпкерлік субъектілерін жіктеу әртүрлі негіздер бойынша жүргізуі мүмкін. **Біріншіден**, соның негізінде құрылған және жұмыс істейтін меншік түріне байланысты *мемлекеттік және жеке*

ұйымдарды бөлуге болады. **Екіншіден**, кәсіпкерлік қызмет субъектілерінің заңды тұлға құқықтарының болуы немесе болмауына сүйене отырып, оларды мынандай: *кәсіпкерлер – заңды тұлғалар* немесе *жеке кәсіпкерлер* деп саралауға болады. **Үшіншіден**, ұйым пайда (табыс) табу үшін құрылғанына және оны өзара қатысушылар (құрылтайшылар) арасында бөлуіне байланысты *коммерциялық және коммерциялық емес ұйымдар* деп бөлуге болады.

Бөлудің басқа негізі ретінде жүзеге асырылып жатқан кәсіпкерлік қызметтің «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңмен белгіленген сандық және сапалық көрсеткіштері алынуы мүмкін және соларға сәйкес жеке кәсіпкерлік субъектілері: 1) шағын кәсіпкерлік субъектілері; 2) орта кәсіпкерлік субъектілері; 3) ірі кәсіпкерлік субъектілері деп топқа бөлінген.

Заңды тұлға құрмаған, жұмыскерлерінің жылдық орташа саны елу адамнан аспайтын дара кәсіпкерлер және кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын, жұмыскерлерінің жылдық орташа саны елу адамнан аспайтын және жыл бойғы активтерінің орташа жылдық құны тиісті қаржы жылына арналған республикалық бюджет туралы заңда белгіленген алпыс мың еселенген айлық есептік көрсеткіштен аспайтын заңды тұлғалар *шағын кәсіпкерлік субъектілері* болып табылады.

Мыналарды:

- есірткі заттарының, психотроптық заттардың және прекурсорлардың айналымымен байланысты қызметті;

- акцизделетін өнімді өндіруді және (немесе) көтерме сатуды;

- астық қабылдау пункттерінде астық сақтау жөніндегі қызметті;

- лотереялар өткізуді;

- ойын және шоу-бизнес саласындағы қызметті;

- сертификаттау, метрология және сапаны басқару саласындағы қызметті;

- мұнай, мұнай өнімдерін, газ, электр және жылу энергиясын өндіру, қайта өңдеу және сату жөніндегі қызметті;

- радиоактивті материалдардың айналымымен байланысты қызметті;

- банк қызметін (не банк операцияларының жекелеген түрлерін) және сақтандыру нарығындағы қызметті (сақтандыру агентінің қызметінен басқа);

- аудиторлық қызметті;

- бағалы қағаздар нарығындағы кәсіби қызметті жүзеге асыратын дара кәсіпкерлер мен заңды тұлғалар шағын кәсіпкерлік субъектілері болып таныла алмайды.

Заңды тұлға құрмаған, жұмыскерлерінің жылдық орташа саны елу адамнан астам дара кәсіпкерлер және жеке кәсіпкерлікті жүзеге асыратын, жұмыскерлерінің жылдық орташа саны елуден астам, бірақ екі жүз елу адамнан аспайтын және жыл бойғы активтердің орташа жылдық құны тиісті қаржы жылына арналған республикалық бюджет туралы заңда

белгіленген үш жүз жиырма бес мың еселенген айлық есептік көрсеткіштен аспайтын заңды тұлғалар *орта кәсіпкерлік субъектілері* болып табылады.

8. Жеке кәсіпкерлікті жүзеге асыратын, жұмыскерлерінің жылдық орташа саны екі жүз елу адамнан артық немесе жыл бойғы активтердің жалпы құны тиісті қаржы жылына арналған республикалық бюджет туралы заңда белгіленген үш жүз жиырма бес мың еселенген айлық есептік көрсеткіштен асатын заңды тұлғалар *ірі кәсіпкерлік субъектілері* болып табылады.

1. Кәсіпкерлік қызмет субъектілерін құру тәртібі.

Кәсіпкерлік қызмет субъектісін құру үшін, мүлік иеленушінің оның құрылтайшысы ретінде саналы жігерлі қызметі қажет. Егер заң жеке кәсіпкерге қатысты тек бір ғана құрылу тәсілін белгілесе, ал заңды тұлғаларға қатысты мұндай тәсілдер үшеу:

1. өкімдік – мемлекеттік билік немесе басқару органының тікелей бұйыруы, өкім беруі жолымен құрылады;

2. рұқсат беру – заңды тұлғалар өздерінің құрылтайшыларының бастамашылығымен, бірақ тиісті мемлекеттік мекемелердің рұқсат беруімен құрылады;

3. алдын ала шешу (тіркеу) – заңды тұлғаны мұндай жолмен құру үшін мемлекеттік органның рұқсаты талап етілмейді (екі шарттың болуы қажет: 1) мұндай заңды тұлға құру тәртібі заңда алдын ала көзделуге тиіс; 2) заңды тұлға мүшелерінің тиісті заң актісі талаптарына жауап беретін ұйымға бірігу туралы жалпы жиналысының шешімі болуы керек).

Заңды тұлғаның заңдық қабілеті ол кез келген заңды тұлға үшін міндетті саналатын мемлекеттік тіркеуден өткен сәттен бастап пайда болады.

Жеке кәсіпкерлік туралы заңмен жеке кәсіпкерлік субъектілерін заңды және жеке тұлғаларды мемлекеттік тіркеудің әртүрлі тәсілдері белгіленген. Жеке кәсіпкерлік субъектілерін заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу (қайта тіркеу) заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу заңына сәйкес (17.04.1995 ж. «Заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу және филиалдар мен өкілдіктерді есептік тіркеу туралы» ҚР Заңы) жүргізіледі. Заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркеу мемлекеттік тіркеуге ұсынылған құрылтайшылық және басқадай құжаттардың ҚР заң актілеріне сәйкестігін тексеруді, тіркеу нөмірін белгілей отырып, оларға мемлекеттік тіркелгені туралы куәлік беруді, филиалдар мен өкілдіктер туралы мәліметтерді филиалдар мен өкілдіктер тізбесіне енгізуді қамтиды.

Жеке кәсіпкерлік субъектілері – жеке тұлғаларды мемлекеттік тіркеуді, айтатын болсақ, оларды тіркеу тәртібі жеке кәсіпкерлік туралы заң нормаларына сәйкес анықталады. «Жеке кәсіпкерлік туралы» ҚР Заңының 27 б. 1 т. сәйкес, жеке кәсіпкерлікті заңды тұлға құрмай жүзеге асыратын жеке тұлғаларды мемлекеттік тіркеу алдын ала шешілген сипатта болады және оны жеке кәсіпкер ретінде мемлекеттік тіркелгенде

көрсетілген тұрғылықты мекенжайы бойынша аумақтық салық органында есепке алудан тұрады.

Жеке кәсіпкерді мемлекеттік тіркеу туралы куәлік шектеусіз мерзімге беріледі. Мемлекеттік тіркеу үшін, жеке кәсіпкер тіркеуші органға:

- 1.Тіркеуші орган белгілеген үлгі бойынша арыз;
- 2.Жеке кәсіпкерлерді мемлекеттік тіркеу үшін бюджетке төленетін соманың төленгенін растайтын құжат;
- 3.Түпнұсқасын көрсете отырып, жеке тұлға екендігін куәландыратын құжаттың көшірмесі;
4. 3,5x4,5 көлеміндегі сурет;
5. Жеке кәсіпкердің тұрғылықты жерін растайтын құжат.

Тіркеуші орган жеке кәсіпкерден басқадай құжаттар тапсыруды талап етуге құқылы емес және жоғарыда көрсетілген құжаттар тапсырылғаннан кейін үш күннен кешіктірмей, жеке кәсіпкерді мемлекеттік тіркелуге алуға тиіс.

Бақылау сұрақтары:

1. Кәсіпкерлік қызмет түсінігі, мотивтері және жүзеге асыру жағдайлары?
2. Кәсіпкерлік қызметтің жағдайларымен ұстанымдары?
3. Кәсіпкерлік қызметтің объекті және субъектілері?
4. Кәсіпкерлік қызмет түрлері?
5. Кәсіпкерлік қызмет формалары?
6. Кәсіпкерлік қызметтің принциптері?
7. Өндірістік кәсіпкерліктің мазмұны қандай?
8. Коммерциялық кәсіпкерліктің мазмұны қандай?
9. Қаржылық кәсіпкерліктің мәні неде?
10. Кеңес беру кәсіпкерлігінің негізгі бағыттары?
11. Кәсіпкерліктің ұйымдық-құқықтық формалары?
12. Кәсіпорын бірлестіктерінің ұйымдық-құқықтық формалары

2 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТ ЖҮЙЕСІНДЕГІ БИЗНЕС-ЖОСПАРЛАУ

2.1 Бизнес жоспарлау туралы жалпы түсінік

Бизнес-жоспар - кәсіпорынның алдына қойған экономикалық мақсаты мен оны жүзеге асыру жолдары, міндеттері мен әдіс-тәсілдері баяндалған құжат. Бизнес жасау үшін нарықтық орта жан-жақты зерттеледі. Нарықтық ортаның ағымдағы жағдайы, болуы мүмкін өзгерістер мен кедергілер, жобаны іске асырудан түсетін табыс мөлшері, т.б. нақты көрсетіледі. Бизнес-жоспар, көбінесе, банктен кредит алу және оның қайтарылуын қамтамасыз ету үшін жасалады. Меншік иесінің қатысуымен кәсіпорынның стратегиялық дамуының бағыт-бағдары анықталады, осы арқылы жобаның тиімділігі мен қажеттілігі айқындалады.

Кәсіпорынның бизнес-жоспары – кәсіпорын қызметінің сапасын айқындаушы және оны басқарудағы негізгі құралдарының бірі болып табылады. Бизнес-жоспарды құру кәсіпорынды басқару сапасын жоғарылатып, оның ресурстарын тиімді пайдалануға жол береді.

Нарық шарттарында және қатаң бәсекелік күресте кәсіпорын ішкі және сыртқы өзгерістерді есепке алып, тез арада керекті амалдарды қолдануы тиіс. Бұл бірнеше шарттарды орындағанда ғана жүзеге асады:

- басқарма және оның инвесторлары қазіргі кездегі қаржылық жағдайды дұрыс бағалап, нарықтағы орнын анықтауы керек;
- кәсіпорын жетістікке жетуі үшін өзінің нақты және актуалды мақсаттарына ие болуы тиіс;
- мақсат қою барысында менеджмент қарқынды түрде жоспарлауды қолданады және ол қатаң қадағаланып, жоспардың әр пунктінің орындалғанына көзін жеткізуі қажет;
- кәсіпорын басқармасы және инвесторлар нарықтағы жағдайды толық түсініп, ішкі және сыртқы процестерді толық зерттеуге алады.

Бизнес-жоспар ішкі және сыртқы мақсаттарға байланысты құрылады. Көбінесе, бұл жағдайды біздің елдің компаниялары инвестиция тартар алдында жасайды. Алайда, бұл жұмыстың бір бөлігі ғана, себебі ол тек қана сыртқы мақсатта ғана емес, ішкі мақсатқа орай да құрылады.

Бизнес-жоспарлаудың ішінде қызығушылық танытып отырған жақтар, яғни салымдарының қарқындылығын бағалау үшін салым жасаған инвестор және кеңес беруші және атқарушы кәсіпорын арасында бизнес-жоспарлау жасалады.

Бірінші кезекте, бизнес-жоспарлау инвесторға қажет болып табылады, себебі, олардың кәсіпорындарының жағдайы жоспарға тікелей байланысты болады. Осы себептен, бұл бизнес жоспарлау инвестордың қатысуынсыз жасалынбайды. Егер бизнес-жоспарлау дұрыс жолмен жүріп, өз мақсатына жетсе, онда инвестордың табысы молая түседі.

Бизнес-жоспардың кәсіпкерге беретін мүмкіндіктері:

- өз идеяларын жасап, оның қағаз жүзінде есептеулер жүргізіп, өмір сүру ұзақтылығын тексере алады;
- мұндай қағаздағы (виртуалды) вариант ішіндегі идеялар көптеген қателіктерден және керегі жоқ шығындардан құтқарып, өз қаражатын және уақытын үнемдеуге көмектеседі;
- кәсіпкерге кәсіпорынның жұмыс істеу механизмін жақсырақ түсіндіріп, нарықтық ортада қателіксіз жұмыс істеуіне көмегін тигізеді;
- бизнес-жоспарды жасап, бітірген кезде ол кәсіпкерге көздеген мақсатына жетуге көмектесетін нақты зерттелген карта немесе схема ретінде қызметін атқарады.

Бизнес-жоспарды басқа біреу жасағаны үшін құнын төлеп, жай ғана инвестициялық проектін алам деп ойласаңыз – бұл қателік болады. Себебі инвестор жай ғана «шикі» вариантты алып, оның сұраныстарын қанағаттандырмауы мүмкін. Бұл кәсіпкер үшін тағы да шығындарға әкеледі.

Бизнес-жоспарды жасау барысында көптеген ақпаратты жинау мен өңдеу үшін көп күшті қажет етеді. Ал кейінгі қаржылық жоспарлау оңайырақ түседі, себебі ол уақытылы салымдар, жоспарға өзгертулер мен толықтырулар және нарық жағдайына тез арада әсер етуді ғана талап етеді.

Жоғарыда айтып кеткен мәселе бойынша қорыта айтқанда, бизнес-жоспарды жасау үшін өз уақытыңыз бен қаржыны дұрыс жұмсасаңыз - өзіңіздің қалаған жетістігіңізге тез жетесіз.

Ең алдымен, жоспар кәсіпкерлік операцияның мақсаты мен міндетін суреттеуден құралады. Жоспар құра отырып, ең алдымен, операцияның көлемі мен мерзімін, күтілетін пайданы ойластыру қажет. Бірақ кәсіпкер тек қана пайданы көздеп қалмауы тиіс. Кәсіпкерлік іс-әрекеттер бағдарламасы әлеуметтік мақсатты да қарастыруы тиіс. Атап айтсақ, тұрғындардың сұранысын қанағаттандыру, табиғатты аялау, әлеуметтік сілкіністерді сейілту, іскерлік байланыстарды кеңейте түсу т.б. кәсіпкердің мәртебесін, беделін арттыру, имиджін жасау мен сақтау, экономикалықәлеуетін ұлғайту – маңызды міндеттердің бірі.

Бизнес-жоспар міндетті түрде кәсіпкерлік өнім сипаттамасынан, яғни тұтынушыға ұсынылатын өнім, тауар және қызмет сипаттамаларынан құрылуы тиіс. Жоспарда кәсіпкерлік операцияның түпкілікті өнімі толық суреттелуі қажет. Жоспар тауар тұтынушылары шеңбері мен өзі қанағаттандыратын қажеттіліктер туралы мәселеге жауап беруге арналған. Бизнес-жоспарды құру кезінде есептеу жүргізіледі, соның қорытындысы бойынша операцияның нәтижелігі мен қажетті ресурстық қамтылу айқындалады. Тұтыну ресурстарын анықтау кезінде кәсіпкерлік қызметке қажеттібарлық құралдар ескеріледі, бұл қажетті құралдар экономикалық және әлеуметтік тұрғыдағы бизнес-операцияның схемаларын суреттеуде көрсетілген.

Бизнес-жоспарды жасағанда, кәсіпкерлік жобаның іске асырудың ұзақ мерзімді салдарларына талдау жасалады. Мұнда кәсіпкер мен қоғам

үшін қолайлы және қолайсыз жағдайлар, оларға байланысты кірістер мен шығыстар ескеріледі.

Бизнес-жоспарды жасаушылардың алдында тұрған негізгі міндет инвесторларды тарту болып табылады. Іс жүзінде қаржылық құрылымның (потенциалды инвестор) әрбіреуінде қарыз алушыны несиелендіру мақсатында құжаттарды дайындауында өз стандарттары (форматтары) бар, бірақ қандай жағдайда да мақсат бір - жобаның қаржылық тиімділігін дәлелдеу керек, басқаша айтқанда – жобаға салынған ақшалар күтілетін пайданы алып келетіндігін дәлелдеу керек.

Ол үшін алдымен жобаның табыс әкелетін бөлігін (өнім, баға, нарық, сату), одан кейін шығындық бөлігін (қондырғыны, шикізаттарды, материалдарды алуға, еңбек ақы төлеуге кеткен шығындар) қалыптастырады, мұнда бизнес пен қаржыландыру схемасының мүмкін болатын ұйымдастырушылық-құқықтық қамтамасыз ету варианттарын есепке алады, осыдан кейін кейде зерттеу мен тәуекелді есептеу әдістерін қолдана отырып, тиімділікті есептеу мен оны талдауға көшеді.

Мүмкін болатын варианттардың ішінде жаңа өнім өндірісінің бизнес-жоспарының келесі құрылымын қарастыруға болады:

1. Өндірілетін өнімнің сипаты.
2. Өнімді өткізу нарығы.
3. Бәсекелестері.
4. Маркетингтің жоспары.
5. Өндіріс жоспары.
6. Өндірісті ұйымдастыру.
7. Заңдық жоспары.
8. Қаржылық жоспары.
9. Қаржыландыру жоспары.
10. Резюме.

11. Қосымша. Бизнес-жоспарға қосымша ретінде заңдық сипаттағы құжаттар келтіріледі (жарғылық құжаттар, ресурстарды иелену мен қолдану құқығы және т.с.с.).

Басқа көбірек бөлшектенген және іске асып жатқан өндірістің кеңеюімен байланысты бизнес-жоспар құрылымының мысалы:

1. Кіріспе.
2. Кәсіпкерлік қызметтің мақсаты.
3. Кәсіпорынның мінездемесі мен потенциалы.
4. Кәсіпкерлік қызмет түрінің сипаттамасы.
5. Өнімнің сипаттамасы.
6. Өнімді өткізу нарығының бағасы.
7. Бәсекелестерінің сипаттамасы мен бағасы.
8. Өнімді өткізу болжамы.
9. Маркетинг стратегиясы.
10. Маркетинг жоспары.
11. Өндіріс жоспары.

12. Ұйымдастыру құрылымы мен менеджмент.
13. Персоналы.
14. Өнімнің табыстылығын талдау;
15. Қаржы стратегиясы;
16. Қаржы жоспары.
17. Қосымша.

Өнімнің (немесе қызмет көрсетудің), нарықтың, бәсекелестердің сипаты, маркетингтік жоспар жайлы бөлімдер аса маңызды, өйткені қандай дәрежеде нарыққа сәттілікпен ену мүмкіндігінен фирманың сәттілігі тәуелді. Осыған байланысты ағылшын сарапшыларының жаңадан бастаушы бизнесмендерге арналған қызықты сұрақтарына тоқталайық: Нарыққа шығу қандай тәуекелдермен байланысты? Сіздің жағдайыңызда қандай сауда ұсынысы бірегей болып табылады? Өнімнің патенттік қорғалуын қай дәрежеде іске асыру керек? Сіздің сатып алушыларыңыз тұтыну нарығында ма, өнеркәсіп нарығында ма? Осы мақсаттар үшін арнайы журналдармен танысу немесе көрмелерді аралау қай дәрежеде? Сіздің өніміңізді тұтынушы қандай ұтысқа ие болады? Тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін қандай қосарлама қызметтер керек? Өнімді өткізу жүйесі қалай құрылады?

Бизнес-жоспар – жаңа бизнестің мақсатын немесе қызмет етіп жүрген бизнестің дамуын, оны басқару және ұйымдастыру міндеттерін анықтаушы, сонымен қатар қойылған мақсаттарына жету жолдары мен әдістерін туындайтын қиыншылықтарды талдау негізінде белгілеуші жоспарлық сипаттағы құжат. Бизнес-жоспарды кәсіпкерлік саласындағы жаңа іскерлік түрін негіздеуде емес, басқа да бірқатар жағдайлар кезінде де жасауға болады: сыртқы нарыққа жаңа немесе бұрыннан шығарып жүрген өніммен шыққанда; инвесторларды тарту қажеттілігі туындағанда; несиеленгенде; қаржылық іскерліктің жоспарын құрғанда; өнім өндірісінің көлемі өскенде. Бүгінгі Қазақстан жағдайында бизнес-жоспар құру – үлкен мәнге ие болатын процедура, себебі ол кәсіпорынның потенциалын анықтауға, жаңа мақсаттар мен тапсырмаларды қоюға, жаңа рационалды шешімдерді өңдеуге, бөлімшелердің іс-әрекеттерін үйлестіруге, кадрлардың және бүкіл кәсіпорынның әлсіз және күшті жақтарын тануға мүмкіндік береді. Жалпы алғанда бизнес-жоспар жасау жаңа істі бағалау және оның құлдырау тәуекелдігін азайтуға мүмкіндік береді.

Бизнес-жоспар жасауда төмендегі сұрақтарға баса назар аударылғаны жөн: Сізге қанша құрал қажетті? Сізге берілген ақша қалай жұмсалады? Сіз өз өніміңіз немесе қызметтеріңізді қай жерде және қалай сатпақшысыз? Өз инвесторларыңызға ақшаны қалай қайтармақшысыз? Бизнес-жоспардың мынадай бөлімдері болуы керек:

1. Қысқаша сипаттамасы. Бұл бөлім екі беттен аспайды, онда бизнес-жоспардың қысқаша мазмұны берілуі керек: бизнестің сипаттамасы; басқару; негізгі қаржылық көрсеткіштері; инвестицияның қажеттілігі.

2.Компания. Бұл бөлім осы шақтағы компанияның қызметінің толық сипаттамасын, оның тарихы мен стратегиясын көрсету керек: компанияның тарихы; ағымдағы іскерлік; іс жүргізу стратегиясы.

3.Істің саласы. Саланың шолуы нарықтың өлшемі жайында ақпараттарды, осы өнеркәсіптік сала нарығының негізгі қатысушыларын, осы саланың даму тенденциясын қамту керек. Компанияның жетекшілері осы саланы және компанияның дамуына ықпал ететін сыртқы факторларын жете түсіну керек: өнеркәсібі; жетістікке жетудің сыни факторлары; басқа факторларын бағалау.

4.Өнім немесе қызмет көрсету. Компанияның өнімін немесе қызметтерін сипаттау. Сіздің компанияңыз ұсынатын өнімдердің немесе қызметтердің арасындағы айырмашылығына және бәсекелестеріңіз ұсынатын баламаларына ерекше көңіл бөліңіз: өнімдер немесе қызметтер; өнімді немесе қызметті салыстыру.

5.Маркетинг. Бұл бөлімде өз бизнесіңіздің нарықтық мүмкіндіктерін анықтап, бағалаңыз: өнімге деген қазіргі және потенциалды сұранысты анықтаңыз, кәсіпорынның күшті және әсіз жақтарына және бәсекелестерге нақты және шынайы баға беріңіз. Дұрыс болжамдарға сүйене отырып, өз өніміңіз бен қызметтеріңізге деген потенциалды қажеттіліктерді бағалаңыз. Есеп «нарықтық тетіктерге» сезімталдықты және сыртқы ортадағы өзгерістердің сіздің бизнесіңізге әсерін көрсету керек. Талдау жүргізу барысында мүмкіндігінше нарықты зерттеуге сүйенгеніңіз жөн болады. клиенттеріңіз; бәсеке; сіздің компанияңыз.

6.Өндірістік іскерлік. Бұл бөлімде материалдық-техникалық құралдарды, орналасатын жерге және қондырғыларға деген қажеттілікті және компанияның мақсатына жетудегі керекті еңбек ресурстары сипатталуы керек. Техникалық сұрақтардан аулақ болыңыз: мүлік пен қондырғы; өндіру немесе қызмет көрсету.

7.Басқару. Сіздің кәсіпорыныңыздағы басқарушы құрамымен жұмыс істейтін негізгі адамдардың тапқырлықпен ерекшеленетінін және бизнесті сәттілікпен жүргізе алатынын көрсетіңіз: негізгі жетекшілері; ұйымның құрылымы мен бақылауы.

8.Инвестицияға деген қажеттілік. Бұл бөлімде компанияның алдында тұрған мақсаттарына жету үшін керекті қосымша қаржылар бағаланады. Барлық есептеулер мен болжамдалатын сомалар мұқият құжатталып, «Қаржы» бөлімінде келтірілген мәліметтеріне сәйкес болуы керек. Егер сізге инвестициялар қажет болса, онда осы жерде жариялауға болады.

Инвестициялардың қажеттігі. Мүмкін болса, келесі сұрақтарға жауап беру үшін қаржылық болжауларды қолдануыңызға болады. Сырттан қаржыландырудың қандай көлемі сізге керекті? Компанияның басқару персоналының жеке қаржылық міндеттемелері қандай? Үлестік қатысу мен несиенен қаржыландырудың керекті қатынасы қандай? Инвестициялар

қалай қолданылады? Несие берушілерге ақша қашан және қалай қайтарылады?

9. Қаржы. Бұл бөлімде бүкіл бизнес-жоспардың дәлелденуі жүргізілу керек. Жорамалдаудың негізіндегі қаржылық болжамдардың керектігі болжамдардың өзінен кем түспейді. Мөлшерлеп өз болжауларыңызды керекті құжаттармен келістіріңіз. Барлық қаржылық құжаттар теңге және сол сияқты доллар түрінде келтірілуі қажеттігіне көңіл бөліңіз. Болжамдаған айырбас курсы әр кезең бойынша көрсетеді: алдыңғы кезең бойынша қаржылық құжаттар; болжамдалатын қаржылық құжаттар; болжамдау.

Бизнес-жоспар - бұл инвестициялық жобаны қабылдау туралы кәсіпорын іс-әрекетінің жоспарын сипаттайтын құжат болып табылады. Бизнес-жоспардың негізгі мақсаттары:

- инвестициялық жобаның жүзеге асырылуының экономикалық негіздемесі;
- кәсіпкерлік қызметтің алдағы қаржылық нәтижелерін есептеу;
- қаржылық көздерді анықтау;
- инвестициялық жобаны жүзеге асыруға қабілеті бар мамандарды тандау.

Елімізде 1990 жылдан бастап бизнес-жоспар шетел инвесторын тартуға мүмкіндік беретін құрал ретінде қарастырылып келді. Ал, қазіргі уақытта бизнес-жоспар кәсіпорынның қызмет етуі бойынша бірқатар мәселелерді шешу үшін қажетті ішкі басқарушылық құжат болып табылады.

Бизнес-жоспардың түрлері:

1) Инвестициялық жобаның бизнес-жоспары - бұл бизнес-жоспар инвесторлар үшін жасалынады немесе инвесторлардың өздері де жасауы мүмкін.

2) Компанияның бизнес-жоспары - бұл директорлар кеңесінің немесе акционерлер жиналысының алдында компанияның алдағы уақыттағы даму болашағын сипаттайды.

3) Құрылымдық бөлімнің бизнес-жоспары - бұл жоғары басшы органға кәсіпорынның шаруашылық қызмет бөлімінің даму жоспарын қарастырады.

4) Несиенің бизнес-жоспары - бұл кредиторлардың ақша қаражаттарды алуы үшін жасалынады.

5) Гранттың бизнес-жоспары - бұл мемлекеттік бюджеттен басқа да қорлардан қаражаттарды алуға арналады.

6) Аймақтың бизнес-жоспары - бұл аймақтық әлеуметтік-экономикалық дамудың болашағын анықтауға және соған сәйкес қаржыландыру бойынша бағдарламаларды жасауға негізделеді.

Тәжірибеде бизнес-жоспардың әр түрлі нұсқалары берілген, олардың әр түрлілігінің болуы инвестициялық жобаның ерекшелігіне байланысты.

Әдетте, бизнес-жоспардың көпшілігінің көлемі 50 беттен аспайды. Солардың бірінің құрылымына тоқталайық:

Бизнес-жоспардың құрылымы

- 1) резюме
- 2) өндіріс объектісінің сипаттамасы
- 3) саланың сипаты
- 4) өткізу, нарықты талдау
- 5) ұйымдастырушылық жоспар
- 6) инвестициялық жоспар
- 7) өндірістік жоспар
- 8) маркетингтік жоспар
- 9) қаржылық жоспар
- 10) тәуекелдерді талдау
- 11) қорытынды
- 12) қосымшалар

Резюме - бұл бөлім ең маңыздылардың бірі болып табылады. Ол бизнес-жоспарды жасаудың ең соңғы кезеңінде жасалынады және бизнес-жоспар мазмұнын қысқаша сипаттайды. Онда кәсіпорын, өнім, қызметкерлер туралы мәліметтер, кәсіпорынның негізгі мақсаты, кәсіпорынның қаржылық нәтижелері, тартылатын инвестиция көлемі, табыстары, өтеу мерзімдері туралы мәліметтер көрсетіледі.

Өндіріс объектісінің сипаттамасы келесідей бөлімдерден тұрады:

- капитал тарту қашан құрылды, қазіргі уақытқа дейінгі жетістіктері, заңды мәртебесі, объектінің орналасу орны, кәсіпорынның қаржылық қызметі;

- кәсіпорынның ағымдағы жағдайы, тауарлар мен қызметтердің тізімі, кәсіпорынның басқа бәсекелес кәсіпорыннан ерекшелігі, тауар экспорты, клиенттермен, мердігерлермен есеп айырысу шаралары, өнімнің артықшылықтары;

- жұмысты жүргізу стратегиясы, жақын уақыттағы кәсіпорынның мақсаты, кәсіпорынның даму болашағы.

Саланың сипаты бөлімінде қарастырылатын мәселелер:

- саланың шикізат базасы, инвестициялық климаты;
- сала бойынша өнімді сату көлемі, кәсіпорынның сату көлемі, бәсекелестік жағдайы.

Бәсекелестердің әлсіз және күшті жақтарын, бәсекелестікті ескергендегі өнімді сату жағдайлары.

Өткізу, нарықтың талдау - бұл бөлімде әлеуетті тұтынушыны анықтау, нарықтық сұранысын талдау, өнімді нарықта бөлу кестесі, сатылатын өнімді жетілдіру жағдайлары қарастырылды.

Ұйымдастырушылық жоспар-бұл бөлімде кадрлармен қамтамасыз етілу, қызметтерге қойылатын біліктілік талаптары, олардың еңбекақы деңгейі қарастырылады.

Инвестициялық жоспарда - инвестицияға қажеттілік жоспары қалыптасады, яғни, шикізаттарға, материалдарға қажеттілік, құрал жабдықтар, жер учаскелеріне қажетті және капиталды тартудың көздері мен шарттары қарастырылады.

Өндірістік жоспар - өндірістік үдерістің толық сипаты қарастырылады және өнім өндірісінің көлемі анықталады. Өнім өндірісінің көлемі келесідей кезендер бойынша болжанады:

- 1 жыл, әр тоқсан сайын
- 2 жыл, әр жарты жыл сайын
- 3 жыл, жылына байланысты әр жыл сайын.

• Маркетингтік жоспар - бұл жоспарланатын сату көлеміне жету мен максималды пайда алу үшін кәсіпорындардың іс-әрекетінің жоспары болып табылады.

Қаржылық жоспар бөлімшелері:

- табыстар мен шығындар жоспары;
- ақша қаражаттарының түсімі мен төлем жоспары;
- қолма-қол ақша ағымының жағдайы;
- баланстық жоспар.

Тәуекелдерді талдау - кәсіпорын қызметіне әсер етуі және барлық тәуекелдер түрлеріне талдау жасалынады. Сонымен қатар тәуекелдің әрбір түріне қатысты оларды төмендету жолдары қарастырылады.

Қорытынды да кәсіпорынға жоба бойынша ұсыныстар беріледі. Жобаны жүзеге асыру үшін капитал көлемі, инвестицияға берілетін кепілдемелердің түрлері, жобаның өтем мерзімі, сондай-ақ қаржылық көздерін талдау мүмкіндігі сипатталынады.

Қосымшалар аталған бөлімдерге сәйкес графиктер, диаграммалар, кестелер, суреттер көрсетіледі.

2.2 Бизнес жоспарлауды құру ерекшеліктері

Бизнес-жоспар болжалды қаржылық нәтижесі көрсетілген жалпы сипаттамадан және он тарауға бөлінген негізгі бөлімнен тұрады:

- жоба бойынша өндірілген тауарлар (не қызмет) түрлері және олардың бәсекелесу қабілеті сипатталады;
- тауарларға сұраныс деңгейі мен көлемі ескеріле отырып, өнім өткізу нарығы, өндіріс көлемі мен тауарға қойылатын баға анықталады;
- бәсекелестер мүмкіндігі (тауарларының сапасы мен бағасы) туралы мәліметтер талданады;
- маркетингтік зерттеу нәтижелері (тауарларды өткізу және баға саясаты, өнімді сатуда ынталандыру, жарнамалау, т.б.) сараланады;
- өнім (не қызмет) өндіру жоспары мен өндірістік байланыстар, өндірістік шығындарды азайту және өнім сапасын жақсарту әдістері айқындалады;

- ұйымдастыру-басқару жұмыстары және қызметкерлермен жұмыс істеу бағдары белгіленеді;

- жобаның ұйымдық-құқықтық негіздерін көрсететін заңдық құжаттар жасалады;

- жұмыс барысында кездесетін қауіп-қатерді болжау және оның алдын алу шаралары қарастырылады;

- жобаның барлық буындарының құндық көрсеткіштері жинақталып, ақшаға шағып көрсетілген қаржы жоспары нақтыланады;

- қаржы көздері (жобаны іске асыруға жеткілікті соманы қайдан, қанша мөлшерде ала алады және жоба қандай мөлшерде пайда кіргізеді, кредитордан алынған қаражатты мерзімінде қайтара алу қабілеті, т.б.) жобаланады. Бизнес-жоспар тауар, ақша, өндіріс факторы қозғалысының жалпы балансын айқын бейнелейді.

Инвестициялық проектiлердiң типтiк құрылымында мына бөлiмдер көзделедi:

1. Көрсетiмдiлiк бет– мұнда компания аты, заңды және нақты мекен-жайы, телефоны, e-mail және сайтының аты (егер ол бар болса), компания иеленушiлерiнiң толық реквизиттерi, проектiнiң аты және оған қысқаша нұсқаулары және проектiнiң орындалған күнi жазылады.

2. Проект резюмесi– ол проектiнiң негiзгi бағытын және қорытындыларын қамтиды. Резюмең мақсаты – инвесторды қызықтырып және оны проектiмен таныстыру. Резюме көлемi 2-3 беттi құрап, терминсiз жай сөздердi қамтуы тиiс. Ол инвесторға бұл проектiнiң пайдасын және салымының перспективасын көрсетедi.

3. Компания туралы мәлмет– ол компания туралы мәлiметтердi қамтып, инвестициялық проектiнi ұсынады. Онда компания иеленушiлерi туралы ақпарат, компания мақсаты, негiзгi өнiмдерi мен компанияның нарықтағы орны көрсетiледi.

4. Өнiмi немесе қызметi туралы мәлiмет– кәсiпорынның тауарлары мен қызметтрi және олардың характеристикасы, олардың тұтынушылары, тауар мен қызметтiң құрамы және оның нарықтағы басқа тауарлар мен қызметтен айырмашылығы, патенттер мен лицензиялары туралы мәлiметтер көрсетiледi;

5. Маркетингтiк талдау – нарықтағы тауарлар туралы ақпараттар, бәсекелестердiң өнiмi, бәсекелестердiң тауарынан артықшылығы мен эксклюзивтiлiгi, бәсекелестердiң аты, реквизиттерi, тауар немесе қызмет бағасы және олардың таңдаған стратегиясы жазылады.

Маркетингтiк анализ – бизнес-жоспарды жасаудағы ең бiрiншi және маңызды этабы болып табылады. Маркетингтiк анализдегi маңызды бөлiгi тауар немесе қызмет көрсетудегi негiзгi көлемi, бәсекелестердiң нарықтағы бөлiгi, сатып алушылардың мотивациясы көрсетiледi.

Осы бөлiктiң негiзгi қызметi – нарық қандай тауарды қажет етедi, қай бағамен және неге дәл осы тауарды сатып алады деген сұраққа жауап беруi. Бұдан басқа, сол нарықтың даму тенденциясы және оның қазiргi

күйінің анализі, орташа табыбыстығы, кәсіпорынның өнім өндіруінің көлемі мен масштабы бейнеленеді.

6. Тауардың жылжу стратегиясы – мұнда тауар немесе қызметі нарықтың қандай сегментіне жатады, тұтынушылардың қандай категориясына негізделген, тауар не қызмет сапасы, берілген тауарды қандай жолмен жылжытады, қандай стратегияны қолданады, маркетингке кететін шығындар көрсетіледі. Бұл көптеген кәсіпкерлердің бизнес-жоспарының әлсіз жері, себебі осы факторларды ескермей келесі бөлімге көшеді. Ал бұл инвесторларды ең қызықтыратын бөлімі.

7. Өндіріс – бұл пункт кәсіпорынның өнім өндірудегі қолданатын технологиясын, бұл технологияны қолдану себебі, технологияның негізгі процестері, оның жұмыс істеу схемасы және орналасу орны көрсетіледі. Егер кәсіпорында реконструкция көзделген болса, онда осы пункте барлығы көрсетілуі тиіс. Бұл бетте материалдар мен шикізаттарға кететін шығындар, сатып алуға, жеткізуге, кәсіпорынға қосымша қызмет көрсетуге және жабдықтарды жөндеуге кететін шығындар есептелінеді. Егер жаңа құралдар, аппаратуралар онда бұл технологияны қолдануға жаңа лицензияның рұқсаты көрсетіледі.

8. Персонал бойынша жоспар – бұл бөлімде персоналды алу бойынша қажеттіліктер қарастырылады. Онда персоналдағы адам саны, олардың квалификациясы, әрбір жұмысшы бойынша еңбек нарығындағы орны, персоналға төленетін еңбек ақы сомасы, олардың әлеуметтік қамтамасыз етілуі және квалификациясын жоғарылату бойынша арнайы сабақтар мен курстар жазылады.

9. Ұйымдастыру құрылымы және оны басқару – бұл жерде басқармадан ең төменгі статусты адамдардың қызмет бойынша топ генеалогиясы жүргізіледі. Оларды ынталандыру, әлеуметтік қажеттіліктерін қамтамасыз ету көрсетіледі.

Егер басқарма өзгертін болса, онда жаңа акционерлер құрамы көрсетіліп, кәсіпорынның басшысы көрсетіледі. Олардың кәсіпорында алатын жаңа ролі және қызметі қарастырылады.

10. Қаржылық жоспар – бизнес-жоспардың ең тартымды бөлігі болып табылады. Ол инвестициялық проетіге қажет ресурстар көрсетіп, қай уақыт периодында жүргізіледі және маркетингтік сараптаманың қорытындысы көрсетіледі. Қаржылық жоспарда компанияға қайдан қаражат түседі, оның қаржыландыру көздері және мақсаттары сипатталады.

11. Проектінің тәуекелділік анализі – бұл бөлімде проектінің кейбір тәуекелділік жағдайлары көрсетіледі: характеристикасы, оларды минимизациялау жоспары құрылады.

12. Бизнес-жоспарға қосымша құжаттар – бұл бөлім бизнес-жоспар маркетингтік зерттеулері, спецификасы және құрылымы, бәсекелестер менолардың тауарлар мен қызметтерінің мазмұны, жарнамалық материалдардың көшірмесі, прайс-лист, каталог, сатып алушылардың және

тапсырыс берушілердің хаттары, контрактілер, басшылардың резюмесі және эксперттердің сараптамасы міндетті түрде көрсетіледі.

Бұл бизнес-жоспарды жасаудың негізгі талаптары. Оның дұрыс жасалуы компанияның келешете табыс береді ме, жоқ әлде, шығын келтіре ме, осыған әсерін тигізеді.

2.3 Бизнес-жоспар мен стратегиялық жоспар арасындағы ерекшеліктер

Бизнес-жоспар мен стратегиялық жоспар арасында бірқатар айырмашылықтар бар.

Стратегиялық жоспарды жалпы кәсіпорын бойынша құрастырады және барлық мақсаттар мен міндеттерді қамтиды. Бизнес-жоспар негізінде жаңа бизнесті құру мен дамыту үшін нақты мақсаттар мен міндеттер бейімделеді.

Бизнес-жоспар қатаң горизонтальдық жоспар болса, стратегиялық жоспарда кең ауқымды болып келеді.

Осыдан бизнес-жоспар бұл стратегиялық жоспардың нақты бір мәселесінің қарастырылуын көрсетеді.

Бизнес-жоспарға ұқсас құжат болып технико-экономикалық негіз болып табылады, өйткені мұның бағыты бизнес жоспардағыдай, бірақ технико-экономикалық негіз шағын болып келеді. Бизнес жоспар - бұл кәсіпкерлік жобаның негізгі формасы болып табылады.

Нарықтық шаруашылық жағдайында бизнес-жоспар кәсіпкерліктің әр түрлі саласында қолданады және кәсіпорынның мәселелерін шешуге көмектеседі.

Бизнес-жоспар берілген бизнестің шағын, нақты, түсінікті анықтамасы болып табылады.

Бизнес-жоспар көптеген мәселелерді шешеді, ол бизнестің мақсаттарын анықтауға және бизнесті құруға, мәселелердің шешу жолдарын анықтайды және тиімді шешуге мүмкіндік береді.

Бизнес жоспарлауды логикалық түрде бірінен бірі туындайтын алты өзара байланысқан басқарушылық процестердің динамикалық жиыны ретінде қарастыруға болады. Сонымен қатар, тұрақты кері байланыс та бар.

Бизнес жоспарлау процесі төмендегілерді қамтиды:

- Кәсіпорын, ұйымның миссиясын анықтау;
- Кәсіпорын, ұйымның қызмет ету мәселелері мен мақсаттарын анықтау;
- Сыртқы ортаны бағалап, талдау;
- Ішкі құрылымды бағалау және талдау;
- Стратегиялық баламаларды өңдеу және талдау;
- Стратегияны таңдау.

Бизнес жоспарды басқару процесі, сондай-ақ мыналарды қамтиды (жоспарлаудан басқа):

- орындалуын бағалау және бизнес жоспарды жүзеге асыру;
- бақылау.

Суреттен көрініп тұрғандай, бизнес жоспарлау стратегиялық басқарудың құрамды бөліктерінің бірі болып табылады. Бизнес-жоспарды басқару кейде «бизнес жоспарлау» терминінің синонимі ретінде қарастырылады. Алайда, бұл олай емес. Бизнес-жоспарды басқару бизнес жоспарлаудан басқа шешімдерді жүзеге асыру механизмін қамтиды.

Халықаралық тәжірибеде кәсіпорынның даму жоспары оның даму жобасының құрылымдық сипатын білдіретін арнайы түрде рәсімделген бизнес-жоспар түрінде жасалынады. Егер жоба инвестицияларды тартумен байланысты болса, онда ол жоба - инвестициялық жоба деп аталады.

Әдетте кәсіпорынның кез-келген жаңа жобасы инвестицияларды тартумен байланысты болады. Жалпы алғанда жоба белгілі бір мақсатты көздейтін, кәсіпорын қызметінің өзгеруі туралы арнайы түрде рәсімделген ұсыныс немесе тұжырым. Жобаларды тактикалық және стратегиялық деп бөлу қалыптасқан.

Стратегиялық жобаға - әдетте, меншік формасының өзгеруін (акционерлік қоғам, арендаға берілген кәсіпорын, жеке кәсіпорын және т.б.) немесе өндіріс сипатының елеулі түрде өзгеруін (жаңа өнімді шығару, толығымен автоматтандырылған өндіріске көшу және т.б.) қарастыратын жобаларды жатқызуға болады.

Тактикалық жобалар - шығарылатын өнім көлемінің өзгеруімен, өнім сапасының жоғарылауымен, құрылғыларды модернизациялаумен байланысты.

Бизнес-жоспарды тәжірибеде дайындау мен рәсімдеудің тәртібі бар, бірақ, негізінен кәсіпорынның проблемалары мен міндеттерінің мәнін барынша толық түсінуге қолайлы деп есептейтін күйде жазуға болады. Бұл ретте мүмкіндігінше, төмендегілерді пайдалану керек:

1.Өз ісіңізді ашу туралы шешім қабылдайсыз.

2.Тексересіз: өз ісіңізді ашуға қандай қабілеттілігіңіз бен біліміңіз бар, нені білуіңіз керек?

3.Өзіңіз жақсы білетін өнім немесе көрсетілетін қызмет түрін тандаңыз, алғашында біреуіне тоқтаңыз, байқап көріңіз, ойыңызды жинақтаңыз.

4.Өз нарығыңызды анықтаңыз: кімге сатасыз, бәсекелестеріңіз кім?

5.Осы нарықта жұмыс істегенде неге ие болуды қалайсыз?

6.Қайда орналасуды қалайсыз, орналасатын бір жеріңізді екіншісінен неге артық көресіз ?

7.Нені қалай істейсіз, сізде өндіріс және технологияларды қолдану, ғылыми-техникалық негіздемені қолдану жоспарлары бар ма?

8.Өз тауарларыңызды қалай сатасыз немесе қызметтеріңізді қалай көрсетесіз?

9.Сізге не керек, ұжымдық құрылымыңыз қандай және ол мақсаттарыңыз бен міндеттеріңіз қандай арақатынаста болады?

10.Кәсіпкерлігіңіздің мақсаттары қолданыстағы заңнамаға қаншалықты сай келеді?

11.Ақша қаражатын есепке алуды қалай өткізбексіз және шығындарды қалай қысқартасыз?

12.Мүмкін болатын проблемалардан өзіңізді қалай қауіпсіздендіресіз және тәуекелді қалай қысқартасыз?

13.Кәсіпкерлікті жүргізу үшін ақшаны қалай таппақсыз ?

14.Кәсіпкерлігіңіздің барлық салаларын және мақсаттардың нақты сыртқы және ішкі шарттарға сәйкестігін қалай бақыламақсыз?

15.Барлық кезеңдерді бір құжатқа жинап, өзіңіздің алғашқы кәсіпкерлік - жоспарыңызды жазуға кірісіңіз.

Жасалған жоспардан кейін оны іске асыру кезеңі басталады.

Жобаны жүзеге асырудан бұрын оны жоғары деңгейде сараптау, жобаның өмірлік циклының жоғарғы деңгейі болып табылады. Егер жобаны қаржыландырудың үлесі инвесторға тиесілі болса, онда бұл инвестор сараптауды өзі жүргізеді. Себебі, инвестор үшін дәл осы кезеңде аз қаржы жұмсап, жобаның тиімділігін анықтау қажет. Бұл оның алдағы кезеңдерден үлкен салаларда зиян шегуінің алдын-алуы болып табылады. Инвестициялық жобаны өз қаражаттары есебінен жүзеге асыру кезінде жобаны сараптау, оның негізгі ережелерінің дұрыстығын тексеру жүргізіледі.

Жобаны жүзеге асыруда толығымен іске енгізілгенге дейінгі бизнес-идеяның нақты дамуын қамтиды. Бұған мемлекет ішіндегі қадағалаушы орган шетелдік және отандық инвестор тарапынан бақылау жүргізу және қызметтердің барлық түрлерін оларды жүзеге асырумен байланысты, талдау жүргізілуі мен зерттеуі жатады. Сонымен қатар, жобаны жүзеге асыруда жобаның іске асырылуының негізгі бөлігі қамтылады.

Жоба аяқталғаннан кейін де оның іске асырылу кезеңінде жүргізіледі. Бұл қызмет түрлерінің негізгі мақсаты жобаға салынған идеялар мен олардың нақты іске асырылу деңгейінің арасындағы нақты кері байланысты анықтау. Мұндай салыстыру нәтижелері жобаны жасаушылардың өте бағалы тәжірибесін көрсетеді және оны басқа да жобаларды жүзеге асыруда пайдалануға болады.

Бақылау сұрақтары:

1. Шағын және орта бизнесті ақпаратпен қамтамасыз ету?
2. Қазақстан Республикасында Шағын және орта бизнестің дамуындағы кедергілер?
3. Бизнес қауіпсіздігі және бизнестігі іс-әрекет?
4. Шағын және орта бизнестің сферасын таңдау?

5. Бизнесітегі әлеуметтік психологиялық факторлар?
6. Бизнес циклдері?
7. Бизнесітегі адам факторының ролі?
8. Іскерлік белсенділік стратегиясы?
9. Бизнесіте іскерлік қарым қатынас жасау?

3 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТЕГІ ТӘУЕКЕЛДЕР

3.1 Кәсіпкерлік тәуекелдің мәні және түрлері

Нарық жағдайында тәуекел кәсіпкерліктің шешуші элементі. Тәуекелдің ерекшеліктері кәсіпкерлік істе белгісіздік, күтпегендік, сенбеушілік болжамдылық жетістікке жетуге кедергі болуы мүмкін. «Кәсіпкерлік іс туралы» заңда жазылғандай кәсіпкерлік іс өз тәуекелділігіне, кәсіпорынның ұйымдастыру құқықтық формасы шегіндегі мүліктік жауапкершілігіне негізделген.

Нарық жағдайында тәуекелділікті бәсеңдету үшін бірнеше әдістер бар: кәсіпкерлік жоба жасауға істі жетік білетін кеңесшілерді, мамандарды тарту; жобалау алдындағы мүмкін болатын қиындықтарды жете білу; өндірілетін өнімге сұранысты болжау; тәуекелділікті жобаға қатынасушылардың өзара бөлісуі; сақтандыру; болжамсыз шығындарды жабуға керекті қаражатты кезекке ұстау.

Кез келген кәсіпорын өзінің өндірістік, коммерциялық және басқа да қызметтерімен байланысты тәуекел үшін жауапты және кез келген кәсіпкер қабылданатын басқарушылық шешімдер үшін жауапты болады. Тәуекел факторы кәсіпкерді қаржылық және материалдық ресурстарды үнемдеуге, жаңа жобалардың тиімділігін есептеу кезінде оларға ерекше назар аударуды және т.б. жағдайларды талап етеді.

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 несиелеудің 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 ықтималдығын айтамыз. Ол белгілі бір уақыт кезеңі ішінде кәсіпкерлік қызметті жүзеге асырудың айқынсыздығы түсінігімен тығыз байланысты.

Кәсіпкерлік қызметтегі тәуекел – бұл қандай да бір зияндарға немесе жоғалтуларға ұшырау ықтималдылығы.

Кәсіпкерлік тәуекелді көбінесе өндірістік, коммерциялық және қаржылық деп үшке бөліп қарастырады. Өндірістік тәуекел өнім өндіру кезінде немесе өндірістік қызмет үрдісінде туындайды. Өндірістік

тәуекелдің себептеріне жоспарланған өндіріс көлемінің төмендеуін, кәсіпкердің тапсырыс берушілермен жасалған келісім бойынша өз міндеттемелерін орындай алмау ықтималдылығын, материалдық, еңбек шығындарының өсімін, баға саясатындағы қателіктер, т.б. жатқызуға болады. Коммерциялық тәуекел өнімді (қызметті, жұмысты) сатумен, шикізаттар мен материалдарды сатып алумен, т.б. байланысты орын алады. Оның негізгі себептеріне логистика жүйесіндегі кемшіліктер, шикізат тапшылығы немесе шикізаттар мен материалдармен өз уақытында және қажетті көлемде қамтамасыз ете алмау, т.б. жатады. Қаржылық тәуекел кәсіпкердің қаржы институттарымен қарым-қатынасы кезінде туындауы мүмкін. Ол ақшалай қаражаттарды жоғалту қаупін білдіреді. Қаржылық тәуекел инфляциялық факторлар, банк ставкаларының өсуі, бағалы қағаздар құнының төмендеуі т.б. себептерге байланысты пайда болады. Қаржылық тәуекел – бұл қаржылық, несиелік және биржалық сфералардағы қандай да бір операцияларды өткізу нәтижесінде, бағала қағаздармен операцияларды жасау кезінде болатын зияндардың болу ықтималдылығы. Оған несиелік тәуекел, пайыздық тәуекел, валюталық тәуекел, алынбай қалған пайда тәуекелі жатады. Несиелік тәуекел несие үшін аударылған негізгі қарыз бен пайыздарды қарыз алушының төлемеуімен байланысты болады. Пайыздық тәуекел – пайыздық ставкалардың артуы нәтижесінде инвестициялық қорларда, несиелік мекемелерде, коммерциялық банктерде болатын жоғалтулар қаупі. Валюталық тәуекел – сыртқы экономикалық, несиелік және басқа да валюталық операцияларды өткізу кезінде шетелдік валютаға қатысты өзгеру қаупі. Алынбай қалған пайда тәуекелі шаруашылық қызметтің тоқтап қалу немесе қандай да бір шараның жүзеге асырылмау нәтижесінде пайда болатын қаржылық зиян ықтималдылығымен анықталады.

Пайда болу сферасы бойынша кәсіпкерлік тәуекелдерді сыртқы және ішкі тәуекелдер деп бөледі. Сыртқы тәуекелдердің пайда болу көзі болып кәсіпкерлік фирмаға қатысты сыртқы орта табылады. Кәсіпкер оларға әсер ете алмайды, ол тек қана өз қызметінде мүмкіндігінше оларды болжап алдын-ала көре алады. Осылайша сыртқы тәуекелдерге кәсіпкердің қызметіне тікелей байланысты болмайтын тәуекелдер жатады. Бұл жерде сөз кәсіпкерлік қызметті реттейтін заңнамадағы күтпеген өзгерістер туралы, елдегі саяси режимнің тұрақсыздығы туралы, мысалы эмбаргоны енгізудің, әр түрлі забастовкалардың және т.б. жағдайлардың нәтижесінде пайда болатын кәсіпкердің жоғалтулары туралы болып отыр. Ал ішкі тәуекелдердің көздері болып кәсіпкердің немесе фирманың өзі табылады. Бұл тәуекелдер тиімсіз менеджмент, дұрыс жүргізілмеген маркетингтік саясат нәтижесінде пайда болады. Ішкі тәуекелдердің негізгілері болып фирма қызметкерлерінің кәсіби деңгейлерімен байланысты кадрлық тәуекелдер табылады.

Уақыт ұзақтылығына байланысты кәсіпкерлік тәуекелдерді қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді деп бөлуге болады. Қысқа мерзімді тәуекелдер

тобына кәсіпкерге белгілі бір уақыт аралығында кәсіпкерге қауіп төндіретін тәуекелдер жатады. Мысалы, оған көлікті тәуекелді жатқызуға болады. Бұл тәуекел кезінде жүкті тасымалдау уақытында және нақты бір мәселені жүзеге асыру кезінде төлемеу тәуекелі пайда болады. Ұзақ мерзімді тәуекелдерге аталған географиялық ауданда немесе экономиканың белгілі бір саласында кәсіпкерлік қызметке қауіп төндіретін тәуекелдер жатады. Мысалы, құқықтық жүйесі жетілдірілмеген елдегі төлемсіз тәуекелі немесе сейсмикалық қауіп жоғары аудандағы ғимараттардың бұзылу тәуекелі. Ұзақ мерзімді тәуекелдер сондай-ақ тұрақты тәуекелдер деп те аталады.

Кәсіпкерлік тәуекелдерді сонымен қатар сақтандырылатын және сақтандырылмайтын тәуекелдер деп бөлуге болады. Кәсіпкер тәуекелдерді жартылай түрде экономиканың басқа субъектілеріне аудара алады. Басқаша айтқанда, сақтандыру жарналары түрінде белгілі бір шығындарды төлеп, өзін қауіпсіздендіре алады. Осылайша тәуекелдердің кейбір түрлерін, мысалы, мүліктің жойылу тәуекелін, өрттердің, табиғат апаттарының және т.б. пайда болу тәуекелін кәсіпкер сақтандыра алады. Сақтандырылатын тәуекел – пайда болу жағдайында сақтандырылатын оқиғалардың жиынтығы.

Тәуекелдің жұмыс тапсырушы мен жұмысты орындаушы арасындағы бөлінуінің жалпы концептуалды моделін.

Тәуекелділіктің бірнеше түрі бар: өндірістік, коммерциялық, қаржылық, инвестициялық, нарықтық.

Өндірістік тәуекел. Бұл өнімді өндірумен және оны өткізумен байланысты. Бұл тәуекелге өнімнің өнімнің белгіленген көлемінің өзгеруі және өткізу қарқыны, материалдық және еңбек шығындарының артық жұмсалуды. Нарықтағы баға деңгейінің кемуі, брак, рекламация т.б. себептер тікелей ықпал жасайды.

Коммерциялық тәуекел – бұл кәсіпкердің сатып алған өнімді нарықта өткізуінде пайда болады. Коммерциялық келісім жағдайында бағаның төмендеуін, тауар өткізуде кездесетін қосымша шығындарды ескеру керек.

Қаржылық тәуекел – қаржылық кәсіпкерлік ісінде кездеседі. Мысалы, қаржылық келісім тәуекелділік шарттасушылардың бір жағының төлем қабілеттілігінің кемдігінен пайда болуы, т.б.

Инвестициялық тәуекел – бұл кәсіпорынның өзінің және сатып алған құнды қағаздарының құнсыздануы арқылы болуы мүмкін.

Нарықтық тәуекел – бұл ұлттық ақша бірлігінің нарықтағы процент ставкасының немесе шет ел келісім серіктестіктерінің валюта курсының өзгеруімен байланысты.

Ойлаған жобаны іске асыру мақсатында потенциалды серіктестіктерді неғұрлым көп тарту үшін тәуекел талдау жасайды.

Тәуекелді талдаудың схемасы:

1. Нақты тәуекел түрлерінің ішкі және сыртқы факторларының ықпалдарын айқындау.

2. Айқындалған факторларды талдау.

3. Нақты тәуекел түрін қаржы жағынан екі тәсілмен бағалау:

а) қаржылық тұрақтылығын, дәулетін анықтау;

б) жұмсалатын қаражаттың экономикалық тиімділігін анықтау.

4. Тәуекелдің жорамал деңгейін анықтау.

5. Бөлек операцияларының тәуекелдерінің жорамал деңгейін талдау.

6. Тәуекелді бәсендету үшін шаралар жасақтау.

Екінші басты мәселе тәуекелден келетін зияндар түрлерін анықтау.

1. Материалдық зиян – бұл жобада қаралмаған өндірістік шығындар, немесе тікелей материалдық объектілерді, өнімдерді, материалдарды, шикізаттарды жоғалту.

2. Еңбек зияны – жұмыс уақытын жою, кехдейсоқ немесе болжамсыз себептермен болған жағдайда.

3. Қаржылық зиян – бұл тікелей ақшалай зиянмен байланысты: төлемдер, айыптар, уақыты озған несиелерді төлеу, қосымша салықтар т.б.

4. Уақытты жою – бұл егер кәсіпкерлік іс жобалы уақыттан кейін қалатын болса пайда болады.

5. Арнайы зиян түрлері – бұл зияндар адам денсаулығына және адам өміріне, қоршаған ортаға, кәсіпкердің беделіне кесел келтіретін жағдайлар.

6. Саяси факторларға байланысты: іскерлік белсенділіктің бәсендеуі, еңбек және орындау тәртібінің деңгейінің бәсендеуі, төлем мен өзара есептесудің бұзылуы, салық ставкасының тұрақсыздығы т.б.

3.2 Кәсіпкерлік тәуекел

Адамдар әртүрлі қызмет ауқымында барлық уақытта тәуекелмен кездеседі. Кәсіпкерлік қызмет – бұл инновациялық тәуекелдік қызмет. Кәсіпкер жаңа технология, жаңа техника, еңбекті ұйымдастырудың, өндірістің, инновациялық маркетингтің, менеджменттің жаңа әдістерін қолдана отырып, шығын алуға ресурстардың бір бөлігін немесе толығымен жоғалтуға тәуекелге барады.

Тәуекел – бұл мүмкін қауіптілік.

Экономикалық теорияда тәуекел дегеніміз кәсіпорынның белгілі өндірістік және қаржылық қызметті жүзеге асыру нәтижесінде табыстың бір бөлігін жоғалту ықтималдығы.

Кәсіпкерлік тәуекел - өнімдерді тауарларды, қызмет көрсетулерді өндірумен, оларды өткізумен, тауар-ақша және қаржы операцияларымен, коммерциямен байланысты кез келген қызмет түрінде пайда болатын әлеуетті мүмкін қауіптілік, ресурстарды ықтимал жоғалтулар. Ол ресурстардың күтпеген, есептелмеген шығыны ретінде немесе ресурстарды ұтымды пайдалануға есептелген нұсқамен салыстырғандағы табысты ала алмауы ретінде сипатталады.

Кәсіпкерлік тәуекелдің мәнін қарастыру кәсіпкерлік қызметте тәуекел орындайтын функцияларды анықтаумен басталады:

1. Инновациялық
2. реттеуші
3. қоғаушы
4. аналитикалық

Кәсіпкерлік тәуекелдің инновациялық функциясын кәсіпкер алдында тұрған мәселелерді дәстүрлі емес шешуді іздестіруді ынталандырумен орындайды.

Реттеуші функция қарама қайшы сипатта болады және екі түрлі нысанында шығады: конструкциялық және бүлдіргіш.

Тәуекелдің қорғаныш функциясы егер кәсіпкер үшін тәуекел табиғи жағдай болса, сәтсіздіктерге шыдам да қалыпты болу тиістігінен көрінеді.

Аналитикалық функциясы шешімдердің мүмкін нұсқаларының ішінен біреуін таңдау қажеттілігінде тәуекелдің болуын білуімен байланысты.

Кәсіпкерлік тәуекелді жіктеу күрделілігі олардың көп түрлігінде. Тәуекелді жіктеу әртүрлі белгілері бойынша жүзеге асады: пайда болу себебі, атқарымдық түрі бойынша және кәсіпкерлік сала бойынша, сақтандыру мүмкіндігі. жіберілетін деңгейі бойынша және т.б.

Кәсіпкерлік тәуекелдің жіктелуі: Кәсіпкерлік қызмет белгілері бойынша: өндірістік тәуекел өнім тауар өндіруге және қызмет көрсетуге, кез келген өндірістік қызмет түрін жүзеге асыруға байланысты; коммерциялық тәуекел өндірген немесе сатып алған тауарларды және қызмет көрсетуді өткізу процесінде туады; қаржылық тәуекел кәсіпкердің банктермен және басқа қаржы институттарымен қатынас сферасында пайда болады; заңдық – заң актілерінің төмен сапасымен және заңдағы күтпеген өзгерістермен байланысты; инвестициялық тәуекел – техникалық экономикалық негіздемені сапасыз жасаумен, жобаның құнының күтпеген өсуімен, қоршаған орннтаны қорғау туралы заңның күшеюіне байланысты; сақтандыру т. – сақтандыру қорын қалыптастурымен, қорды басқарумен байланысты. Аумағы бойынша: жергілікті, салалық, елдік. Пайда болу табиғаты бойынша: субъективті және объективті. Туу сферасы бойынша: ішкі, сыртқы. Мүмкіндігі бойынша: сақтандырылатын, сақтандырылмайтын.

Кәсіпкерлік қызметтегі тәуекелден болған жоғалтулар материалдық, еңбектік, қаржылық, уақыт жоғалтулары, жоғалтулардың арнайы түрлеріне бөлінеді.

Материалдық түрі жобада қарастырылмаған қосымша шығындардың немесе үйлер, ғимараттар, жабдықтар, шикізат, энергия түріндегі материалдық объектілердің тікелей жоғалтулардан көрінеді. Еңбектік жоғалтулар кездейсоқ болжанбаған жағдайлардан болған жұмыс уақытының жоғалтулары. Қаржы жоғалтулары тікелей ақшалай зиян нәтижесінде пайда болады. Уақыт шығындары кәсіпкерлік қызмет процесі

ойдағыдай ақырын, кешігіп жүргенде орын алады. Жоғалтулардың арнайы түрлері адамдардың денсаулығына және өміріне, қоршаған ортаға, кәсіпкердің беделіне зиян келтіру және басқа қолайсыз әлеуметтік және моральдық-психологиялық зардаптары бар жағдайлар әсерінен көрінеді.

3.3 Тәуекелді азайтудың негізгі әдістері

Қосымша жұмыс күші, нарық туралы ақпараты, жеткілікті қаржы құралдары бар кәсіпорындар қатарынан әріптестер іздеу;

-қосалқы мәселелерді жоба алдында мұқият пысықтау;

-тәуекелді жобаның қатысушылары, оны орындаушылары арасында болу;

-тәуекелді сақтандыру.

Сақтандыру – бұл қолайсыз жағдайлар, бақытсыз оқиға әсерінен зиянның, жоғалтудың орнын толтыру үшін арналған кәсіпорындардың, ұйымдардың, азаматтардың ақшалай қаржылары есебінен арнайы резервтік қор құру. Сақтандыру жағдайы болғанда, сақтанушыға зиян тигенде, сақтандырушы шарт жағдайларына сәйкес сақтандыру өтеуін төлейді. Сақтандырушы мынадай сақтандыру қызметінің түрлерін жүзеге асырады: мүлікті сақтандыру, үй жануарларын, коммерциялық операцияларды, азаматтарды сақтандыру. Сақтандыру жүйесі қарапайым түсінікті және өте тиімді болуы тиіс.

Тәуекелдің жіктелуі және негізгі түрлері

Кәсіпкерлік тәуекелдер кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру нәтижесінде көптеген факторлардың әсерінен туындайды. Кәсіпкерлік тәуекел деңгейіне әсер ететін сыртқы факторларды 2 топқа бөліп қарастыруға болады: тікелей әсер ететін факторлар және жанама әсер ететін факторлар.

Тікелей әсер ететін факторлар тәуекел деңгейі мен кәсіпкерлік қызмет нәтижелеріне тікелей ықпал етеді. Жанама әсер ететін факторлар кәсіпкерлік қызмет пен тәуекел деңгейіне тікелей ықпал ете алмайды, бірақ оның өзгерісіне әсер етеуі мүмкін.

Тәуекел факторы деп тәуекелдің себептерін айқындауға мүмкіндік беретін жағдайларды айтсақ, ал тәуекел деңгейі кәсіпкерлік әлеуеттің ұлғаюының жоспарланған шамадан мүмкін болатын ауытқуын сипаттайды.

Тәуекелдің саяси факторлары:

- 1) Елдегі қалыптасқан саяси жағдай.
- 2) Шаруашылық қызметті іске асырудың мүмкін еместігі.
- 3) Шетелдік мемлекеттермен экономикалық қарым-қатынасқа тиым салу.
- 4) Заңнамалар мен нормативтік –құқықтық актілердің өзгеруі.
- 5) Мемлекеттік басқару және жергілікті өзін-өзі басқару органдарының күтпеген іс-әрекеттері.

6) Салық заңнамаларының жетілмеуі.

Тәуекелдің әлеуметтік-экономикалық факторлары:

1) Тәуекелдің инфляциялық факторлары.

2) Тәуекелдің дефляциялық факторлары.

3) Тәуекелдің валюталық факторлары.

4) Тәуекелдің қылмыстық факторлары.

Тәуекелдің ұйымдастырушылық факторлары:

1) Ұйымдастыру деңгейі.

2) Шешім қабылдау және оны іске асырудағы қателіктер.

3) Жалдамалы жұмыскерлер құрамы, олардың біліктілігі, материалдық ынталандыру дәрежесі.

4) Басқару құрылымы және басқару стилі.

5) Өндірісті ұйымдастырудағы күтпеген өзгерістер.

Кәсіпкерге қатысты тәуекел факторлары:

1) Кәсіпкердің өзі және оның күзiреттілігі.

2) Кәсіпкердің білімі мен біліктілігі.

3) Кәсіпкердік еңбек өтілі мен тәжірибесі.

4) Кәсіпкердің жеке қасиеттері.

Тәуекелдің аймақтық факторлары:

1) Әлеуметтік-демографиялық факторлар.

2) Аймақтардың даму жағдайы және олардың әртүрлілігі.

3) Төтенше жағдайлардың орын алуы.

Тәуекелдің салалық факторлары:

1) Салалық тәуекелдер.

2) Кәсіпкерлік субъектісінің саладағы жағдайымен байланысты тәуекелдер.

3) Экологиялық тәуекелдер.

Тәуекелдің қаржылық факторлары:

1) Кәсіпкерлік субъектісінің қаржылық жағдайы.

2) Қаржылық проблемалар және қиындықтардың орын алуы.

Экономикалық қызметпен байланысты тәуекел факторлары:

1) Банкротқа ұшырау қаупі.

2) Қолданылатын техника мен технологиялар деңгейі.

3) Инновацияларды дайындау, еңгізу және пайдалану жағдайы.

Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде қандай да бір шамада тәуекелдің болатыны анық. Алайда тәуекелді бағалау мен оны төмендету әдістерін анықтауға, тәуекелді басқару жүйесін әзірлеуге баса назар аударылуы тиіс.

Тәуекелді бағалау –туындаған тәуекелді жағдайдан немесе тәуекелді болдырмау бойынша шаралардың өз уақытында қабылданбауынан болатын белгілі бір зиянның мөлшерін немесе қоысмша табыс табу мүмкіншілігін болжауға мүмкіндік беретін аналитикалық іс-шараларп жиынтығы. Яғни айтқанда, тәуекелді бағалау тәуекел мөлшерін сандық және сапалық тәсілмен анықтауды білдіреді.

Сандық талдау тәуекелдің нақты мөлшерін сандық түрде көрсетуге, оларды талдау, сараптау және салыстыруға бағытталған. Тәуекелді сандық талдау кезінде әртүрлі әдістер қолданылуы мүмкін. Олар:

Статистикалық; сараптамалық, талдамалық әдістер.

Сапалық талдау тәуекелдің әлеуетті (потенциалды) облысын және факторларын анықтауға, оның мүмкін болатын түрлерін айқындауға мүмкіндік береді.

Кәсіпкерлік субъектінде бар ақпараттардың толықтығына байланысты тәуекелді бағалау әдістерін келесі топтарға біріктіріп, қарастыруға болады:

1 топ: айқындылық. Бұл әдісте: аналитикалық әдіс, абсолютті көрсеткіштер, салыстырмалы көрсеткіштер, орташа мән көрсеткіштері пайдаланылады. Абсолютті өлшем түріндегі көрсеткіштер тәуекелді оқиғалардың салдарынан келесі түрде сипатталады: -тікелей құндық немесе материалдық- заттай көріністе, баланс өтімділігі.

Тәуекелдің салыстырмалы мөлшерін анықтауға арналған база ретінде келесі жағдайлар қолданылады:

-негізгі және айналым қорларының құны.

-кәсіпкерлік қызметке жұмсалған шығындар жиынтығы.

-есепті табыс.

2 топ: ішінара айқынсыздық. Бұл әдісте: статистикалық әдіс, вариация, дисперсия, стандартты анықтау пайдаланылады. Вариация - нәтиженің бір нұсқасынан басқасына өту кезінде сандық көрсеткіштердің өзгеруі. Дисперсия – нақты мәnnің оның орташа мәнінен ауытқу шамасы.

3 топ: толықтай айқынсыздық. Бұл әдіс жағдайында тәуекелді бағалаудың сараптамалық әдісі пайдаланылады. Сараптамалық (эксперттік) әдіс есептеулер немесе салыстырулар жасау үшін қажетті ақпараттар жоқ болған кезде тәуекел деңгейін анықтауға мүмкіндік береді. Тәуекел деңгейін сараптамалық бағалау – шешім емес, тек негізделген шешім қабылдауға көмектесетін пайдалы ақпарат қана болып табылады.

Тәуекелді басқару дегеніміз – тәуекел факторларын бейтараптандыру (нейтрализациялау) және талдау әдістерінің жиынтығы. Тәуекелді басқаруды кәсіпкердің қабылдаған шешімдерін іске асыру барысында болуы мүмкін теріс салдарларды азайту және қате шешім қабылдау қаупін төмендету мақсатын көздейтін іс-шараларды дайындау және іске асыру үрдісі ретінде қарастыруға болады.

Тәуекелді басқару үрдісін 6 сатыға бөлуге болады:

1. мақсатты анықтау.

2. тәуекелді айқындау.

3. тәуекелді бағалау.

4. тәуекелді басқару әдістерін таңдау.

5. таңдалған әдістің қолдану.

6. нәтижелерді бағалау.

Соңғы кездері кәсіпкерлік қызметте «тәуекел-менеджмент» термині кеңінен қолданыла бастады. Тәуекел –менеджмент- кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде пайда болу мүмкін тәуекел мен қаржылық қатынастарды басқару жүйесі. Ол айқынсыздық жағдайында тәуекел дәрежесін төмендету және пайданы ұлғайту бойынша жұмыстар жүргізуді қамтиды. Тәуекел –менеджменті кәсіпкерлік қызметте тәуекелді басқарудың ғылыми әдістерінің жиынтығы деп атауға болады.

Тәуекел –менеджментте қарастырылатын негізгі мәселелер бюджетті қалыптастыруға, ниесилеуге, табыстылыққа, инвестицияға, бәсекелік күреске байланысты шешімдер қабылдау болып табылады. Тәуекел-менеджменті келесі жағдайларды қамтиды:

- тәуекелді идентификациялау, талдау және бағалау;
- тәуекелді жағдайлардың теріс салдарларын жою бойынша іс-шара әзірлеу;
- кәсіпкерлік қызметтің өміршендік механизмін жасау;
- кәсіпорынның табысты жұмыс жасауын қамтамасыз ету;
- сақтандыру жүйесін құру;
- нарық конъюнктуратысының өзгеру мүмкіндіктерін ескере отырып даму болашағын болжау.

Тәуекел-менеджмент басқару жүйесі ретінде келесі екі ішкі жүйеден тұрады:

- басқарылатын ішкі жүйе –басқару объектісі;
- басқарушы ішкі жүйе – басқару субъектісі.

Ішкі жүйелерге сәйкес тәуекел –менеджменттің келесі функциялары болады:

1) Басқару объектісінің функциялары:

- тәуекелге бару;
- тәуекелді капитал салымдарын ұйымдастыру;
- тәуекел мөлшерін төмендету бойынша жұмыстар жүргізу;
- тәуекелдерді сақтандыру үрдісі;
- шаруашылық үрдістегі субъектілердің арасындағы байланыстар мен экономикалық қарым-қатынастарды қалыптастыру.

2) басқару субъектілерінің функциялары:

- болжау;
- ұйымдастыру;
- реттеу;
- үйлестіру;
- ынталандыру;
- бақылау.

3.4 Тәуекелді басқару әдістері

Тәуекелден бас тарту әдісі. Тәжірибеде кеңінен қолданылатын әдістердің бірі. Тәуекелден бас тарту әдісі деп сол немесе өзге де қолайсыз оқиғалардың әсерінен ішінара немесе толықтай құтылуға мүмкіндік беретін іс-шаралардың жиынтығын айтамыз. Оның келесі түрлерін бөліп көрсетуге болады:

-сенімсіз әріптестерден бас тарту; тәуекелі жоғары жобалардан бас тарту; гранттарды іздеу, кәсіби біліктілік деңгейі мен құзіреттілігі төмен қызметкерлерді жұмыстан босату.

Тәуекелдерді оқшаулау әдісі. Бұл әдіс жиі қолданылмайды. Оның келесідей әдістерін қарастыруға болады:

- венчурлік кәсіпорындар құру; тәуекелді жобаларды орындау үшін арнайы құрылымдық бөлімше құру; тәуекелді жобаларды іске асыру үшін бірлескен қызмет туралы келісімдер жасасу. Тәуекелдерді әртараптандыру әдісі. Бұл әдіс тәуекелдерді әртүрлі бағытта бөлумен байланысты болып келеді. Оның келесі түрлерін бөліп көрсетуге болады:

-жобаға қатысушылар арасында жауапкершілікті бөлу;

-қызмет түрлерін әртараптандыру;

-жеткізу мен өткізуді әртараптандыру.

Тәуекелдердің орнын толтыру әдісі. Бұл әдіс қауіпті алдын-ала ескерту механизмін жасауға байланысты. Мұндай әдістерге келесілер жатқызылады:

-іс-әрекетті стратегиялық жоспарлау; сыртқы жағдайды болжау; әлеуметтік-экономикалық және нормативтік-құқықтық орталарға мониторинг жасау; резервтер жүйесін құру.

Әртараптандыру (диверсификация) инвестицияланатын қаражаттарды бір-бірімен өзара тікелей байланысты емес бірнеше тәуекелді операциялар бойынша бөлуді білдіреді. Оның мақсаты: сәтсіздіктің алдын-алу немесе сақтандыру. Оның мысалы ретінде әртүрлі валютада салынған депозиттік салымдарды айтуға болады.

Лимиттеу тәуекелді операцияларда пайдаланлатын ресурстардың мөлшеріне шектеу қоюды білдіреді. Яғни, кәсіпкерлік қызметте тәуекелен болатын қауіпті зияндардан сақтайды.

Хеджирлеуді әртүрлі аспектіде қарастыруға болады. Тауарлар нарығындағы хеджирлеу депболашақтағы бағалар бойынша сатуға немесе сатып алуға тиісті тауарларға нарықтық бағалардың қолайсыз өзгерістеріне байланысты жоғалтулардан болатын тәуекелді төмендету. Сонымен қатар, оны валюта немесе пайыздық бағамның өзгеруі барысында туындайтын шығындарды болдырмай, тәуекелдерді жоюға септігін тигізетін құрал ретінде де қарастырылады.

Фьючерстік (жедел) мәміле – тауар және қор биржасындағы айтарлықтай кеңінен тараған операциялардың бірі, тауарды (қызметтерді),

бағалы қағаздарды мәміле жасалғаннан кейін келісімшартта көрсетілген бағамен сатып алу немесе сату жөніндегі биржа мәмілесі.

Сақтандыру тәуекелді төмендетудің негізі әдістерінің бірі. Ол тәуекелге байланысты зиян шеккен жағдайда, жеке немес заңды тұлғаның мүліктік мүдделерін қорғауды білдіреді.

Өзін-өзі сақтандыру деп тәуекелді операциялардан болуы мүмкін зияндарды жабу үшін кәсіпкерлер өздерінің меншікті резервтік қорларын құруын айтамыз. Ол келесі жағдайларда қажет:

-тәуекелді төмендету әдістерінің басқа түрлерімен салыстырғанда, оны пайдаланудан болатын экономикалық пайда күмәнсіз болса;

-тәуекелді басқарудың басқа әдістерінің шеңберінде тәуекелдерді жабу немесе төмендетуді қамтамасыз ету мүмкін емес болса.

Өзін-өзі сақтандыру кеселі нысандарда іске асырылады:

-резервтік қорды қалыптастыру;

-мақсатты резервтік қорлар құру;

-материалдық және қаржылық ресурстардың сақтандыру қорлары жүйесін қалыптастыру;

-есепті кезеңде алынған пайданың бөлінбеген бөлігі.

Ішкі кәсіпкерлік тәуекелдерді төмендету үшін бизнестегі әріптестерді және қызметкерлерді таңдауда мұқият болу қажет. Американдық кәсіпкерлер әріптестің төлем қабілеттілігін тексеру үшін 5 «С» моделін жиі қолданады:

1)әріптестің (қарыз алушының) жеке тұлғасы - оның репутациясы, жауапкершілік дәрежесі;

2)қаржылық мүмкіндіктері – активтерді сатудан түскен қаражаттар немесе ағымдағы түсімдер есебінен алынған қарызды жабу қабілеті;

3)мүлік – меншікті (акционерлік) капиталдың мөлшері мен құрылымы;

4)қамтамасыз ету – кепілге ұсынылған активтердің түрі мен құны;

5) жалпы жағдайлар – жалпы экономикалық жағдай және басқа да факторлар.

Сонымен қатар, тәуекелді басқару кезінде келесі қағидаларды есте сақтау қажет:

1)меншікті капитал мүмкіндік беретіннен артық көлемде тәуекелге баруға боламайды;

2)тәуекел салдарлары туралы ойлану қажет;

3)аз пайда үшін көп салыммен тәуекелге баруға боламайды;

4)әрқашан да бір ғана шешім бар деп ойлауға болмайды.

Бақылау сұрақтары:

1. Кәсіпкерлік тәуекел түсінігі және түрлері?
2. Кәсіпкерлік тәуекелдің сипаттық ерекшеліктері?
3. Белгілі бір белгілері бойынша тәуекелдерді жіктеу?
4. Бизнестегі бәсеке?

5. Кәсіпкерлік қызмет тәуекелінен жоғалтулар түрлері?
6. Кәсіпкерлік тәуекелдің негізгі аймақтары?
7. Диверсификация мәні?
8. Сақтандыру қорларын құру?
9. Жобаны қаржыландыру кезіндегі тәуекелдер?
10. Тәуекелді төмендету әдістері?
11. Тәуекелді төмендету тәсілдері?

4 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ

4.1 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 қадам басу деп ұғынған жөн, себебі бұл қадам өндірісті ұлғайтуға және жаңартуға бағытталады. Ұтымды инвестициялау процессі өндіріс мүмкіндіктерін кеңейтуге, қосымша жұмыс орныдарын ашуға, жаңа жұмыс күшін тартуға мүмкіндік береді.

Кәсіпкерлік қызметтің дамуы мен тиімділігіне оны қаржыландыру шамасы тікелей әсер етеді. Яғни, қажетті көлемде қаржы ресурстары болуы тиіс. Қаржы – тауар – ақша қатынастарымен байланысты қалыптасқан категориялардың бірі. Ол экономикалық қатынастарда маңызды рөл атқарады.

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

Кәсіпорын қаржылары үйлестіруші және бақылау функцияларын атқарады.

Қаржылардың үйлестіруші функциясының мәні олардың көмегімен ұйымдағы ақшалай табыстар мен қорлар қалыптастырылады және жұмсалады. Осылайша, қаржылар жалпы ұдайы өндіріске қызмет көрсетеді және осылайша барлық сатыларына әсер ете отырып кәсіпорын қызметінің үздіксіздігін қамтамасыз етеді. Сонымен қатар ақшалай қаражаттар кәсіпорын жұмысын жақсартады.

Қаржылар сандық түрде ұдайы өндіріс үрдісінің барысын сипаттайды, ол оны бақылауға мүмкіндік береді. Бақылау функциясының негізін қаржылық ресурстардың қозғалысы құрайды. Бақылау функциясы екі жолмен жүзеге асырылады:

1. Бухгалтерлік, статистикалық және жедел есеп берудің қаржылық көрсеткіштері арқылы;

2. Қаржылық әсер ету арқылы.

Қазіргі таңда қаржылық әсер ету экономикалық тетіктер мен стимулдар (салықтар, жеңілдіктер, дотациялар және т.б.) арқылы жүзеге асырылады.

Кәсіпорын қаржыларының негізінде келесідей қағидалар жатады:

1. Қаржы – шаруашылық қызмет аясындағы өз бетінше жұмыс істеу;

2. Өзін – өзі қаржыландыру;
3. Жұмыс нәтижелеріне қызығушылық білдіру;
4. Осы нәтижелерге жауапты болу,
5. Қаржылық резервтерді құру;
6. Қаражаттарды меншік және қарыз қаражаттарына бөлу;
7. Бюджет пен бюджеттен тыс мемлекеттік қорлар алдында міндеттерді орындау реттілігі;

8. Кәсіпорын қызметіне қаржылық бақылау жүргізу,

Қаржылық қатынастар құрамында кәсіпорындардың ақшалай қатынастарының келесідей топтарын бөліп көрсетеді:

1) Контрагенттер – бастапқы табыстарды қалыптастыру, шаруашылық ішіндегі мақсатты қорларды құру мен қолдану бойынша (жарғылық капитал, жинақтау мен тұтыну қорлары),

2) Ұйымдар мен кәсіпорындармен – қаржыларды үлестіру бойынша, бұл жағдайда қаржылық ресурстардың қозғалысы келесідей нысандарда жүзеге асырылады: келісім – шарттарын бұзған жағдайдағы штраф төлеу, әртүрлі пайлық (взнос) салымдар салу, біріккен қызметтен түсетін пайданы үлестіру, мемлекет пен басқа да кәсіпкерлік ұйымдардың құнды қағаздарын сатып алу, олардан дивидендтер алу;

3) Өнім тұтынушыларымен – кәсіпорындар олармен байланысқа түсе отырып келісім – шарттардың түрлері мен нысандарын өзі таңдайды. Міндеттерді орындау шарттары мен санкцияларды орнату тәртібін өздері анықтайды, өз өнімдеріне деген бағаны өздері қалыптастырады. Жабдықтаушылар бағаларының негізділігін өз бетінше анықтайды. Жоғарыда аталған факторлар кәсіпорынның шекті нәтижелеріне біршама әсер етеді.

4) Сақтандыру ұйымдарымен – міндетті және ерікті сақтандырудың әр түрлі түрлерін таңдау бойынша.

5) Банктік жүйемен – қарыздарды алу және өтеумен, пайыздарды төлеумен байланысты есепті кассалық қызмет көрсету бойынша, сонымен қатар банктерге өзінің бос ақша қаражаттарын белгілі бір ақы үшін уақытша пайдалануды ұсыну бойынша.

6) Мемлекетпен – бюджеттік және бюджеттен тыс қорларды құрастыру және қалыптастыру, қолдану бойынша. Ақшалай қаражаттардың бұл тобы әр түрлі салықтарды, алымдарды төлеу түрлерінде жүзеге асырылады.

7) Жоғарғы басшылық құрылымдарымен – кәсіпорын ішіндегі қаржылық ресурстарды қайта үлестіру бойынша тік және көлденең өзара байланыстар.

Қаржылық механизм – бұл қаржылық ресурстарды ұйымдастыруға, жоспарлауға және қолдануды ынталандыруға септігін тигізетін өзара байланысты 5 элементтер жиынтығы:

- 1) қаржылық әдістер;
- 2) қаржылық тетіктер;

- 3) құқықтық қамсыздандыру;
- 4) нормативтік қамсыздандыру;
- 5) ақпараттық қамсыздандыру.

1) Қаржылық әдістер – бұл шаруашылық үрдіске әсер ететін тәсілдер. Олар екі бағытта жүзеге асырылады:

- қаржылық ресурстардың қозғалысын басқару бойынша;
- нарықтық қатынастар бойынша.

2) Қаржылық тетіктер – бұл қаржылық әдістерге әсер ету тәсілдері.

3) Құқықтық қамсыздандыру заңнамалық актілерден, қаулылардан, бұйрықтардан және басқа да құқықтық құжаттардан тұрады.

4) Нормативтік қамсыздандыру бұл инструкциялар, нормативтер, нормалар, тарифтік ставкалар, әдістемелік нұсқаулар және т.б.

5) Ақпараттық қамсыздандыру бұл әртүрлі экономикалық, коммерциялық, қаржылық және басқа да ақпарат. Қаржылық ақпаратқа серіктестер мен бәсекелестердің қаржылық тұрақтылығы мен төлемқабілеттілігі туралы мәліметтерді, бағалары, тауарлық қор, валюталық нарықтардағы дивидендтері, курстары туралы мәліметтерді, биржалық және биржадан тыс нарықтардағы істерінің жағдайы туралы мәліметтерді, шаруашылық субъектілердің қаржылық және коммерциялық қызметі туралы мәліметтері жатқызылады.

Қаржылық ресурстар бұл кәсіпорын иелігіндегі ақшалай қаражаттар, олар кеңейтілген ұдайы өндіріс бойынша ағымдық шығындармен шығындарды төлеуге, қаржылық міндеттемелерді орындауға және жұмыскерлерді экономикалық ынталандыруға бағытталған, сонымен қатар қаржылық ресурстар өндірістік емес сфера объектілерін дамытуға, тұтынуға, жинақтауға және арнайы резервтік қорларға бағытталады.

Кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру ішкі және сыртқы қаражат көздері арқылы жүзеге асырылуы мүмкін. Яғни, меншікті және қарыз қаражаттары есебінен қаржыландырылады. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландырудың ішкі көздеріне жарғылық капитал, қосымша капитал, резервтік капитал, амортизациялық қор, бөлінбеген табыс және өзге де көздер жатқызылады. Ал, қаржыландырудың сыртқы көздеріне банк несиелері, бюджет қаражаттары, бюджеттен тыс қорлардың қаражаттары, бағалы қағаздар шығарудан түскен қаражаттар және басқа да көздер жатқызылады.

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

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

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

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

Бөлінбеген табыс дивидендтер мен өзге де мақсаттағы қаражаттарды төлегеннен кейін қалатын кәсіпорынның таза табысының бір бөлігі. Ол көбінесе кәсіпорын активтеріне табысты қайта инвестициялауды білдіреді. Мұндай пайда кәсіпорын балансында меншікті қаражат көзі ретінде көрініс табады және акционерлердің (құрылтайшылардың) келесі жиналысына дейін өзгеріссіз қалады. Акционерлер (құрылтайшылар) жиналысының шешімімен жыл қорытындысы бойынша бөлінетін болады.

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

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.

-банк несиелері, облигациялық зайымдар, ұзақ мерзімді зайымдар, бюджет несиелері

-бюджеттен тыс қорлар қаржысы

-қайтарымсыз негізде ұсынылған мемлекеттік бюджет қаржылары

-шетел инвесторларының қаржысы.

Инвестициялар – бұл ақша қаражаттары, мақсатты банк салымдары, пайлар, акциялар және басқа да бағалы қағаздар, технологиялар, лицензиялар, тауар белгілері, несиелер және мүліктік құқық, интеллектуальдық құндылықтар және пайда табу мақсатындағы кәсіпкерлік іс-әрекеттің объектісіндегі салымдар.

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. Инвестицияның экономикалық тиімділігі ең алдымен оның *өтелу мерзімімен* анықталады $T_{ок}$:

1-әдісте

$$T_{ок} = \frac{K}{(S_{до} - S_{после}) Q_{после}} = \frac{K}{Э} \quad (2)$$

$S_{до}$, $S_{после}$ –күрделі қаржы жұмсалғанға дейінгі және кейінгі бірлік өзіндік құн;

K – күрделі қаржы;

$Q_{после}$ - күрделі қаржы жұмсалғаннан кейінгі өндіріс көлемі.

2-әдісте

$$T_{ок} = \frac{K}{\text{Таза табыс} + \text{амортизация}} \quad (3)$$

Өтелу мерзімі жобаның шығындарын жабу кезеңін көрсетеді. Бұл критери бойынша таңдау жасауда басты көңіл – жобалар ішінен өтелуі минимальді мерзімдісін анықтау.

Халықаралық практикада инвестициялық жобалардың тиімділігін анықтауда келесі көрсеткіштер қолданылады: **NPV** – жобаның таза ағымды дисконтталған (келтірілген) құны (**NPV – net present value**). Таза дисконтталған құн NPV келесі түрде анықталады:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{P}{(1+r)^t} - IC \quad (4)$$

P- әртүрлі кезеңдердегі ақша түсімдері

r – дисконт қойылымы, %

IC – инвестиция немесе күрделі салым.

Инвестициялық жобаның тиімділігін **NPV** бойынша талдау кезінде келесі шарттар қолданылады:

NPV > 0 жобаны жүзеге асыруға болады, жоба тиімді

NPV < 0 жобаны жүзеге асыруға болмайды, жоба тиімсіз

NPV = 0 жоба пайдалы да зиянды емес.

Инвестиция рентабельдігі:

$$R_{инв} = (Таза\ табыс / Инвестиция) \times 100 \quad (5)$$

Рентабельділік индексі IR

$$IR = PV / CI \quad (6)$$

PV – келтірілген түсімдер

CI - келтірілген шығындар

$$PV = \sum \frac{Дчис^t + Ам}{(1+r)^t} \quad (7)$$

Егер IR > 1, онда жоба рентабельді

Егер IR < 1, онда жоба тиімсіз

Егер IR = 1, онда басқа көрсеткіштерге назар салу керек.

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

$$КД = 1 / (1 + 0,1)^2 = 0,9264$$

$$КД = 1 / (1 + 0,1)^3 = 0,7513$$

$$КД =$$

$$1 / (1 + 0,1)^4 = 0,6830$$

Осы коэффициенттер арқылы дисконттық табысты есептеп шығарамыз.

1 жыл: $25000 \times 0,9091 = 22728$ тг

2 жыл: $35000 \times 0,8264 = 28924$ тг

3 жыл: $48000 \times 0,7513 = 36063$ тг

4 жыл: $52000 \times 0,6830 = 35516$ 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.

2. 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 жабдықталады, 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. Бірақта, лизинг дәстүрлі банктік несиелендіруге қарағанда әлдеқайда тартымды, әсіресе тез дамитын шағын және орта кәсіпорындар үшін, несиелік және лизингтік механизмнің ерекшеліктері кестеде көрсетілген.

Кесте 5. 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.

4.2 Кәсіпкерлік келісімдерді несиелеу. Лизингтік операциялар.

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 6. Жалдық және лизингтік қатынаст 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	Кәсіпкерлік әрекеттер үшін

	объектілерді қосқанда	пайдаланатын мүлік, табиғи объектілерді қоспағанда
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 бермейді.
Жалға берушінің міндеттері	Мүлік меншігі ретінде	Лизингтік келісім шарттың инвестициялануы.
Сатушының мүлікті алу мақсаты туралы хабардар болуы.	Өндірілмейді	Лизинг беруші нақты лизинг алушыға лизинге 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 кінәсінан 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. Ғылыми-техникалық прогресс-жабдықтармен басқа да техниканың табиғи тозу кезеңінде реттеулер енгізеді. Ол елеулі қысқарады.

Бақылау сұрақтары:

1. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру көздері?
2. Бизнесті инвестициялау формалары?
3. Бизнесті инвестициялау көрсеткіштері және бағалау әдістері?
4. Бұл ірі қаржы операцияларын істеу үшін біріккен кәсіпкерлердің бірлестігі?
5. Барлық салықтарды, айыптар мен баждарды төлегеннен кейін қалған пайда?

5 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІК ҰЙЫМДЫ КАДРЛЫҚ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ

5.1 Кадрлық қамтамасыз етудің мәні. Потенциалды еңбек ұжымына қойылатын талаптарды қалыптастыру

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 кадры- 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 сайын жұмысқа келуі қажет, ең төменгі жұмысшылар саны.

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

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

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

Персоналды басқарудың негізгі функцияларына келесілерді жатқызуға болады:

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

Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде орындалатын жұмыс көлеміне қарай қажетті еңбек ұжымы қалыптастырылады. Оны кәсіпорынның персоналды басқару жүйесінің құрамдас бөлігі ретінде қарастыруға болады. Яғни, анықталған мақсатқа жету үшін қажетті персоналдарды ұйымдастыруды қамтамасыз ету персоналды жоспарлаудың маңызды міндеттерінің бірі. Жоспарлау қысқа және ұзақ мерзімді болашақта персоналдарға деген қажеттілікті анықтауға бағытталған. Жоспарлау нәтижесінде анықталған мамандарға қажеттілік (жеткіліксіз болса) сұранысты қанағаттандыру не болмаса жұмыстан босату (артық болса) арқылы қамтамасыз етіледі. Еңбек ұжымын қалыптастыру мен мамандарға қажеттілікті анықтауда кәсіпорынның ұзақ мерзімді міндеттемелері ескерілуі керек. Себебі, мамандардың жеткіліксіздігі анықталған мақсаттар мен белгіленген міндеттерді шешуге кері әсерін тигізсе, ал олардың артық болуы қосымша шығындардың ұлғаюы нәтижесінде кәсіпорынның қызмет тиімділігі мен бәсекелік ұстанымына айтарлықтай ықпал етеді.

Атқарылатын функцияларына байланысты өнеркәсіптік – өндірістік персонал 4 категорияға бөлінеді: жұмысшылар, басшылар, мамандар және техникалық қызметкерлер.

Жұмысшылар бұл тікелей өнім өндірумен, жөндеумен, жүк тасумен және т.б. айналысатын қызметкерлер. Оларға сонымен қатар еден жуушылар, гардеробщиктерді, күзетшілерді, дворниктерді жатқызуға болады.

5.2 Жаңа персоналды іздеу каналдары және оны таңдау әдістері. Еңбек келісім-шартына қол қою

Өндірістік үрдіске қатысу сипатына байланысты жұмысшылар негізгі (өнім өндіретін) және қосалқы (технологиялық үрдіске қызмет көрсететін) болып бөлінеді.

Басшылар бұл кәсіпорындардың және олардың құрылымдық бөлімшелерінің басшылары, сонымен қатар олардың орынбасарлары қызметін атқаратын қызметкерлер.

Мамандар бұл инженерлік – техникалық, экономикалық және басқа да функцияларды атқаратын қызметкерлер. Оларға инженерлер, экономисттер, бухгалтерлер, заңгерлер, нормировщик, техниктер және т.б. жатқызылады.

Техникалық қызметкерлер құжаттарды дайындауды және рәсімдеуді жүзеге асыратын шаруашылық қызмет көрсететін қызметкерлер (іс жүргізушілер, хатшылар, табельщиктер, чертежниктер).

Категориялары бойынша қызметкерлердің арақатынасы кәсіпорындардың еңбек ресурстарының құрылымын сипаттайды.

Еңбек қызметінің сипатына байланысты кәсіпорын персоналын кәсібі, мамандығы және біліктілігі деңгейі бойынша бөледі.

Кәсіп (профессия) - бұл арнайы оқу нәтижесінде алынған білім және еңбек қабілеттерінің жиынтығымен негізделген адам қызметінің белгілі бір түрі.

Мамандық (специальность) – бұл қандай да бір кәсіп шегіндегі қызмет түрі, оның өз ерекшеліктері бар және ол қызметкерлерден қосымша арнайы білім мен қабілеттерді талап етеді. Мысалы, экономист бұл кәсіп, ал экономист – бухгалтер, экономист – қаржыгер, экономист – трудовик, экономист – плановик бұл мамандық.

Біліктілік (квалификация) – бұл қызметкерді кәсіби дайындаудың дәрежесі мен түрі, сонымен қатар біліктілік разрядтары мен категорияларында сипатталатын қандай да бір функцияларды орындау үшін қажетті қабілеттері мен білімінің болуы.

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 күнгізбелінің толық күн санына бөлу арқылы анықталады.

Кәсіпорын кадрлары тұрақты деңгейде болмайды, себебі, бір жұмысшы жұмысқа қабылданып жатса, екіншісі жұмыстан шығарылып жатады. Осыған байланысты кадр ағымының индексі (I_k) анықталады:

$$I_k = \frac{Ж_{ис}}{Ж_{мс}} * 100$$

мұндағы: $Ж_{тс}$ - белгілі бір кезең ішіндегі жұмыстан шығарылған жұмысшылар саны, адам;

$Ж_{тс}$ 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, тарифті- 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 кәсіпорындарда 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 кесімді. Олар еңбекақы жүйесі деп аталынатын бірнеше құрылымынан тұрады.

Еңбекақының кесімді нысаны кезінде - еңбекақы орындалған жұмыстың немесе өндірілген өнімнің әр бірлігіне байланысты анықталады.

Еңбек өнімділігі - жеке жұмысшылардың, сондай-ақ жалпы кәсіпорын ұжымының еңбек шығынын сипаттайтын, маңызды экономикалық көрсеткіш.

$$W_T = Q / N_p, \quad (5)$$

мұндағы Q – шығарылған өнімнің заттай, құндық және еңбек бірлігіндегі көлемі;

N_p – жұмысшылардың орташа тізімдік саны, адам.

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.

Бақылау сұрақтары:

1. Кәсіпкердің қосымша шығындар шегуі немесе жоспарланған түсімнен аз пайда алу қауіпі?
2. Бұл тұтынушылардың тауар мен қызметке қажеттіктерін қанағаттандыру үшін өндіріс, өткізу, сатуды ұйымдастыру және басқару жүйесі?
3. Өндірістік процесті жүргізу мақсатында еңбек затын адам еңбегімен біріктіріп және тиімді пайдалану әдістерінің жиынтығы?
4. Болжаудың қортындылаушы кезеңі?
5. Орта мерзімділік болжау дегеніміз не?
6. Қоғамдық өндірісті ұйымдастырудың нысаны?
7. Белгілі бір объектінің болашақтағы жай-күйі, даму жолдары туралы ғылыми-дәлелді пікір?
8. Басқару шешімінің нақтылы бір тапсырмасын санмен көрсету формасын анықта?
9. Жоспардағы тапсырманың сандық белгісін анықтауда қандай көрсеткіш пайдаланылады?
10. Ұдайы өндіріс процесінің физикалық өлшем бірліктерімен өлшенетін көрсеткіш?

6 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІК МӘМІЛЕЛЕР МЕН ШАРТТАР

6.1 Мәміленің, шарттың ұғымы

Екі немесе одан көп адамның азаматтық құқықтар мен міндеттемелерді белгілеу, өзгерту немесе тоқтату туралы келісімі шарт деп танылады. (АҚ –ның 378- бабының 1-тармағы).

« Шарт» термині азаматтық заңнамада әртүрлі мәнде қолданылады: өзінен міндеттеме туындайтын заңдық факты; сол шарттық міндеттеменің өзі; шарттық міндеттемені ресімделген құжат.

Шарт-құқықтық қатынастың туындауына, өзгеруіне немесе тоқтатуына негіз болатын заңдық факт. Сондықтан да, шарт азаматтық құқықтар мен міндеттемелерді туындататын негіздердің бірі болып саналады(7- бап).

148-баптың 1-тармағына сәйкес мәмілелер бір жақты және екі немесе көп жақты (шарттар) болуы мүмкін. Сол себепті, шарт мәміле болып табылады және шартқа екі және көп жақты мәмілелер туралы (373-баптың 2-тармағы), атап айтқанда, мәміленің формасы және оны тіркеу туралы, мәмілені заңсыз деп тану туралы және т.б. ережелер қолданылады. « Бір жақты және көп жақты мәмілелер» ұғымын « бір жақты және өзара шарттар» ұғымынан ажырату керек. бір жақты мәміле шартқа жатпайды, себебі мәмілені жасау үшін тараптардың келісімі керек емес, бір жақтың ерік білдіруі жеткілікті. Шарттың басқа мәмілелерден және басқа заңдық фактылардан айырмашылығы сол, шарт дегеніміз тараптардың келісімі. Сондықтан , 148-баптың 3- тармағына сәйкес, шарт жасасу үшін екі тараптың не үш немесе одан да көп тараптың келісілген ерік білдіруі қажет.

6.2 Шарттың түрлері

Шарттардың басым көпшілігі екі жақты мәміле болып табылады, себебі шарттан, әдетте, міндеттемелік құқық қатынастары туындайды, ал міндеттеме үшін мүдделері қарама-қарсы екі тарап болуы керек: біреуінде талап ету құқығы(несие беруші), екіншісінде-сол құқыққа икемделген міндет(борышкер) болады.

Бірлескен қызмет туралы шарт көп жақты мәмілеге мысал бола алады(АҚ-ның 228-бабы).

Бұл шарттың ерекшелігі сонда, оның тараптары ортақ шаруашылық мақсатқа қол жеткізу үшін бірлесіп әрекет жасауға келіседі және осы қызметтің нәтижесінде ортақ меншік пайда болады. Бірлескен қызмет (жай серіктестік) туралы шарттың « Міндеттемелік құқық» туралы бөлімде емес, меншік құқығына арналған бөлімде, ортақ меншік туралы тараудан кейін орналасуы бекерден бекер емес (АҚ-ның 228 –бабы).

Көп жақты шарттарға, әдетте, шарт туралы жалпы ережені қолдануға болады. Дегенмен, көп жақты шарттардың жоғарыда айтылған ерекшеліктеріне байланысты кейбір нормаларды қолдануға болмайды. Атап айтқанда, жария шарт туралы(387-бап), үшінші жақтың пайдасына шарт туралы (391-бап) ережелерді көп жақты шартқа қолдануға бола қояр ма екен, шарт жасасу туралы нормаларды қолдануда да қандай да бір ерекшелік болуға тиіс.

«Шарттан міндеттемелік, заттық, авторлық немесе өзге құқықтық қатынастар туындауы мүмкін» (379-баптың 1-тармағы) деген ережені Қазақстан республикасының Азаматтық кодексіне кіргізу елеулі жаңалық болып табылады. Бұд ереже бұрынғы заңнамада болмаған. Ол ТМД-ға мүше басқа елдердің Азаматтық кодекстерінде жоқ.

Азаматтық-құқықтық шартты , әдетте, міндеттемелік құқық қатынастарымен байланыстырады. Бірақ, міндеттемелік құқық қатынастарының ауқымына зорға сиатын құқықтық қатынастар да бар. Мысалы, бірлескен қызмет туралы шарттан ортақ меншік объектісін бірлесіп иелену және пайдалану жөнінде оның қатысушылары арасында қатынастар туындайды, ал олар міндеттемелік емес заттық салыстырмалы құқық қатынастары болып табылады.

Шарттан авторлық қатынастар (бірлескен авторлар арасында), өнертапқыштық қатынастар және т.б. туындаған жағдайда осылай бағалауға болады.

Құқықтық қатынастар кешені (заттық және міндеттемелік) заңды тұлғаның пайда болуына негіз болатын құрылтай шартын ант туындайды.(41).

Шарттантуындайтын міндеттемелерге міндеттемелер туралы жалпы ереже қолданылады.(268-377-баптар), себебі АК-ның шарттар туралы жалпы ережеге арналған 22-тарауының баптарында және шарттардың АК-да көрсетілген кейбір түрлері жайындағы ережеде (379-баптың 2-тармағы) өзгедей көзделмеген..

379-баптың 2-тармағы міндеттеме тек шарттан ғана емес, басқа заңды фактылардан да туындайды дегенге сүйенеді. Сондықтан, шарттық міндеттеимелерге міндеттемелер туралы ережені қолдану АК-ның шарттар туралы нормаларымен шектелуі мүмкін. Мысалы, талапқа көну және борышты аудару туралы кейбір ережелер(339-348-баптар) шарттардың кейбір түрлерінде (лизинг, факторинг) басқаша шешіледі. Яғни, шарттардың осы түрлері туралы нормалар қолданылады.

АК-ның 379-бабының 3-тармағына басқа формула енгізілген: шарттан(бірлескен қызмет туралы шарт, құрылтай шарты, авторлық шарт және басқа) туындайтын заттық, авторлық немесе өзгедей(міндеттемеден басқа) құқықтық қатынастарға, егер заңнамадан, шарттан немесе құқықтық қатынастардың мәнінен өзгедей туындамаса, АК-ның 22-тарауының баптары қолданылады.

Мысалы бірлескен қызмет туралы шарттың немесе құрылтай шартының мәнінен шарт жасасумен, оны өзгертумен және бұзумен байланысты көптеген ерекшеліктер туындайды, олар АҚ-ның 2 және 12-тарауларында немесе шартта АҚ-ның 22-тарауына қарағанда басқаша шешіледі.

АҚ-ның 379-бабы заттық, авторлық немесе шарттан туындайтын өзгедей құқықтық қатынастарға міндеттемелер туралы ережелерді қолдану туралы мәселені шешпейді, мұны АҚ-дағы елеулі олқылық деп санауға болады. Заңнамада немесе шартта тікелей реттелмеген мәселелер бойынша мұндай құқықтық қатынастарға заңның ұқсастығы бойынша міндеттемелер туралы ережелер қолданылады (5-баптың 1-бабы)

Шарт еркіндігі. Азаматтар мен заңды тұлғаларға шарт жасасуда еркіндік берілген. АҚ-да , заң құжаттарында немесе өз еркімен қабылдаған міндеттемеде , шарт жасау міндеті көзделген жағдайларды қоспағанда, шарт жасауға мәжбүрлеуге жол берілмейді

(АҚ-ның 380 бабының 1-тармағы).

Шарт еркіндігі туралы норма 8-баптың азаматтар мен заңды тұлғалар өздеріне берілген азаматтық құқықтарды өз қалауынша пайдаланады деген ережесіне негізделген.

Шарт еркіндігі АҚ-да бекімін тапқан кәсіпкерлік қызмет еркіндігімен және тұтынушылардың тауарлар иеленуге, жұмыстар мен қызметтер пайдалануға шарт жасау еркіндігіне құқығымен үйлестікте болады

380-баптың ережесі мүлде жаңа, себебі жоспарлы –бөлу экономикасында шарт еркіндігі болмады, барлығын жоспарлы қорлар мен бөліп тарату анықтады, соларға сәйкес шарттар жасалынды. Шарттарда формальдық сипат болды, ең басты маңыздылық жоспарлық актілерге берілді. Мұның барлығы заңнамада, оның ішінде Азаматтық кодексте мұқият реттелді.

Қазір шарт жасасуға мәжбүрлеу айрықша жағдайларда ғана болады.Міндетті түрде шарт жасасу туралы ережелер АҚ-ның арнайы бабында жинақталған(АҚ-ның 399-бабы).

Шарт жасасу міндеті АҚ-да , егер мұндай шарт жария шарт болса, коммерциялық ұйым үшін көзделген.(387-бап).

Сатыпалу-сату шартын жасасу міндеті жекешелендірі туралы жарлықтың 14-бабының 6-тармағында және Мемлекеттік сатып алу туралы Заңның 23-бабында бекімін тапқан. Мемлекеттік мүлікті сатушы мен мемлекеттік мүлікті сату жөніндегі ашық сауданың жеңімпазы осындай шарт жасасуға міндетті.

Шарт жасасу міндеті еркімен қабылдаған міндетмеден туындайтын жағдайларға алдын ала шарт жасасу жатады. (АҚ-ның 390-бабы).

306-баптың 1-тармағына сәйкес , кепіл ұстаушыға оның иеленуіне берілген кепілге салынған мүлікті сақтандыру міндеті шартпен немесе заң актілерімен жүктелуі мүмкін. Кепіл берушінің пайдалануында қалатын кепіл мүлкін сақтандыру кепіл берушіге жүктеледі.

Шарт еркіндігі принципі тараптардың заңдарда көзделген шартты да, көзделмеген шартты да жасаса алатындығынан көрініс табады (380-баптың 2-тармағы). Ақ-ның Ерекше бөлімі баптардың басым көпшілігі заңнамада көделген шарттарға арналған.

6.3 Шарттың мазмұны мен формасы

Заңдық факт деп саналатын шарттың мазмұнын оны жасасақан кезде тараптар құрастырған ережелер жиынтығы құрайды. Шарт ережелерін, егер тиісті ереженің мазмұны заңнамамен міндеттелген болмаса, тараптар өз қалауларымен анықтайды.

Шарт ережелерні анықтаудың жалпы принципі шарт еркіндігінен туындайды. Тараптар шарттың заңнамада тікелей тыйым саланғанынан басқа кез келген ережені анықтауға құқылы.

АК-ның 382 –бабының 1-тармағында императивтік және диспозитивтік нормалар арасындағы айырмашылық көрсетілген.

Тиісті ереженің мазмұны заңда тікелей міндеттелген болса, (императивтік норма), тараптар оны өзгертуге құқылы емес. Олар ол нормаларды шартта қарастыруды мүмкін, бірақ оған қарамастан олар оны заңда көрсетілген қалпында орындауға міндетті (383-бап).

Мысалы, 282-бапта ақша міндеттемесі қазақстан аумағында теңгемен көрсетілуге тиіс делінген. Немесе , 304-бапта ортақ меншік болып табылатын мүлік кепілге тек барлық меншік иелерінің келісімімен ғана берілуі мүмкін деп көрсетілген. Сондықтанда, шарттың тараптары есеп – қисапты доллармен жасау туралы немесе мүлікті кепілге басқа меншік иелерінің келісімінсіз беру туралы ережені шартта көрсете алмайды.

Егер шарт ережелерінде диспозитивтік норма көзделген болса тараптар оны қолданбауға немесе одан өзгеше ереже белгілеуге құқылы.

Егер шарт ережелерінде диспозитивтік норма көзделген болса тараптар оны қолданбауға немесе одан өзгеше ереже белгілеуге құқылы.

Мысалы, АК-ның 285-бабына сәйкес екі немесе бірнеше әрекеттің бірін жасауға міндетті борышкерге, егер заңнамадан немесе міндеттеменің шарттарынан өзгеше туындамаса, таңдау құқығы беріледі. Сондықтан тараптар балама міндеттемені орындаудың өзге тәртібін қарастыра алады.

Егер тараптар шартта осы ережеге қатысты ешнерсе қарастырмаған болса, онда заңмен белгіленген норма қолданылады.

Азаматтық заңнамада императивтік нормалар көп емес. Олардың басым көпшілігі диспозитивтік нормалар. Ол шарт еркіндігіне сүйене отырып тараптардың оның барлық ережелерін өздері анықтай алатындығымен байланысты. Тараптар шартта кез келген жағдайды қарастыруға құқылы, егер олар оны істемесе (білместіктен немесе көңіл аудармай), онда диспозитивтік нормалар қолданылады.

Қандай да бір ережені тараптардың өздері де, диспозитивтік нормалар да қарастырмаған жағдайлар кездесуі мүмкін. Ондай, іскердік

айналым дағдысы бар болып, оны дәлелдеу мүмкін болса, сол жағдайда дағды басшылыққа алынады.

Дегенмен, мұндай жағдайлар өте сирек кездеседі және әрқашанда дау туғызады. Бұған байланысты дауларды сот шешеді.

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

Нарықтық экономика жағдайында келісімшарттың мәні біршама артуда, өйткені ол азаматтық айналым қатысушыларының арасындағы мүліктік қатынастардың негізгі құқықтық нысанына айналды. Келісімшарт ерікті түрде жасалады. Коммерциялық мәміле жөнінде қарастырмас бұрын алдымен мәміле түсінігіне тоқталайық. Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінде (147-бап) мәміле деп азаматтар мен заңды тұлғалардың азаматтық құқықтары мен міндеттерін белгілеуге, өзгертуге немесе тоқтатуға бағытталған әрекеттерін айтады. Мәмілелер бір жақты және екі немесе көп жақты болуы мүмкін. Мәмілелер ауызша немесе жазбаша нысанда (жай немесе нотариалдық) жасалады.

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

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

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

Тәжірибеде коммерциялық мәмілелерді іске асырудың негізгі үш әдісі қолданылады: олар төмендегілер:

- 1) тікелей өндірушімен жасалатын мәміле;
- 2) делдалдар арқылы жасалатын мәміле;
- 3) жоғарыда аталған екі әдістің үйлесуі арқылы жасалатын мәміле.

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

- тұтынушының өзіне қажетті көлемде және сапада тауарды сатып алуға мүмкіндігінің болуы;

- сатушы мен сатып алушы арасында тығыз байланыстың болуы;

- тікелей әрі тығыз байланыстың ұзақ мерзімді әріптестік қарым-қатынасқа ұлғаюы.

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

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

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

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

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

2) комиссиялық операциялар. Мұндай операциялар кәсіпорын мен делдалдың арасындағы комиссиялық келісім негізінде жүзеге асады. Яғни, делдал тауар өндірушіден тауарды сатып алмайды, тек соның (тауар өндірушінің) есебінен белгілі бір сыйақы үшін сату-сатып алу мәмілесін жасайды.

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

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

Коммерциялық мәмілелерді дайындау мен жүзеге асыру мынадай кезеңдерден тұрады:

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

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

алады. Шарт оны жасасқан кезден бастап күшіне енеді және тараптар үшін міндетті болып табылады.

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

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

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

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

Шарт жалпы түрде мынадай тармақтарды қамтуы тиіс:

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

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

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

Бақылау сұрақтары:

1. Коммерциялық мәмілелер түсінігі және түрлері?
2. Коммерциялық мәмілелерді жүзеге асару әдістері?
3. Коммерциялық мәмілелерді жүзеге асыруды ұйымдастыру (технологиясы)?
4. Коммерциялық келісім шарт мазмұны?
5. Кәсіпкерлік қызметтің негізгі шарттары қандай?

7 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІК ҚҰПИЯ ЖӘНЕ ОНЫ ҚОРҒАУ ӘДІСТЕРІ

7.1 Кәсіпкерлік құпияның мәні. Кәсіпкерлік құпияның түрлері: өнеркәсіптік, ғылыми-техникалық, технологиялық, коммерциялық.

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:

Кәсіпкерлік құпия – кең түсінік, өйткені ол кәсіпорынның іскерлік репутациясын құрайтын, жариялануы кәсіпкерлік ұйымға экономикалық және моральды зиян тигізетін ақпараттарды мәліметтерден тұрады. Кәсіпкерлік құпия негізі сақтандырылуы фирмаға жоспарлы нәтижелерге қол жеткізуге мүмкіндік беретін өндірістік, техникалық, коммерциялық және қызметтік құпиялардан тұратын интегралданған жиынтығын құрайды.

Қорғалуы тиіс мәліметтер тізімін құрайтын мәліметтерді қалыптастыру үшін келесідей мамандардан тұратын топты құру қажет: қаржылық сұрақтармен, нарық конъюнктурасы мен бәсекелестер туралы сұрақтармен, жоғары бәсекеқабілетті тауарлардың жаңа түрлерін жасап шығарумен айналысатын басқа ұйымдармен айналысатын мамандар, заңгерлер және т.б. Бұл жұмысқа басқа жақтан сарапшыларды тартуға болады, бірақ оларға кәсіпкерлік құпияны құрайтын нақты мәліметтерді айтудың қажеті жоқ.

Жүзеге асырылатын қызметтің түріне, кәсіпкерлік сферасына, қойылған мақсатқа байланысты мәліметтер құрамы өзгеріп отыруы мүмкін. Осылайша, мыналар қорғалуы тиіс, технологиялық сипаттағылар – конструкторлық құжаттама, чертеждар, сызбалар, технологиялық сынақтардың сипаттамалары, жасап шығарылатын өнімнің конструкциялық сипаттамаларының нақты берілгендері мен жасап шығарылатын технологиялық үрдістердің сипаттамалары; жеке бөлшектер жасалған материалдар туралы мәліметтер, қолданылатын жаңа приборлар, станоктар, құрал – жабдық, жасап шығарылатын өнімдердің рецептуралары; ғылыми – техникалық сипаттағылар – идеялар, ашулар, өнертабыстар, ноу – хау, патенттер, өнеркәсіптік үлгілер, жеке формулалар, өндіріс пен еңбекті ұйымдастырудың жаңа әдістері, маңызды ғылыми зерттеулердің тақырыптамасы; ғылыми зерттеулердің нәтижелері; ЭЕМ бағдарламалық қамсыздандыру және басқа да жасап шығарулар, - жасалған келісімшарттар туралы мәліметтер, ресурстардың жабдықтаушылары мен клиенттері туралы берілгендері; нарық шолулары, маркетингтік зерттеулердің материалдары, құпия келіссөздер туралы ақпарат, тауарлардың өзіндік құнының калькуляциясы, бағалар құрылымы мен мөлшері, жоспарланатын пайда деңгейі, инвестициялар жоспары,

фирма дамуының стратегиялық жоспарлары, фирма персоналының жеке категориялары туралы берілгендер және басқа да мәліметтер.

Фирма қызметінің сипатының өзгеруіне байланысты кәсіпкерлік құпияны құрайтын мәліметтер тізімі өзгеріп отыруы керек. Аталған тізім белгіленген тәртіпте болуы керек және қызметкерлерге дейін жетуі керек. Сонымен қатар кәсіпкерлік құпияның сақталуы үшін жауапты атқарушылардың мүдделілік шараларын орнату қажет.

Кәсіпкерлік қызметтің түріне байланысты, фирма мөлшеріне және фирма қызмет етуінің басқа да критерийлеріне байланысты кәсіпкерлік құпияны қорғау механизмінің элементтер жиынтығы өзгеріп отыруы мүмкін. Әрине, бұл жерде экономикалық қауіпсіздікті қорғау үшін қажетті қаржылық – материалдық мүмкіндіктер де маңызды ролі атқарады.

Әдетте, кәсіпкерлік құпияны қорғаумен байланысты барлық мәселелерді шешумен байланысты барлық проблемаларды шешу үшін фирмада қауіпсіздік қызметі құрылады, оның басшысы болып фирма басшысының орынбасары табылады. Бірақта экономикалық қауіпсіздікті қорғаудың жеке сұрақтарымен фирмамен келісімшарт бойынша өз функцияларын атқаратын қауіпсіздік кәсіпорындары айналысуы мүмкін. Мұнда фирма қауіпсіздігі қызметінің жоғары білікті мамандарын таңдау, қызметкерлерді міндеттемелерін нормативтік орнату және қауіпсіздік қызметі келесі функцияларын орындаудың маңызы зор:

- үйлер мен ғимараттардағы өткізу режимін ұйымдастыру мен қамтамасыз ету, оларды қорғау, қызметкерлермен фирмада орнатылған режимді ұстануы;

- экономикалық қауіпсіздік пен кәсіпкерлік құпияны қорғау бойынша фирмадағы құқықтық және ұйымдастырушылық қатынастарды реттеу бойынша іс – шараларды өткізу;

- кәсіпкерлік құпияны қорғау қағидасы мен тәртібін құрайтын негізгі нормативтік құжаттарды жасап шығаруға қатысу;

- қызмет инструкцияларды, барлық категориядағы қызметкерлердің, мамандардың, бөлімше басшыларының міндеттемелерін жасап шығаруға қатысу;

- коммерциялық құпия болып табылатын мәліметтерді құрайтын құжаттардың сақталуын қамтамасыз ету;

- кәсіпкерлік құпияны құрайтын мәліметтерді тарату фактісі бойынша қызметтік тергеулерді өткізуді ұйымдастыру; сонымен қатар фирма басшысымен бекітілген қауіпсіздік қызметі туралы ережелердегі функциялар.

Фирма қауіпсіздігі мен кәсіпкерлік құпияны қорғау механизмінің құрамына келесідей қосалқы жүйелер жатады: құпияны құқықтық қамсыздандыру, инженерлік – техникалық қорғауды жүзеге асыру, кәсіпкерлік құпияның қорғалуын қамтамасыз ететін қызметкерлерді ынталандыру; фирмаға экономикалық зиян тигізетін мәліметтерді таратқаны үшін жауапкершіліктің әртүрлі түрлерін күшейту.

Қолданылуы фирма қауіпсіздігін, оның мүлкінің, ресурстарының, сонымен қатар фирма қызметі туралы мәліметтердің қолданылуын қамтамасыз ететін арнайы инженерлік – техникалық құралдардың жиынтығы ерекше маңызға ие.

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 болады. Яғни, тұтынушының әлеуметтік жағдайының артуы кәсіпкерліктің дамуының негізгі шарты болып табылады.

7.2 Коммерциялық құпияға кіретін мәліметтерді анықтау бойынша ұсыныстар

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 таңдайды ма, 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? 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.

Бақылау сұрақтары:

1. Кәсіпкерлік қызметтің негізгі қағидаларына қайсысы жатады?
2. Кәсіпкерлік қызметтің негізгі белгілеріне төмендегілердің қайсысы жатқызылмайды?
3. Кәсіпкерліктің экономикалық жағдайы?
4. Кәсіпкерліктің әлеуметтік жағдайы?
5. Кәсіпкерліктің құқықтық жағдайы?

8 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТ СУБЪЕКТІЛЕРІНІҢ ЖАУАПКЕРШІЛІГІ

8.1 Кәсіпкерлер жауапкершілігінің мәні мен түрлері

Жалпы түрде жауапкершілік деп мемлекеттің, шаруашылық субъектілердің, клиенттердің, қызметкерлердің өз келісілген міндеттемелерін орындамау жағдайларын қалпына келтіруге бағытталған, белгілі бір іс-әрекеттерді жүзеге асыру қажеттілігі, міндеттемесін айтады. Сәйкесінше, шаруашылық серіктестер, мемлекеттік органдар кәсіпкерлердің құқығын бұзатын шешімдерді қабылдау, міндеттемелерді орындамау бойынша кәсіпкерлердің алдында жауапты болады. Жауапкершілік заңмен белгіленген келісімшарттарды дұрыс орындамау немесе мүлдем орындамау кезінде пайда болады.

ҚР «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңына сәйкес жеке кәсіпкерлік субъектілері жеке және заңды тұлғалар мен мемлекеттің құқықтарын және заңмен қорғалатын мүдделерін сақтауға міндетті.

Жеке кәсіпкерлік субъектілерінің Қазақстан Республикасының заңнамасын бұзуы Қазақстан Республикасының заңдарында белгіленген жауаптылыққа әкеп соғады.

Кәсіпкерлер өздеріне жүктелген құқықтың нормаларды, міндеттемелер мен міндеттерді орындамаған жағдайда заң алдында жауапты болады. Жауапкершілікті анықтайтын құқықтық нормалардың салалық бағытына қарай азаматтық – құқықтық, әкімшілік, және қылмыстық жауапкершілік қолданылады. Сонымен қатар дисциплинарлы, материалды, моральды жауапкершілік жүзеге асырылады.

Кәсіпкерлер нарықтық экономика субъектісі ретінде, ең алдымен азаматтық тұрғыдан жауапты болады, ол көрсетілген міндеттер мен міндеттемелерді дұрыс атқармау немесе мүлдем орындамаудың азаматтық заңнаманың заңды салдарынан сипатталады. Азаматтық жауапкершілік зиянды төлеу, мүлікті тұтқындау, төлем төлеу нысанында құқық бұзушыға қатысты қолданылады. Азаматтық жауапкершілік мүліктік болып табылады, компенсациялы сипатқа ие болады, өйткені оның басты мақсаты болып зиян шеккен тараптың (кредитордың) құқықтарын қалпына келтіру табылады. Азаматтық жауапкершілік келсімнен тыс қатынастардан пайда болады. Ол сәйкес құқықтық нормалармен орнатылады, сонымен қатар келісілген шарттарды орындамау немесе дұрыс атқармау салдарынан шығатын келісімді болып табылады. Кінәлі тараптың жауапкершілік деңгейіне байланысты азаматтық жауапкершілік үлестік, солидарлы, субсидиарлы және аралас болып бөлінеді.

Кәсіпкер еңбек құқығына сәйкес қызметкердің кінәсінен болған кәсіпкерге келтірілген зиян үшін материалды жауапкершілікті орнатады. Материалды жауапкершілік қызметкердің кінәсінен болған зиян үшін ғана

болуы мүмкін Материалды жауапкершіліктің екі түрі болады: шектеулі және толық.

Кәсіпкерлік ұйымдарда еңбек құқығына сәйкес еңбек тәртібін бұзушыларға әсер ету нысаны ретінде қызметкерлердің дисциплинарлы жауапкершілігін орнату қажет.

Кәсіпкерлік ұйымдардың лауазымды қызметкерлері мен кәсіпкерлердің әкімшілік жауапкершілігі кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру барысында әкімшілік құқық бұзушылықты жасағаны үшін орнатылады.

Қылмыстық жауапкершілік – бұл кәсіпкерлік қызметті барысында заңға қарама – қайшы іс – әрекеттерді жүзеге асыру барысында пайда болатын кәсіпкерлердің заңды жауапкершіліктерінің бір түрі. Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру барысында қылмыстық жауапкершіліктің келесідей түрлері қолданылады: айыппұл, белгілі бір қызметті жүзеге асыру немесе белгілі бір лауазымды иелену құқығынан айыру, міндетті жұмыстар, мүлікті конфискациялау, бас бостандығын шектеу, белгілі бір мерзімге бас бостандығынан айыру.

Кәсіпкерлік субъектісі резиденттермен қатар, резиденттер емес, шетел азаматтары да бола алады. Ал, мемлекеттік басқару және билік ұйымдарында, прокуратурада, сотта қызмет ететін лауазымды тұлғаларға кәсіпкерлік іс-әрекетпен айналысуға тыйым салынған. Кәсіпкерлік іс-әрекеттің төмендегідей нысандарын атап өтуге болады: жеке кәсіпкерлік, жеке меншік негізінде жүзеге асырылады; ұжымдық меншік негізінде жүзеге асырылатын ұжымдық кәсіпкерлік; ұжымдық кәсіпкерліктің ұйымдастыру құқықтық нысандарына: акционерлік қоғамдар, жауапкершілігі шектеулі серіктестіктер, қосымша жауапкершілікті серіктестіктер, сондай-ақ жалға берілген, бірлескен, кооперативтік кәсіпорындар жатады. Кәсіпкерлік заңды тұлға болып құрылу немесе құрылмау арқылы, жалдамалы еңбек күшін пайдалану немесе пайдаланбау арқылы да жүзеге асырыла береді.

Кәсіпкер статусы заңдылықтар негізінде жүзеге асырылатын мемлекеттік тіркеу арқылы беріледі. Ал заңды тұлға құрылмаған жағдайда, кәсіпкерлерді мемлекеттік тіркеу олардың мекен жайы бойынша аудандық, қалалық салық комитеттері арқылы жүзеге асырылады. Тіркеу негізі: кәсіпкер арызы (өтініші). Лицензия (егер нақты іс-әрекет түрі лицензиялауға жататын болса) және кәсіпкерді кәсіптілігін дәлелдейтін құжаттар (егер оның іс-әрекеті адам денсаулығына немесе қоршаған ортаға қауіп төндіретін болса).

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.

3. 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 тарапынан 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 кассалық 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.

8.2 Кәсіпкерлермен өз міндеттемелерінің орындалуын қамтамасыз ету әдістері

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.

Бақылау сұрақтары

1. Кәсіпкерлік жауапкершілігі дегеніміз не?
2. Кәсіпкердің әкімшілік жауапкершілігі деп нені айтамыз?

3. Кәсіпкердің қылмыстық жауапкершілігі?
4. Кәсіпкердің заңдық жауапкершілігі?
5. Кәсіпкерлік жауапкершілік мәні?
6. Кәсіпкерлік жауапкершілік түрлері?
7. Кәсіпкерлік ақпаратты бағалау субъектілері?
8. Кәсіпкерлік ақпаратты қорғау бойынша арнайы шаралар?

9 ТАРАУ. КӘСІПКЕРЛІК МӘДЕНИЕТ

9.1 Іскерлік және кәсіби этика

Іскерлік қарым-қатынас адам өміріндегі қажетті бөлігі, басқа да адамдар мен қарым-қатынасының маңызды түрі болып саналады.

Бүкіл немесе маңызды регуляторлардың бұл қарым-қатынасы этика нормасына келіп түседі, мұнда жақсы мен жаманға деген қарым-қатынас білдіріледі. Әділеттілік пен әділетсіздік, адамдардың ісіндегі дұрысы мен дұрыс емес жақтарын қарастырады. Өзінің жұмысшылары мен іскерлік әріптестікте қарым-қатынасқа түсе отырып, басшы мен әріптестері, әркім ойы немесе стихиялы түрде осы қойылдымдарға қарай сүйенеді, бірақ адам моральді нормаларда қалай түсінетіндігіне байланысты болады. Жеке адамның оқуы нақты адаммен іскерлік қатынас қаншалықты тиімді болуын анықтауға мүмкіндік береді. Бірақ жоғары деңгейдегі қарым-қатынасты қамтамасыз ету үшін жетекші қарым-қатынас құрылған. Процесс кезінде міндетті түрде әріптестер мен қарым-қатынасты есептеген жөн, әріптестер мен шиеленістік жағдайлар туындауы да мүмкін, мысалы, жеке намысқа деген сыйласымдықтың жоқтығының сезілуінен. Сондай-ақ, сөздің дұрыс қолданбауының өзі ақпараттың жоғалуына, сонымен қатар атқарып жүрген міндеттердің үзілуіне әкеп соғады.

Іскерлік қарым-қатынас этикасы әріптестердің мынадай ережелері мен нормаларында құрылады, ақырында іскерлік қатынастың дамуына қатысты болады, іскерлік қатынас құрылуын тұрақтандырады. Бұл нормалар мен ережелердің мәні – сенімділіктің нығаюы, әріптесті әрқашан өзінің іс-әрекеттері туралы ақпараттандыруы, жалғандық үшін қысқарту және әріптестің бағыттан адасуы. Іскерлік қарым-қатынас тәжірибесі кәсіпкерліктің жеке кодексін аз емес түрін және профессионалдық кодекстер, банкирлер.

Қарым-қатынас психологияның ең маңызды түсініктерінің бірі болып табылады. Онда көбіне осы процеске қатысушылардың жеке құндылықтары әр түрлі қарастырылады.

Қарым-қатынас өзіндік функциялар, түрлер, типтер, жүйелер мен фазаларға ие.

Психологтар мен әлеуметтанушылар зерттеулері бойынша 70 % -ға дейінгі басқару шешімдері іскерлік процестерде ауызша түрде жетекшілермен қабылданады.

Ақпараттық технологиялар ғасырында адамдардың қарым-қатынасының басты құралы сөз болған. Кім қарым-қатынас процесінде жақсы қабілеттерге ие болса, сол «келді, көрді, көндірді» принципімен өмір сүру мүмкіндігіне ие болған. Қарым-қатынастың екі түрі бар: қатысты және қатысты емес.

Қатысты емес қарым-қатынаста жай хабарласу «көзбе-көз» вербалды көмек арқылы немесе вербалсыз құралдар мәнерлер, мимика, пантомима,

кеңістік (аралық, жақындау, жойылу, «осы жерден және басқа жерге» бұрылыстар), уақыттық (ерте, кеш). Атап айтатын жай іс-тәжірибелік маңыздылықтың қабілеті вербалсыз ақпаратты «оқу». Сөйлеу жылдамдығы, даусы, дауыс жылдамдылығының суреттелуімен жоғарлауының өзгеруі – мұның барлығы эмоциялы адам халінің жеткізу құралы, оның жіберілген хабарға деген қатынасы.

Адам өзінің бүкіл қарым-қатынас сферасын бақылап отырмайды, сондықтан ол жиі өзін жасырады, мысалы, қолдың, аяқтың жылжуы арқылы және көздің көрінісі, т.б. Тек аккомпанементін ескере отырып, әріптестің қарым-қатынасын дұрыс түсінуге қабылдауға болады.

Қатысты қарым-қатынас толық емес психологиялық хабарласу жазбаша немесе техникалық құралдардың көмегімен қарастырылады, қатысушылармен қарым-қатынаста байланысты қабылдау кезіндегі бөлінулер. Өртүрлі коммуникативті –техникалық құрылғылардың пайда болуы адам біліктілігінің түп – тамырының санын ұлғайтты, бірақ көбіне адам қарым-қатынасының жүйесін күрделендіреді.

Қарым-қатынас типтері: әлеуметтік роль деңгейіндегі қарым-қатынас (рөлдік қарым-қатынас) – басшы-бағынышты, сатушы – сатып алушы, мұғалім – оқушы, рөлді орындау кезінде адам әлеуметтік жүйеде қандай орынға ие екендігі тексеріледі.

Күнделікті адам қарым-қатынасының білікті процедураны жоққа шығарады, ұйымдастырылған принцип бойынша қарапайым «терапияларды дәлелдейді»: танысу рәсімдері, амандасу, ат қою, көңіл аударуға түрлі ескертпелердің қамтамасыз етілуі. Ғылыми тілмен атағанда олар адамның «дәлелдеу минимумының» қолданылуына бағытталған.

Кеңістік - әлеуметтік психологияда қарым-қатынастың үш түрі бар: императивтік, манипуляциялық және диалог.

Императивтік қарым-қатынас – бұл әріптеске деген қарым-қатынас арқылы мақсатқа жетудегі оның тәртібін, белгілі бір іс-әрекетін бағалау. Императивтің құндылығы онда қарым-қатынас мақсатының қорытындысы - әріптесті күштеу ойластырылмаған. әсер ету құралы ретінде бұйрық пен талаптар қолданылады.

9.2 Кәсіпкерлік мәдениет: мәні және маңыздылығы

Кәсіпкерлік мәдениет кәсіпкерлік қызметті ұйымдастырудың ажырамас бөлігі. Ол мәдениеттің жалпы түсініктеріне негізделеді және онымен тығыз байланысты.

Мәдениет - адамдардың өнідірістік, қоғамдық және рухани қажеттіліктерінің жиынтығы. Мәдениет – бір заттың не құбылыстың жоғарғы деңгейі, жоғарғы қарқында дамуы, дағдысы.

Кәсіпкерліктегі мәдениет - белгілі бір мемлекетте (қоғамда) қалыптасқан құқықтық нормаға (нормативтік актілер, заңдармен), іскерлік дағдыларға, этикалық және адамгершілік ережелерге, өркенниетті бизнесті

жүргізудегі мінез-құлық нормаларына сәйкес субъектілердің кәсіпкерлік қызметті іске асыру қағидасы, әдісі, тәсілдерінің белгілі бір жиынтығы.

Кәсіпкерлік қызмет – тұлғалардың экономикалық бостандығының қызметі. Бірақ та экономикалық бостандық сол кәсіпкерлік қызметке қатысты ержелер мен қағидаларды орындамауын білдірмейді, керісінше мемлекетте бекітілген нормаларға, заңдылықтарға сай қызмет атқаруы қажет.

Кәсіпкерлік мәдениеттің негізгі элементтеріне төмендегілер жатады.

- кәсіпкердің өзіне жүктелген міндеттемелер мен жауапкершілікті атқаруы;

- кәсіпкерлік оның субъектісінің қызмет етуімен тығыз байланысты. Яғни, өзінің қызмет етуінде адалдық таныту. Адамдарға, тұтынушыларға, әріптестерге, мемлекетке шынайы, адал қарым-қатынас көрсету – кәсіпкерлік мәдениеттің түп тұлғасы.

Кәсіпкерлердің жалпы этикалық нормалармен, фирманың этикалық кодексін, бизнесті жүргізудің жалпыға бірдей ережелерін, кәсіби этиканы енгізетін жиынтық элементтерді сақтауы маңызды. Сонымен қатар, кәсіпкерлердің жалпы мәдениеттілік, тәрбиелік деңгейі, олардың қоғамдағы дәстүрлер мен дағдыларды сақтауы, заңды бизнес жүргізуге қажетті білім деңгейін меңгеруі де маңызды.

Кәсіпкерлік мәдениет құқықтық және этикалық нормалар критерилері ретінде келесілерді енгізеді: мемлекетпен, қоғаммен, жұмыскерлермен, тұтынушылармен, әріптестермен, бәсекелестермен және басқа да шаруашылық субъектілермен, сонымен қатар, кәсіпкерлікке жанама не тікелей әсер ететін қызмет етуші құқықтық актілер, ережелер, нормалар, стандарттарды сақтауы.

Кәсіпкерлік мәдениеттің қалыптасуы келесідей факторлармен айқындалады:

- өркенниетті сыртқы кәсіпкерлік орта;
- қоғамдық және мемлекеттік менталитет;
- қоршаған ортаға байланысты құқықтық нормалар, ережелер, міндеттемелер;
- кәсіпкерлердің жауапкершіліктері;
- кәсіпкердің өзі және корпоративтік мәдениет.

9.3 Кәсіпкерлік ұйымдардың мәдениеті

Кәсіпкерлік мәдениет жалпы мәдениеттің құрамында қарастырылатын кәсіпкерлік ұйымның мәдениетінің қалыптасуынан, сол кәсіпкерлердің мәдениетінен, олардың кәсіпкерлік және іскерлік этикасына байланысты сипатталады.

Фирма мәдениеті, сәйкесінше келесідей ішкі факторларға байланысты:

- іске асырылатын кәсіпкерлік қызмет міндеті;

- кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру;
- фирма меншік иесінің және қызметкерлердің ынталандырылуымен;
- басқарушылық мәдениет деңгейімен, фирма жетекшілерінің және жалдамалы жұмыскерлердің өзара қарым-қатынастар механизмі;
- нарықта алдыңғы қатарлы позицияны иемденуге мүмкіндік беретін басқарудың ерекше стилі;
- фирма қызметінің нәтижесіне қызметкерлердің өздерінің толық қатыстылығын сезінетіндей жағдайды қамтамасыз ету;
- фирма ұмтылатын белгілі бір құндылықтар жүйесінің болуы;
- фирма жетекшілері, менеджерлерінің кәсіби деңгейдегі жоғарғы құзыреттілігі және оларды оқыту мүмкіншіліктері;
- басшылықтың қандайда да бір істің соңғы нәтижесі бойынша кінәлілерді іздестірмей, өз мойнына жүктеуі;
- қызметкерлердің еңбек өнімділігі мен оны сапасының материалдық сыйақымен қосарлануын қамтамасыз ету;
- фирманың ұсынатын тауарлары не қызметі бойынша жоғарғы сапалылық пен тиімділікке бағыттанушылығы;
- тұтынушыларға тауармен қоса жақсы ұйымдастырылған сервистік қызмет көрсету;
- тауар мен қызметтің жоғарғы сапалылығын қамтамасыз ететін жаңа технологияларды енгізумен байланысты өндірістің мәдениеттілігі;
- еңбектің қажетті санитарлы-гигиеналық және қауіпсіздік шарттарын қамтамасыз ету;
- фирмада сауықты, жағымды климаттың қамтамасыз етілуі.

9.4 Кәсіпкердің іскерлік және кәсіптік этикасы

Кәсіпкерлік этика - өркенниетті кәсіпкерліктің қалыптасуындағы күрделі мәселе. Өйткені - жеке тұлғалардың қоршаған орта құбылыстары, адамгершілік, мейірімділік пен зұлымдық турасында, моральдік қағидалар мен мінез-құлық нормаларына сәйкес білімі мен тәжірибесі.

Кәсіпкерліктегі этикалық нормалар нарық қажеттіліктері мен нақты тұтынушылардың, мемлекеттің, қоғамның қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған кәсіпкерлік қызметті іс жүзіне асырушы азаматтардың мінез-құлық белгілерінің жиынтығы. Кәсіпкерлік этика елдегі, әлемдегі, сонымен қатар, кәсіби этикада және де қандайда болмасын қызмет саласында қалыптасқан жалпы этикалық норма мен мінез.-құлық ережелеріне негізделеді. Азаматтардың мінез-құлықтарының жалпы этикалық нормасына байланысты кәсіпкерлік этика, адалдық, ар-ұждан, беделдік, қайырымдылық, иннабаттылық, сыпайылық, адамгершіліктік, өзіндік жақсы көрушілік, ұятсыздық, жалғандық, зұлымдық, кек алушылық, қырсықтық, дөрекілік және т.б. түсініктермен тығыз байланысты.

Кәсіпкер өз имиджын қалыптастырып, этиканы сақтауы керек. Ол мінез-құлық шекарасы, сызығы не екендігін, сыпайылық, әдептілік, өнегелілік «өзін-өзін қоғамда қалай ұстау керектігі» үшін емес, қарапайымды өмірлік ұстаным үшін қажетті. Сонымен қатар, қарым-қатынас орнату мәдениетін ұмытпауы керек, өз эмоциясын толығымен басқаруы қажет. Мінез-құлықтың, іс-әрекеттің өркенниетті стилін, өзінің жағымды бейнесін, яғни кәсіпкерлік қызметте табыстылықты қамтамасыз етіп қана қоймай, сонымен қатар, өз қызметінен толықтай қанағаттылық табатын кәсіпкер имиджін қалыптастыру керек.

Кәсіпкерлік этиканың қалыптасуына қоғамдық менталитет формасы мен қатынастар ықпал етеді, олар өз ретінде кәсіпкердің адамзаттық қасиеттінің айқындала отырып, өзінің азамат ретінде бағалануына, экономикалық бостандығына, қоғам, тұтынушылар алдында жауапкершілікте болуына әсер етеді. Кәсіпкерлік этика кәсіпкерлердің түпкі сезімдік қағидаларына негізделеді.

Кәсіпкерлердің этикалық мәселелері ең алдымен тұтынушыларға байланысты пайда болып, шешімін табады, сондықтан да мемлекет тұтынушылар мүдделерін қорғайды. Кәсіпкерлердің этикалық қатынастары жалдамалы жұмыскерлермен тығыз байланысты. Бұл қатынастар кәсіпкерлік табыстылық деңгейіне ықпал етеді. Өркенниетті кәсіпкерліктің дамуында шаруашылықтық әріптестермен, бәсекелестермен, қоғаммен қарым-қатынас маңыздылығы ерекше орынды алады.

Кәсіпкерлік этика келесі категорияларда айқындалады: айтқан сөзді ұстанушылық, міндеттемелерді орындау, орындамаған міндеттемелері бойынша түпкі жауапкершілікті сезімді ұстану. Кәсіпкерлік этиканы зерттеушілер өркенниетті кәсіпкерлердің этикалық нормасын келесідей тізбекте қалыптастырды:

- өз қызметінің нәтижесі тек қана өзі үшін емес, сонымен қатар, басқалар не қоғам үшін пайдалы екендігіне сенуі;
- өзін қоршаған адамдар жұмыс істегісі келеді және де істей алады, сол кәсіпкермен қатар өз мүмкіншіліктерін іске асыруға тырысады деп түсіну;
- өз бизнесіне сенеді, оны тартымды шығармашылық деп санайды, бизнеске өнер ретінде көзқарас танытады;
- бәсекенің қажеттілігін мойындайды, сонымен қатар, ынтамақтастық пен бірлестіктің қажет екендігін біледі;
- өзін тұлға деп санайды, ал кез келген тұлғаны өзі сияқты санайды;
- кез келген меншікті құрметтейді, мемлекеттік билікті, қоғамдық қозғалыстарды, әлеуметтік тәртіпті, заңдарды;
- өзіне ғана емес, басқаларға да сенеді, кәсіптілік пен құзыреттілікті, біліктілікті құрметтейді;
- білімді, ғылымды, техниканы, мәдениетті бағалайды және де экологиялық нормаларды сақтайды;

- жаңа енгізілімдерді енгізуге ұмтылады;
- қажетті қабылданған шешімдер үшін жауапкершілікті қарамағындағыларға ауыстырмайды;
- басқа адамдардың жетіспеушіліктеріне шыдамдылық танытады;
- мақсаттарды қызметкерлердің жеке мақсаттарымен байланыстырады;
- ешкімді де мұқатпайды, кемсітпейді;
- шекіз шыдамдылықты, төзімділікті игереді.

Кәсіпкер өз имиджін құра отырып этикетті сақтау керек және де нақты мінез-құлық ерекшеліктерін иемдену үшін келесілерді ескеруі міндетті:

- танысу ережелерін;
- іскерлік қатынастар жүргізу ережелерін;
- өзара шарт немесе келісімдер жүргізудегі ережелерді;
- сыртқы келбет пен тұрпатына, іс-қимылына қойылатын талаптарды;
- сөз сөйлеу талаптарын;
- қызметке қатысты құжаттар мен кәсіпкерлік этиканың құрамды бөлігі болып саналатын кәсіпкерлік этикеттің басқа да элементтерін сақтау керек.

Кәсіпкерлік этикет кәсіпкердің өзінің бизнесін жүргізу барысында кез-келген жағдайда қарым-қатынас орнататын сыртқы әлеммен, басқа кәсіпкерлермен, бәсекелестермен, қызметкерлермен, барлық азаматтармен өзара әрекеттесуін реттейтін ережелер жиынтығы.

Бақылау сұрақтары:

1. Кез келген ұйымдасқан заңды қызмет?
2. ҚР нарықтық экономикаға көшуіне байланысты, ең алғаш өзекті мәселелердің біреуіне нені қояды?
3. Кәсіпорынның таза табыс формасындағы оның шаруашылық іс әрекетінің қортынды көрсеткіші?
4. Кәсіпкерлік мәдениет түсінігі?
5. Қазақстан Республикасында Шағын және орта бизнестің даму ерекшеліктері?

ҚОРЫТЫНДЫ

Қазіргі уақытта Қазақстандық кәсіпкерліктің қаржы жүйесіндегі орны біршама қиыншылықтарды бастан кешіріп отырса да, өзінің негізін әлдеқашан құрып болған. Ол заңмен қорғалады және әрқашан дамып отырады. Қазіргі уақытта бұл тақырыптың өзектілігіне ешкім күмәнданбайды, себебі кәсіпкерлік іс-әрекетсіз нарықтық экономика болмайды. Ол әлі де даму барысында болса да, бизнестің қоғамдық өндірістің негізгі саласы болатындығына ешкімнің күманы жоқ. Бизнеске деген қызығушылық өсіп келеді. Менің ойымша, қоғамның жаңа экономикалық негізі құрылып жатыр, өзінің ісін ашуға ниеттенген адамдар шығып жатыр. Бұл адамдар жаңа қоғамның шарттарына бейімделіп емес, өзінің идеяларын іске асырып, өздерін еркін еңбек іс-әрекетінде көрсетіп өмір сүреді. Мұның негізгі себебі қоғамның және халық шаруашылығының демократиялануы болып табылады. Нарықтық экономикаға өту үшін өндіріс құрылымын түбегейлі түрде өзгерту қажет. Өзгерістер монополияны жеңіп, конкуренцияның пайда болуына жол ашады. Әлемдік тәжірибені негізге ала отырып бұл мәселені түрлі меншіктің түрлі формалары негізінде құрылған кәсіпкерліксіз шешу мүмкін емес. Қазіргі уақытта кәсіпкерліктің өндірістің, нарықтың дамуына, яғни бүкіл қоғамға әсерін тигізетінін көптеген адамдар түсінді. Мемлекет кәсіпкерлердің арқасында, ал кәсіпкерлер өз мемлекетінің қолдауының арқасында дамып, гүлденеді. Рим құқығында «кәсіпкерлік» ұғымы коммерциялық іс-әрекет, іс ретінде қарастырылды. Кәсіпкер ретінде қоғамдық құрылысты дамытатын арендатор деп есептелінді. Орта ғасырларда «кәсіпкер» ұғымы бірнеше мағынаны берді. Біреулер, сыртқы саудамен айналысатын адамдарды сөйтіп атайды. Мұндай кәсіпкерлікке мысалды Марко Поло, Еуропа және Қытай арасындағы сауданың даму негізінде тұрған саяхатшы береді.

Кәсіпкерлік – адам қызметінің ерекше саласы және ол еңбектің басқа түрлерінен оқшауланып тұрады. Бұған кезінде атақты неміс экономисі Гарвард университетінің профессоры – Йозеф Алоиз Шумпетер (1883-1950ж) мән берді. Оның айтқан мынадай сөзі бар еді: «Кәсіпкер болу – басқаның істегенің істемеу». Екінші жағынан кәсіпкерлер – алдымен кәсіпкерлік жұмысты ұйымдастырушылар. Ол туралы француз экономисі Жан Батист Сэй (1767-1832ж) былай деген: «Кәсіпкер – адамдарды өндірістік шеңбер ауқымында ұйымдастыратын адам».

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. Ал кәсіпкерлік (предпринимательство) – новаторлық іс. Нағыз кәсіпкер ол - өнертапқыш. Сондықтан да бизнеспен айналысатын адамдар ешуақытта кәсіпкер бола алмайды. Экономикалық ғылымда «кәсіпкерлік

қабілеттілік» деген ұғым бар. Кәсіпкерлік қабілеттілік дегеніміз – адамның бизнесте жаңалықты аша білу қабілеттілігі, бірақ бизнеске қатысатындардың барлығының қолынан келе бермейді. Басқа жұрт қалғып, қыдырып, той-думан жасағанда, барлық күш қуатын барынша 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 адамның экономикалық қызметі. Кәсіпкерлік – бұл да адамның экономикалық қызметі, бірақ бұл қызметті жаңа ізденіске бағыттайды 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.

ГЛОССАРИЙ

Акция – дегеніміз, акционерлік қоғам шығарған АҚ мүшесіне, яғни акция иесіне қоғамды басқаруына құқық беретін және пайдадан дивидент алуға мүмкіндік беретін құнды қағаз. Акцияда көрсетілген ақша сомасы – акцияның номиналдық құнын көрсетеді, ал акцияның сату бағасы акция курсы көрсетеді.

Амортизациялық қор – негізгі қорларды ұлғайтуға арналған қаржылар.

Жалға алу – затты белгілі бір уақытқа ақша төлеу арқылы пайдалану.

Бизнес – нарықтық экономика жағдайында өнім өндіру немесе қызмет көрсету арқылы пайда табу жолындағы экономикалық іс-әрекеттер.

Бизнес жоспар – компанияның нақты мақсатын орындау жолында нақты шараларды жүзеге асыру үшін жұмсалатын шығындар, күтілетін табыс көлемін көрсететін кәсіпорын ісінің бағдарламасы.

Таза табыс – кәсіпорынның пайдасының барлық шығындарын (салық, амортизация және т.б.) алып тастағандағы бөлігі.

Мемлекеттік немесе жергілікті кәсіпорын – меншігіндегі мүлікке иелігі жоқ коммерциялық ұйым.

Борышкер – келісім бойынша кредитордың мерзімінде орындалған, заң бойынша міндетті төлемін төлемеген заңды немесе жеке тұлға.

Тауардың өмірлік циклы – идеяның пайда болуынан бастап, тауардың нарықтан шығарылғанға дейінгі уақыт аралығы.

Жеке меншік – сатуға, сыйлауға, жоюға құқығы бар заңды немесе жеке тұлғаның мүлкі.

Инвестициялар – пайда табу жолында кәсіпорынға жаңа технологиялар енгізу, өндірісті өркендету үшін қаржы салу.

Инжиниринг – коммерциялық негізде әртүрлі инженерлік-консультациялық қызметтер ұсыну.

Инновация – қоғамның дамуына байланысты адамдардаң қажеттігін қанағаттандыру жолында жаңашылдықтар мен жаңа технологияларды енгізу.

Инфрақұрылым - өндірісті, тұрғындарды қамтамасыз ету жолындағы шаруашылық салалар кешені – көлік, байланыс, сауда, ғылым, білім, денсаулық сақтау орындары.

Компания – кәсіпкерлердің пайлық капиталы негізінде құрылған заңды тұлға.

Концерн - әртүрлі салалар бойынша жеке кәсіпорындардың патенттік –лицензиялық келісімдерін, қаржыларын біріктіріп, уақытша құрылған ұйым.

Экономика — материалдық игіліктермен қамтамасыз етумен байланысты адамдардың кез келген әрекеті.

Экономикалық теория—адамның шектеусіз қажеттіліктерін қанағаттандырудағы қоғам өндірісінің сирек, шектелген ресурсын бөлу, айырбастау және тұтыну туралы ғылым.

Экономикалық категория — экономикалық құбылыстардың маңызды жақтарын көрсететін жалпылама ұғымдар.

Экономикалық заңдар — бұл экономикалық құбылыстар арасындағы тұрақты, қайталанатын байланысы.

Абстракция — абстракция терминін нақты түсіндірер болсақ, жекеше тыс ойлау деген ұғымды білдіреді. Күнделікті өмірде «абстракция» көбінесе нақты ұғымды болмыстан тыс және тек ойда елес ретінде түсіндіреді. Ал нақты нәрсе — бұл күнделікті өмірде көрінетін құбылыс шындығы.

Ғылыми абстракция — зерттеліп отырған құбылыстардың мардымсыз, өткінші жақтарын дерексіздендіру, олардағы тұрақты қасиеттерді тауып көрсету процесі.

Индукция — жекелеген фактілерден жалпыны шығару.

Дедукция — жалпыдан жекеге қарай қозғалу.

Анализ — объектіні бөлшектеп зерттеу.

Синтез — объектіні жалпы зерттеу.

Қажеттіліктер — адамдардың өмір сүруді қолдау және ағзаның дамуы, тұлғаның дамуы өршуі керек, қандай да бір затты қанағаттандыруды талап ететін объективті түрде қажетсінуі.

Игілік — өз бойында белгілі бір жағымды мән бар, белгілі бір қажеттілікті қанағаттандыратын және адамдардың мүдделері мен мақсаттарына жауап беретін процестің бәрі.

Қызметтер — нәтижесінде қандай да бір қажеттіліктерді қанағаттандыратын адамның белгілі бір мақсаттағы әрекеті.

Ресурстар — тауарлар мен қызметер өндіру кезіндегі адамның шаруашылық әрекеті үшін қажетті, пайдалануға әзірленген игіліктер.

Экономикалық саясат — мемлекеттің экономикалық мәселелерді шешудегі және оның механизмдерін әрекетке келтірудегі қызметі.

Позитивті экономика — дерек негізіндегі экономикалық қылық туралы болжамдар.

Нормативті экономика — елдің экономика туралы бағалау пікірлері.

Өндіріс — бұл қоғамның дамуы мен өмір сүруі үшін қажет материалдық және рухани игіліктерді құру процесі.

Жұмыс күші — бұл адамның дене және рухани қабілеттілігінің жиынтығы және оны өндіріс процесінің материалдық игіліктер мен қызмет көрсетуінде қолданылады.

Еңбек заты — болашақ тауардың материалдық негізін құрайтын және еңбек процесінде адамдар әсер ететін заттар.

Еңбек құрал-саймандары — қажетті игіліктерге адамдардың әсер ету заттары бұл әр түрлі механизм мен машина, инструмент пен қажет тетіктер, двигатель, жеткізетін құрылым және т.б. нәрселер.

Өндіргіш күштер — бұл өндіріс құрал - жабдықтары, ең алдымен еңбек құралдары, сонымен қатар материалдық игіліктерді өндіретін адамдар.

Мұқтаждықтар — бұл адамдардың белгілі бір пайдалылығы бар игіліктерді иелену мен пайдалануға деген ынталылығы.

Капитал — бұл машина, құрал - жабдықтар, қойма, көлік және байланыс құралдары.

Кәсіпкерлік қабілеттілік — арнайы өндіріс факторы ретінде өндірісті ұйымдастыруда ынталылықты, төзімділікті және тәуекелділікті көрсетеді.

Өндірістік мүмкіндіктерінің қисық сызығы — ресурстардың толық пайдаланудағы баламалы нұсқаларды көрсетеді.

Қоғамдық ұдайы өндіріс — қоғамдық өндірістің өзінің қайта жаңаруының үздіксіз ағымындағы процесс.

Жай ұдайы өндіріс — бұл өндіріс процесінің бұрынғы ауқымда қайталануы, сондықтан да алынған табыстың бәрі жеке тұтынуға жұмсалады.

Кеңейтілген ұдайы өндіріс — бұл өндіріс процесінің ұлғайтылған ауқымда қайталануы, өйткені алынған табыстардың бір бөлігіне қосымша ресурстар сатып алынады, ал олардың пайдалану есебінен өндіріс процесі ұлғайтылған ауқымда жаңғыртылады.

Экстенсивті — өндіріс қуатын пайдаланылатын өндіріс факторлары санын көбейту нәтижесінде ұлғайту.

Аралас — өндіріс қуатын пайдаланылатын өндіріс факторлары санын ұлғайту және техника мен технологияны жетілдіру нәтижесінде ұлғайту

Интенсивті — техника мен технологияны жетілдіру нәтижесінде өндірістік әулетті ұлғайту.

Меншік — бұл адамдар арасындағы материалдық және рухани игіліктерді өндіру, бөлу, айырбастау және тұтыну салаларындағы күрделі әлеуметтік-экономикалық қатынастар.

Меншік құқығы — белгілі бір тұлғаларға материалдық және материалдық емес игіліктердің тиістілігін бекітетін және осы құқықтарды қорғайтын заң нормаларының жиынтығы.

Табыс — меншіктің экономикалық қасиеті.

Меншік субъекті — меншік қатынастарының белсенді жағы, меншік объектіне иемдену құқығын білдіреді.

Ұжымдық меншік — жеке меншік құқықтары бар, біріккен топтар меншігі.

Жылжымайтын мүлік — жер телімі, ғимараттар, жылжытуға келмейтін объектілер.

Меншік объекті — меншік қатынастарының пассивті жағын сипаттайды.

Жылжитын мүлік — транспорт құралдары, айналымдағы тауарлар, бағалы қағаздар, ақша, мүліктік құқық.

Интеллектуалды меншік — рухани, ойлау әрекетінің нәтижелері.

Жекешелендіру — меншікті жеке және заңды тұлғалардың жеке меншігіне беру.

Натуралды шаруашылық — бұл адамдар өздерінің қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін өнім жасайтын ұйымдастыру-экономикалық қатынастардың жүйесі.

Тауарлы шаруашылық — бұл пайдалы өнімдер рынокта сатылу үшін жасалатын ұйымдастыру - экономикалық қатынастардың жүйесі.

Тауар — бұл нарықта басқа тауарға балама айырбастауға бағытталған еңбекпен жасалған қоғамдық пайдалылық.

Айырбас құны — бұл тауардың белгілі бір сандық пропорцияда басқа пайдалы заттарға айырбастала алу қабілеті.

Құн — тауарды өндіруге жұмсалған және тауарды айырбастау кезінде пайда болатын қоғамдық еңбек.

Пайдалылық — қандай да бір адамның сұранымын қанағаттандыруы.

Құндылық—тұтынушының игіліктің пайдалылығын ақшалай бағалауы.

Ақша —жалғыз жалпы балама болып табылатын ерскше тауар.

Құн өлшемі — қызметін іске асыруда барлық тауарлардың құнын өлшейді.

Айналым құралы — қызметінде ақша қаражаттары Т- А- Т" формуласы бойынша жасалатын айналым делдалы ретінде жүреді.

Төлем құралы — ақшалар әр түрлі төлемдер үшін пайдаланылады.

Қазына/қор жинау — ақша айналысын тоқтатып, жинақталады.

Әлемдік ақшалар — ақша барлық елдердің шаруашылық озара қатынастарына ортақ балама ролінде жүре бастады.

Инфляция — қағаз ақшаның құнсыздануы.

Ақша айналымының заңы — айналымдағы ақша саны барлық өткізілген тауар бағаларының сомасына тең болуы керек.

Баға —құнның ақшалай көрінісі.

Нарықтық экономика — өндірушілер мен тұтынушылар нарық арқылы әрекет ететін шаруашылықты ұйымдастыру нысаны.

Нарық — бұл өндіру, бөлу, айырбас пен тұтыну процестерін қамтитын адамдар арасындағы экономикалық қатынастар жүйесі.

Нарықтық баға — сұраныс және ұсыныс негізінде қалыптасатын баға.

Бәсеке — нарықтық шаруашылық субъектілері арасындағы қосымша табыс алу үшін жақсы өндіріс факторларын иелену және тауарларды өткізу мүдделеріне байланысты қарама-қарсылықты бақталастық пен бәсеке.

Инфрақұрылым — бұл институт (ұйымдар, фирмалар) жиынтығынан тұрады және оның мән-мағынасы нарықтың дамуы мен қызмет жасауы үшін қалыпты жағдай қалыптастыратын қызмет көрсетеді.

Делдалдық — өндіруші мен тұтынушы біріктіреді, қосады.

Баға белгілеу — бәсеке, сұраныс пен ұсыныс негізінде баға қалыптасады.

Ақпараттық — тауарға қалыптасқан баға кәсіпкерлерге экономиканың жағдайы туралы ақпарат береді.

Реттеу — баға арқылы әсер етеді.

Ынталандырушы — баға арқылы әсер етеді.

Сауықтыру — керек емес шаруашылық әрекеттен экономиканы тазартады.

Бағалық бәсеке — бағалар жарысы: бағаны төмендету, премиялар, шегерім (скидка), арзан көтере сату (распродажа).

Бағалық емес бәсеке — сапа және сенімділік, қосымша кепілдік, ерекше безендіру және жарнама.

Сұраныс — адамдардың тауар сатып алуға талабы мен қабілеттілігі. Баға мен бағадан тыс факторларға сұранысқа ықпал тигізеді.

Сұраныс заңы — сұраныс көлемінің бағаға кері тәуелділігі деп білеміз: тауардың бағасы неғұрлым төмен болса, тауар сұранысы соғұрлым жоғарылайды.

Ұсыныс — сатушылардың рынокқа тауарларды сату үшін ұсынуудағы талабы мен қабілеттілігі.

Ұсыныс заңы — ұсыныс шамасының баға деңгейіне тікелей тәуелділігі: баға жоғарылаған сайын, рыноктағы ұсыныс шамасы ұлғаяды.

Икемділік — бір айнымалының екінші айнымалының өзгеруіне пайыздық өзгерістің қатынасы ретінде көріну реакциясы.

Өтелім — негізгі қордың құнын олардың тұлғалық және моральдық (жаңа еңбек құрылымымен салыстыру бойынша құнының төмендеуі) төзу мөлшеріне байланысты бірте-бірте дайын өнімге аудару.

Индетерминистік тұжырымдамалар — адамзат тарихи заңды жаратылыстанушы тарихи процесс ретінде емес, әрқайсысының жеке жолы бар, қатар тіршілік ететін, туатын және өлетін мәдени-тарихи типтер немесе мәдени үлкен жүйелер жиынтығы ретінде көрсетіледі.

Детерминистік — тарихи процестің детерминистік тұжырымдамалары адамзат қоғамының прогрессивті дамуын таниды.

Демографиялық детерминизм — адамзат дамуы тарихын халық өсуімен түсіндірудің жекелеген қадамдары ежелгі және орта ғасырларда пайда болды.

Географиялық детерминизм — адам мен табиғаттың өзара әрекеті бір жақты, адамзат қоғамының қоршаған ортаға тәуелділігіне қарай қарастырылады.

Технологиялық детерминизм — ғылыми техникалық революция әсерінен техникалық прогресті абсолюттендіретіп теория, жиі пайда болып, кең - танымал болды.

Институционализм — адам қоғамының дамуының өндірістік қатынастармен ерекшеленуін мойындамайтын және жылжушы күштер ретінде психобиологиялық, әлеуметтік - құқықтық, Мемлекеттік және басқа институттар сияқты экономикалық емес факторларды танитын ағын пайда болды.

Кәсіпкерлік — адам қызметінің ерекше саласы және ол еңбектің басқа түрлерінен оқшауланып тұрады.

Кәсіпкер — адамдарды өндірістік шеңбер ауқымында ұйымдастыратын адам.

Бизнес — табыс әкелетін кез келген қызметтің түрі.

Кәсіпкерлік — новаторлық іс.

Коммандиттік — аралас жауапкершілік (біреудің толық мүлікімен басқаның салынған салымымы)

Таза Мемлекеттік шаруашылық есен — толық шаруашылық есеп.

Қазыналық — толық емес шаруашылық есеп.

Негізгі капитал — бұл материалдық құндылықтың ұзақ кезеңдегі жұмыс істеп тұруы ретіндегі иелігі қорлардың ақшалай бағалауы.

Айналмалы капитал — өндірістік процеске тек бір рет қана қатысып қызмет етеді және өндірістік тұтыну тәсіліне тәуелсіз өзінің құнын тікелей дайын өнімге апарды.

Табиғи тозу — жөндеу, қайта құру және негізгі қорларды жаңғыру арқылы ішінара қалпына келеді.

Саналық тозу — ескірген негізгі қорлар өзінің конструкциялық, өнімділік, үнемділік, шығарылған өнімнің сапасы жөнінен жаңа үлгіден қалып қоятынын білдіреді.

Амортизация — бұл шығарылатын өнімге негізгі өндірістік қор құнының бірте - бірте ауысуы.

Өтелім мөлшері — бұл жылдық амортизациялық аударымның негізгі өндірістік қорлардың құнына процент есебіндегі қатынасы.

Инвестиция — бұл кәсіпорынға пайда табу мақсатында ұзақ мерзімге салынған капитал мөлшері.

Күрделі қаржы — капитал жасаушы инвестицияның құрамды бөлігі.

Инвестициялау — капитал қорын толықтыру немесе қалыптастыру процесі.

Жалпы инвестициялар — капитал қорының жалпы өсуі.

Өтеу — тозған негізі капиталды ауыстыру процесі.

Таза инвестициялар — жалпы инвестициялар минус өтеуге кеткен қаражаттар.

Нақты инвестициялар — кез келген өнімді өндіруге капитал салу, яғни қоғамның нақты капиталын өсіруді қамтамасыз ететін салымдар.

Қаржылық инвестициялар — қаржы инструменттеріне капитал салу, яғни акция, облигация және басқа да құнды қағаздарға салу.

Интеллектуалды инвестициялар — мамандарды дайындауға, тәжірибені беру, лицензия, ноу-хау, бірлескен ғылыми зерттеулер және т.б. капитал салу.

Тікелей инвестициялар — инвестордың өз қаржының жұмсаған объектіні басқару және оның қызметін бақылау сияқты құқықтарға ие болуы.

Портфельдік инвестициялар — акция, облигация және т.б. құнды қағаздарға капиталдың жұмсалуды.

ЖҰӨ дефляторы — атаулы ЖҰӨ-нің нақты ЖҰӨ-ге коэффициенті.

Ұлттық байлық — бұл материалдық және рухани игіліктердің жиынтығы және осы уақытта барлығы қоғам меншігінде болады.

Ағу — мемлекет ішінде өндірілмеген өнімді сатып алуға табысты жұмсау.

Қуат беру — мемлекет ішінде өндірілген өнімдерге қосымша тұтыну шығындары.

ЖҰӨ — белгілі кезеңде өндірілген дайын тауардың құны.

ЖІӨ — ел ішінде өндірілетін тауардың құны.

Атаулы ЖҰӨ — экономикадағы жыл бойы өндірілген және тұтынуға арналған дайын тауарлар мен қызметтердің құны.

Нақты ЖҰӨ — экономикадағы өнімнің сол негізгі жылдағы бағасының құны.

Мультипликатор — көбейту, көбейткіш.

Акселератор (жеделдету) — бұл дайын өнім сұранымының өсушілігіне деген интенсивті өсушілік коэффициенті.

Тұтынуға бейімділік (APC) — ұлттық табыстың тұтыну бөлігінің барлық ұлттық табысқа қатынасы.

Шектеулі тұтынуға бейімділік (MPC) — кез келген тұтынудағы өзгерудің табыстағы өзгеруіне қатынасын көрсетеді.

Жиынтық сұраныс — сатып алушының сұранысы, өндірілген өнім саны мен бағаның жалпы деңгейінің арасындағы тәуелділік. Немесе, жиынтық сұраныс — бұл үй шаруашылықтарының, фирмалар мен үкіметтің әрбір берілген бағалар жағдайындағы алғысы келетін тауарлар мен қызметтердің саны.

Байлық салдары (Пигу эффектісі) — бағалардың жалпы деңгейі өскенде (арзандағапда) жиналған қаржылық активтердің нақты бағасы төмендейді (көбейеді).

Пайыздық ставканың салдары (Кейнс эффектісі) — ақша массасы тұрақты- шарты: бағалар өседі - ақшаға сұраныс көбейеді - пайыздық ставка өседі.

Айырбас бағамының салдары (Манделл - Флеминг эффектісі) — бағалар құлдырайды - ақшаға сұраныс азаяды - пайыздық ставка азаяды - ұлттық валютаның нақты айырбас бағамы төмендейді.

Бағалық емес факторлар — тұтынушылар шығындарының өзгеруі, инвестициялық шығындар, Мемлекеттік шығындардың өзгеруі, таза экспорттық шығындар жатады.

Жиынтық ұсыныс — бұл сатушылардың әр түрлі баға деңгейінде ұсынатын тауарлар саны мен көрсетілетін қызметтер мөлшерін көрсетеді.

Экономикалық дағдарыс — бұл өндіріс көлемінің кенеттен төмендеуі.

Экономикалық кезең — бұл бір экономикалық дағдарыстың басынан екіншісінің басталуына дейінгі кезең.

Экономикалық цикл — бұл дағдарыстар арасындағы мерзім және осы кезде оның төрт фазасы ауысады.

Дағдарыс (күлдырау, рецессия) — алты немесе одан да көп айға созылады, жалпы өндіріс көлемі, табыс және жұмыс орындары азаятын кезең.

Депрессия (тоқырау, төмендеу, тереңдеу) — өндірістің күлдырауының, тауардың босалқы қорлары өсуінің, баға түсуінің тоқталуы, яғни тоқырау жағдайындағы экономика.

Жандану (тірілу, көтерілу, жаңғыру) — өндірісте инвестициялардың артуы, тауарларға бағалардың көтерілуі, жұмыссыздық мөлшерінің аздап азаюы.

Шың (өрлеу) — бұл нүктеде экономикада өндірістің толықтай жұмыс істеуін және жұмыссыздықтың толық жойылуын байқалады.

Кәсіпкерлік мәдениеті – кәсіпкерлік сферада әлеуметтік нормалар мен құндылықтар жүйесін сақтай отырып, іргелі қағидалары мен тәртіп үлгілері жиынтығын пайдалану арқылы экономикалық белсенділік формаларын сақтап жұмыс атқару.

Лизинг – қондырғылар мен машиналарды, көлік құралдарын, техниканы жалға беру негізіндегі ұзақ мерзімдік несие түрі.

Лицензия – заңды тұлғаға мемлекеттік органдардың белгілі бір жұмысты орындауға құқық беретін рұқсат қағазы.

Монополист – белгілі бір тауарды өндіруші жалғыз ғана ұйым, бағаны өзі тағайындап, мемлекетке тиімсіз болып табылады.

Салық – жеке немесе заңды тұлғадан, мемлекетке немесе муниципалды құрылымдар үшін алынатын міндетті төлем.

Ұлттық экономика – белгілі бір елге тән қоғамдық еңбек бөлінісі нәтижесінде құрылған халықаралық ғылыми-техникалық қатынасты дамытуға арналған экономикалық қызметтер.

Банкрот – арбитраж сотының шешімімен ұйым, қарыздары мен міндетті төлемдерін өтей алмауын мойындату.

Сала – кәсіпорындар мен ұйымдардың өндіріс бағыты, технологиясы мен негізгі қорлары, жұмысшылардың кәсіби шеберлігі бойынша жалпы ортақ белгілерінің жиынтығы.

Персонал – ұйымдағы белгілі мамандықтары, кәсіби шеберлігі бойынша іріктелген ұйымның бір бөлігі немесе жалпы жұмысшылар құрамы.

Тәуекел – кәсіпорынның жұмысын орындау барысында мүмкін боларлық қиындықтар.

Жарғы – компанияның заңдылығын дәлелдейтін, оның іс - әрекеттерін сипаттайтын, мүшелерінің қарым – қатынасын реттейтін арнайы құжат.

Франчайзинг – ірі және шағын кәсіпкерліктің аралас түрі, әріптестердің екеуіне де тиімді қарым – қатынастар жүйесі.

Кәсіпорынның баға саясаты – пайданы көбейту жолында өнімдерге қолайлы баға белгілеу шаралар жиынтығы.

Экскурсиялық қызмет – азаматтардың бір елде уақытша жүрген кезінде, туристік ресурстарды қолдана отырып, қызмет көрсетуге құқығы бар жеке немесе заңды тұлғаның іс-әрекеті.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. ҚР Ата заңы, Алматы: «Юрист», 2015ж.
2. ҚР Азаматтық кодексі, Алматы: «Юрист», 2017ж.
3. ҚР қылмыстық кодексі, Алматы: «Юрист», 2016ж.
4. ҚР салық кодексі, Алматы: «Юрист», 2015ж.
5. ҚР кеден кодексі, Алматы: «Юрист», 2016ж.
6. А.К. Кантарбаева «Предпринимательство институционально-эволюционный подход». «Раритет», Алматы, 2017г.
7. Аникин Ю.П. Организация и управления малым бизнесом: Учеб.пособие. – М.: Финансы и статистика, 2018г.
8. Барроу К., Браун Р. Бизнес-планирование. Полное руководство: Пер. с англ. – М.: Фаир-ПРЕСС, Гранд, 2017.
9. Бусыгин А. В. Предпринимательство: Учебник. – М.: Бусыгин, 2017.
10. В.А.Ермаков. Краткий словарь предпринимателя. Учебно-методическое пособие для предпринимателей. – Астана, 2015. -132с.
11. В.И.Логинов, В.Н.Голоскокова. Аударған А.Н.Баймашев. Бизнесі қалай ұйымдастыруға болады. Кәсіпкерге ерналған оқу-әдістемалік құралы. – Астана, 2015. – 82 бет.
12. Гайнутдинов Э.М. «Основы предпринимательства», Минск, «Высшая школа», 2016
13. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. - М.: Издательство «Финпресс», 1998..
14. Горфинкель В.Я. Предпринимательство, Москва, «Банки и биржи», 1999
15. Гражданское право РК. – Алматы: “Жеті Жарғы”.1998г
16. Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности: Учеб.пособ.М.: ИНФРА-М, 2017
17. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство: Учебное пособие, М.: ИНФРА-М, 2002.
18. Мамыров Н.К. «Основы предпринимательства», Алматы, Экономика, 2016
19. Предпринимательство: Учебник/ Под ред.М.Г.Лапусты. – 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2004.
20. Сборник «Предприниматель и право», Издательский дом «БИКО», Алматы, 2017.
21. Сборник нормативно-правовых актов, регулирующих предпринимательскую деятельность. – Алматы, ОФ «Казахстан Бизнес Сервис» по заказу комитета по поддержке малого бизнеса МИИТ РК, 2017. – 340с.
22. Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерлік. Нормативтік актілер жинағы. – Алматы: ЮРИСТ, 2014. 234б.

-
23. Кантарбаева А.К. Барьеры перед казахстанским предпринимательством и пути их преодоления. А.: Раритет, 2017. С. 125
 24. Грузинов В.П. Экономика предприятия и предпринимательства. – М.: СОФИТ, 1998. Предпринимательство: Учебник/ Под ред.М.Г.Лапусты. – 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 20174.
 25. Й.Шумпетер. Теория экономического развития. – М., 1982.
 26. Кэмбелл Р. Макконелл, Стенли Л. Брю. «Экономика». Москва, издательство «Республика», 1992г., том 2.
 27. Л.Е.Ибрагимова, А.К.Нурабаева. Международный опыт поддержки развития частного предпринимательства: учебно-методическое пособие для тренеров консультантов. РУ ЦПП, 2006 г. – 74с.
 28. Лапуста М.Г. Предпринимательство: Учеб.пособие. – 2-е изд.– М.:ИНФРА –М, 2003.
 29. П.Друкер. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы: Пер с. англ. – М.: 1992.
 30. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность. М.: ИВЦ "Маркетинг", 1996
 31. Современный финансово-кредитный словарь/ Под ред. М.Г.Лапусты, П.С.Никольского, М.: ИНФРА-М, 2017.
 32. Справочник директора предприятия/Под ред.М.Г.Лапусты, П.С.Никольского, М.: ИНФРА-М, 2002.
 33. Татеиси К. Вечный дух предпринимательства. Практическая философия бизнесмена: Пер.с.англ.М., 2017.
 34. Хаммер А. Мой век двадцатый. Пути и встречи: Пер.с.англ.М., 2016.
 35. Экономическая теория. Учебник под редакцией Булатова А.С.,2-е издание, Москва, 2017г.
 36. [www. mit.kz](http://www.mit.kz)
 37. www. minplan.kz
 38. www. frmp.kz
 39. www. smb-serpin.kz
 40. www. sekretservis.org
 41. www. kcif.kz
 42. www. nif.kz
 43. www. kdb.kz
 44. www. kecic.kz
 45. www. kca.kz
 46. www. kca.kz
 47. www. cluster.kz
 48. www. naceks.kz
 49. www. kazinmetr.kz
 50. <https://stat.gov.kz/>

**Искаков Бауыржан Мұратбекұлы
Жуанышев Азамат Ержанұлы**

Қаржы жүйесіндегі кәсіпкерлік

Оқу құралы

Басуға 12.10.2020 жылы қол қойылды. Қағазы көшірмелік.
Қаріп түрі «Таймс». Пішімі 60x84/16. Баспа табағы 8,75 бет.
Таралымы 800 дана. Тапсырыс №65
«Тұран-Астана» университетінің баспаханасында басылған.
Мекенжай: 010000, Нұр-Сұлтан қ., Ы. Дүкенұлы көшесі 29 үй.
www.turan-astana.kz