МАЗМҰНЫ

Кіріспе 5.

Тарау 1 Кәсіпкерлік: мәні, түсінігі, негізгі түрлері және ұйымдастырудың нысандары 7. 1.1 Кәсіпкерліктің мәні және экономикалық жүйедегі кәсіпкерлік қызметтің рөлі 7. 1.2 Кәсіпкерлік түрлері және кәсіпкерлік формалары 12. 1.3 Шағын және орта бизнес мәні және даму жолдары 21. 1.4 Кәсіпкерлік қызметті реттеудегі нормативтік-құқықтық негіздері 27. Тарау 2. Кәсіпкерлік қызмет жүйесіндегі бизнес-жоспарлау 32. 2.1 Жоспарлаудың мәні, ерекшеліктері және оның түрлері 32. 2.2 Ұлттық бағдарламалар – әлеуметтік-экономикалық жоспарлаудың негізі 33. 2.3 Кәсіпкерлер қызметіндегі бизнес-жоспарлау және оның атқаратын қызметтері 35. Тарау 3. Кәсіпкерлік қызметтегі тәуекелдер 44. 3.1 Кәсіпкерлік тәуекелдің дамуы 44. 3.2 Кәсіпкерлік тәуекелдің түрлері 46. 3.3 Тәуекелді басқарудың әдістері 52. Тарау 4. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру 59. 4.1 Кәсіпкерлікті қаржыландыру түсінігі мен мәні 59. 4.2 Кәсіпкерлікті қаржыландыру көздері 61. 4.3 Кәсіпкерлікті несиелендіру механизмінің маңызы 75. 4.4 Кәсіпкерлікті қаржыландыру мен несиелендіру бағдарламалары 80. Тарау 5. Кәсіпкерлік ұйымдарды кадрлық қамтамасыз ету 91. 5.1 Кәсіпкерлік қызметте кадрлар туралы ұғым және еңбекті ұйымдастыру мәні 91. 5.2 Кәсіпкерлік қызметте қызметкер мен жұмыс берушінің арасындағы еңбек қатынастары 95. 5.3 Кәсіпкерлік қызметте еңбек төлемін ұйымдастыру 107. Тарау 6. Кәсіпкерлік мәмілелерді ұйымдастыру 117. 6.1 Кәсіпкерлік келісім–шарттың жалпы сипаттамасы, түрлері 117. 6.2 Әлеуметтiк-еңбек қатынастарын реттеудiң механизмi 122.

6.3 Еңбек қатынастарын реттеудің шетелдік тәжірибесі 124. Тарау 7. Кәсіпкерлік құпия және оны қорғау жолдары 127. 7.1 Қауіпсіздік саясаты және кәсіпкерлік құпияның мәні 127. 7.2 Коммерциялық жұмыстағы тауар таңбалары – кәсіпорынның құқын қорғау құралы ретінде 130. 7.3 Кәсіпорынның коммерциялық құпиясын сақтандыру әдістерін ұйымдастыру 131. Тарау 8. Кәсіпкерлік қызмет субъектілерінің жауапкершілігі 134. 8.1 Кәсіпкерлік қызмет субъектілерінің заңдылық жауапкершіліктері 134. 8.2 Кәсіпкерлік қызметтің шаруашылық шарттар бойынша жауапкершілігі 136. 8.3 Кәсіпкерлік қызметтің әлеуметтік жауапкершілігі 139. Тарау 9. Кәсіпкерлік мәдениеті мен этикасы 143. 9.1 Кәсіпкерлік мәдениеттің мәні мен маңызы 143. 9.2 Іскерлік этика 144. 9.3 Кәсіпкерлік этика 147. Тарау 10. Кәсіпкерлік қызметтің тиімділігін талдау және бағалау 153. 10.1 Шағын кәсіпорындар қызметінің тиімділігінің экономикалық мәні 153. 10.2 Шағын кәсіпорынның қызмет тиімділігіне әсер ететін факторлар 155. 10.3 Кәсіпкерлік қызметтің өндірістік факторларын бағалау 157. Тарау 11. Кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау және оның инфрақұрылымы 162. 11.1 Кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау мен дамыту жолдары 162. 11.2 Қазақстанда кәсіпкерлікті қолдау құрылымдары 165. 11.3 Шағын кәсіпкерлікті қаржылай қолдау бағыттары 169. 11.4 Кәсіпкерлікті қолдаудағы «Даму» қорының орны мен атқаратын қызметтері 175. 11.5 «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ арқылы жүзеге асырылып отырған кәсіпкерлікке қолдау көрсету бағдарламаларын бағалау 182. 11.6 Кәсіпкерлікті қолдауда «Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасы ролі. 11.7 Шағын және орта бизнесті дамыту мен қолдаудағы экономикалық дамыған елдердің тәжірибесі 192. Тарау 12. Кәсіпкерлік қызметті тоқтату 199. 12.1 Банкроттылыққа ұшырау ықтималдығы 199. 12.2 Кәсіпкерлік қызметті тоқтату объективті мен субъективті себептері 201. 12.3 Кәсіпкерлік қызметті уақытша тоқтату үрдісі 203. КІРІСПЕ. Қазақстанның бәсекеге қабілетті отыз елдің қатарына кіру Стратегиясы жоғары деңгейде дамыған экономика мен әлеуметтік сфераны қамтамасыз етуді қарастырады. Серпінді дамитын және өсіп-өркендейтін қоғамның негізі тек шикізаттық сектормен шектелмейтін қазіргі заманғы бәсекеге қабілетті және ашық нарықтық экономика болып табылады. Сонымен қатар елдің барша халқының жоғары сапалы және алдыңғы әлеуметтік тұрмыс жағдайларының стандарттарын қамтамасыз ететін, жұмыс орындарын ашуда, нарықты әр түрлі тауарлармен, өнімдермен және қызмет көрсету түрлерімен қамтуда маңызды орын алатын шағын және орта бизнес субьектілеріне кеңінен көңіл бөлінуде. Бәсекеге қабілетті экономика – бұл ең алдымен жаңа инновациялық жетістіктерге, қазіргі заманғы жоғары технологияға, адам капиталы мен жоғары еңбек өнімділігіне негізделген кәсіпкерлікті дамыту нәтижесіндегі тиімді экономика. Тиімді экономика жалпы ішкі өнімнің жан басына шаққандағы өсімін қамтамасыз етеді, демек, оған жұмыспен қамтылған халықтың санын өсіру арқылы ғана емес, шағын және орта бизнесте отандық өнімдердің өнімділігін арттыру арқылы жету де маңызды мәселенің бірі болып қарастырылуда. Қазақстан Республикасының саяси, экономикалық және қоғамдық өмірінде жүріп жатқан өзгерістер шаруашылық іскерліктің жаңа жолдарын іздеу мен қатар, экономикалық тиімділікті қамтамасыз ету үшін кәсіпкерліктің алдына бірқатар маңызды экономикалық мәселелер қояды, бизнесті дамыту және ұлғайту қарқыны қазіргі экономика өсімін тұрақтандыруда алатын орны маңызды. Осыған байланысты, іс жүзінде өте маңызды және құнды мәселе ретінде кәсіпкерліктің экономикалық, құқықтық және әлеуметтік жағдайын, инфрақұрылымдық дамуын, табыстылығын айтуға болады. Сондықтан бұл мәселе бүгінгі күні «Қазахстан-2050» стратегиясының негізгі бағыттарының бірі ретінде саналады және ел экономикасын тұрақтандырудың басты мәселесі болып анықталған. Осылайша, кәсіпкерліктің кең көлемде дамуы кәсіпкерлік субъектілердің бәсекелестік қабілетін және оның іскерлік қарым-қатынастағы потенциалын анықтайды, кәсіпорынның өзінің және оның серіктестерінің қаржылық және басқа да қатынастар тұрғысындағы экономикалық қызығушылықтары қаншалықты дәрежеде кепілдендірілгенін бағалайды. Кәсіпкерліктің іскерлік белсенділігі мен табыстылығының объективті дұрыс бағасын алу – ол экономиканың даму бағытын бақылауға, оның шаруашылық қызметіне кешенді түрде баға беруге мүмкіндік береді және осындай жолмен басқарушылық шешімдерді серіктестерімен өзінің кәсіпкерлік қызметі арасында байланыстырушы қызметін атқарады. Өңірлерді дамытудағы индустриалды-инновациялық саясаттың негізгі экономикалық бағыттарының бірі шағын және орта кәсіпкерліктің дамуы. Осыған сәйкес, мемлекет кәсіпкерлік белсенділікті ынталандырудың жеткілікті дәрежеде тиімді және оңтайлы әдістерін қарастыруда. Экономикалық дамудың кәсіпкерлік моделі нарық экономикасы кезінде жалпы экономика өсімінің тұрақтылығын қамтамасыз етудің маңызды факторы және дамыған 30 елдің қатарына кіру жолындағы негізгі қадамы. Шағын немесе орта кәсіпкерлік –бүгінгі өркениетті дүниенің экономикалық даму жүйесіндегі болашағы күмән келтірмейтін салалардың бірі. Нарықтық экономика елдерінде, сонымен қатар біздің мемлекетімізде де шағын және орта бизнес кең дамыған және ол басқа да барлық кәсіпкерлік формаларының ішінде басым бөлікті құрайды. Соңғы жылдар ішінде Қазақстанда кәсіпкерліктің 1 млн. астам субъектісі бар, онда 2,4 миллионнан астам қазақстандық еңбек етеді. Бұл сектордағы өнім көлемі төрт жылда 1,6 есе өсті және 8,3 млрд. теңгені құрап отыр. Қазақстандық кәсіпкерлердің негізігі бөлігін шағын және орта бизнес құрайды. Мемлекеттік бюджетке түсетін барлық түсімнің 20 пайызын осы шағын және орта бизнес саласы құрайды, бүгінде оның ЖІӨ-дегі үлестік көлемін 50 пайызға дейін жеткізу көзделген. Қазақстанда шағын және орта бизнесті қолдау үшін көптеген іс –шаралар жүргізілуде. Қазіргі күнде шағын бизнестегі отандық тауар сапасын өсіру, оны экспортқа шығару,сол арқылы ел экономикасын тұрақтандыру ел экономикасының басты мәселесі болып табылады. Кәсіпкерлікті сауықтырудағы жаңа Бағдарламаны іске асырудың негізгі бағыттары мен тетіктері мыналар болып табылады: - нормативтік - құқықтық базаны жетілдіру; - шағын кәсіпкерлікті қолдаудағы қаржы - несиені дамыту; - инфрақұрылымды дамыту және ақпараттық қамтамасыз ету; - шағын кәсіпкерлік субъектілерін насихаттауды қамтамасыз ету. Кәсіпкерліктің қажетті кәсіби дағдылары мен ілімдерін үйретуге байланысты осы оқулықтың міндетіне төмендегілер жатады: - кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру формалары мен шарттарын, қағидаларын айқындау; - кәсіпкерліктегі бірқалыпты қызметті қамтамасыз етуші, барлық ресурстарды жоспарлаудың оңтайлы нұсқаларын анықтау; - кәсіпкердің шаруашылықтық қызметіне талдау жасау; - шаруашылықтық қызметтің кәсіпкерлік тәуекелділігін бағалауды анықтау; - кәсіпкерліктегі персоналды басқаруды зерттеу; - кәсіпкер қызметті жоспарлау, қаржыландыру және оның қызметін талдау мен тиімділігін бағалауды жүргізу; - кәсіпкерліктің теориялық-әдіснамалық негіздерін игеру, теориялық мәліметке сүйене отырып, өзіндік білімді қалыптастыру. 1 КӘСІПКЕРЛІК: МӘНІ, ТҮСІНІГІ, НЕГІЗГІ ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ ҰЙМДАСТЫРУДЫҢ НЫСАНДАРЫ. 1.1 Кәсіпкерліктің мәні және экономикалық жүйедегі кәсіпкерлік қызметтің рөлі. Кәсiпкерлiк – тәуекелге бел байлай отырып, қажеттi, күрделi, мықты жобаны жүзеге асыру. Кәсiпкерлiк азаматтардың пайдалы қызметi. Сондықтан да кәсiпкер өз iсiнiң қожасы. Кәсiпкер әр түрлi өнiмдер шығарумен немесе қызметтер көрсетумен, делдалдық етумен пайда табатын iскер адам. Кәсіпкерлік - қоғам дамуының білгілі бір сатысында қалыптасқан тарихи феномен. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік кодексіне сәйкес азаматтардың, оралмандардың және заңды тұлғалардың мүлікті пайдалану, тауарларды өндіру, сату, жұмыстарды орындау, қызметтер көрсету арқылы таза кіріс алуға бағытталған, жеке меншік құқығына (жеке кәсіпкерлікке) не шаруашылық жүргізу немесе мемлекеттік кәсіпорынды жедел басқару құқығына (мемлекеттік кәсіпкерлікке) негізделген дербес, бастамашыл қызметі кәсіпкерлік болып табылады. Кәсіпкерлік қызмет кәсіпкер атынан, оның тәуекел етуімен және мүліктік жауапкершілігімен жүзеге асырылады.

Кәсіпкерлік - азаматтардың жеке табыс пен пайда алу мақсатында өзіндегі бар мүлікпен, өз атынан немесе заңды жауапкершіліктегі заңды тұлға ретінде тәуекелдікке бара отырып, жаңашылдыққа негізделіп, белсенді түрде белгілі бір қызметті іске асыруымен байланысты үрдіс. Кәсiпкерлiк – тәуекелге бел байлай отырып, қажеттi, күрделi, мықты жобаны жүзеге асыру. Кәсiпкерлiк азаматтардың пайдалы қызметi. Сондықтан да кәсiпкер өз iсiнiң қожасы. Кәсiпкер әр түрлi өнiмдер шығарумен немесе қызметтер көрсетумен, делдалдық етумен пайда табатын iскер адам. «Кәсіпкерлік» терминін алғашқы рет ағылшын экономисі Ричард Кантильон енгізді. Кәсіпкерлік ұғымына ол нарықтық тәуекелділік жағдайында табыс алу мақсатымен өндірісті ұйымдастырудағы адам белсенділігін жатқызды. Кәсіпкерретінде Кантильон өндіріс құралдарын базардан сатып алып, оларды капиталға айналдырып отыратын адамды түсінетін.Американдық экономист Иозеф Шумпетер (1883 – 1950) былай деп тұжырымдайтын: кәсіпкерлікдегеніміз – бұл, ең алдымен, өзінің нәтижесінде жаңа тауарлар жасалу нәтижесінде болып отыратын жаңашылдық қызмет. А.Смит кәсіпкерді коммерциялық идеяны жүзеге асыру және пайда алу үшін экономикалық тәуекелге баратын меншік иесі ретінде сипаттады. Атақты ағылшын ғалымы, экономист Альфред Маршалл атап көрсеткендей, нарық экономикасының негізгі қасиеті – кәсіпкерлік пен өндірістің еркіндігі. А.Маршаллдың пікірі бойынша, кәсіпкер – ол экономикалық процестерді жеделдетуші. Батыс елдерінің экономикалық әдебиетінде шағын бизнесті «өсу үстіндегі бала» деп қарау орын алған.Жеке жағдайда, «шағын бизнес бұл өсу үстіндегі бала ретінде, сондықтан ол барлық уақытта сәби бесігінде қала алмайды. Ол үлкен мекен-жайға мұқтаж, бұл үшін ол кәсіпкерлік қызметпен бел шешіп айналысуы қажет». Кәсiпкерлiк туралы түсiнiк 18 ғасырда пайда болып, жеке меншiгi бар адаммен қатар тұрды. «Экономикалық тәуекелге қандай да болмасын коммерциялық идеяны және өзiндiк пайда алу үшiн жұмыс iстейтiн жекеменшiк адам –кәсiпкердi бейнелейдi»,- деп Адам Смит анықтама бердi. Кантильонның А. Смит ойынан айырмашылығы, ол:«кәсiпкер– деп белгiлi бiр бағаға тауарды сатып алғысы келетiндер мен белгiсiз бағаға сататын, яғни нарықтық сұраныс пен ұсыныс арасындағы пайданы алу мақсатындағы (арзан алып, қымбатқа сату) адамдарды»,- айтады. Бұл ойға Ж.Б. Сэйдiң көзқарастары да қосылады, яғни бұл да кәсiпкердi төмен табыс ауқымынан жоғары табыс ауқымына ресурстарды жеткiзетiн адам деп сипаттайды. Бұл жағдайда кәсiпкер меншiк иесiне қарағанда кеңiрек қарастырылады: яғни максималды шаруашылық нәтижелерiне жету мақсатында, өндiрiс факторларын қамтитын экономикалық агенттi айтады. Басқа анықтамалардан өзiне назар аударатын И.Г. Тюненнiң әдiсi, кәсiпкерлiктi инновациялық қызметке байланыстырып, ал кәсiпкердiң атқаратын қызметтерiн жаңашыл адаммен байланыстырады. Кейiнгi зерттеулерде кәсiпкерлердi жұмыссыздарға жұмыс беретiн адамдар деп санады. Бұл әдiстiң нәтижесiнде капиталды иемдену негiзiнде құрылған еңбекшiлердi жұмысқа салу теориясы өмiрге келдi. Капиталист кәсiпкердiң синонимы болып, ал функциялары табыс алуға, қосымша құнға тiрелген. Бара-бара зерттеушiлер экономикалық iлгерiлеу тек қаржы ресурстарын тиiмдi салудан ғана тәуелдi емес екенiн түсiндi. Оның маңызды факторы өндiрiстi ұтымды ұйымдастыру болып табылады. Кәсiпкерлiк теорияға маңызды үлес қосқан Й. Шумпетердiң ойынша кәсiпкерлер экономикалық дамудың iлгерлеушi күшi болып табылды. Ұлы экономист И.Шумпетер зерттеу жұмыстарының қорытындысында қоғамдық өндірісті ұлғайта дамытудың «еңбек», «жер», «капитал» сияқты белгілі үш факторынан басқа төртінші факторды бөліп шығаруға және бұған кәсіпкерлікті жатқызуды ұсынады. Ол өз еңбегінде кәсіпкерлікті экономиканың басты қозғаушы күші ретінде қарастырып, оның үш қырын атап көрсетеді: а) билікке ұмтылу; ә) жеңіске деген күш-жігер; б) жасампаздық қуанышы. Осы аталған қырлардан барып, ол мынандай қорытындыға келеді: шикізаттың жаңа көзін тауып, одан жаңа техника базасында жаңа тауар (қызмет) өндіріп, ол өндірісте жетілдірілген ұйым жаңа түрлерiнiң - менеджерлердiң пайда болуы жатады, олардың көбiсi кәсiпорындардың иесi болған жоқ. Ұйымдастыру және басқару жүйесін қолдану кәсіпкерліктің мәні болып табылады. Президент Н.Ә.Назарбаев «Қазақстан жолы – 2050:бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты халыққа Жолдауында шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту – ХХІ ғасырдағы Қазақстанды индустриялық және әлеуметтік жаңғыртудың басты құралы деп атады. Кәсіпкерлік дегеніміз – белгілі бір істі істей білу. Іс істеу – адамның белсенділігі және іскерлігі. Белсенділік және іскерлік адамдардың еркін өмір сүру түрі. Кәсіпкерлік – ежелден келе жатқан адамдардың іскерлік белсенділігі, қабілеті. Ал оның дамуы орта ғасырдан басталады: көпестер, саудагерлер, қол өнері қызметкерлері. Кәсіпкерліктің алғашқы дамуында кәсіпкер құрал жабдықтарға иелік ете отырып, өздері сол кәсіпорында қолдап жұмыс істеген. Бұл тауарлы өндірістің бастапқы жабайы түрі. Кәсіпкерлік қабілеттілік– адамдардың ерекше таланттылығы. Оны түсіну үшін кәсіпкердің төрт функциясын түсіну керек. 1. Кәсіпкер барлық ресурстарды: жер, капитал және еңбекті өнім өндіру процесіне қосу ынтасын өз жауапкершілігіне алады, яғни өндірістің қозғаушы күші, себебі істеген ісі пайда беретініне сенеді. 2. Кәсіпкер өндіріс процесінде барлық негізгі шешімдерді өз қолына алады және фирманың (кәсіпорынының) ісін, бағытын айқындайды. 3. Кәсіпкер – бұл жаңашыл, коммерциялық негізде жаңа тауар өндіруді, жаңа технологияны енгізу, бизнесті ұйымдастырудың жаңа формаларын енгізуге аянбай жұмыс істейтін кісі. Кәсіпкер тек қана өз уақыты, еңбегін, іс қабілеттілігін тәуекелге салмайды, сонымен бірге өндіріске кеткен өзінің және өзінің серіктестерінің немесе акционерлердің қаржыларын тәуекелге салады. Қазіргі кездегі экономикалық дамудың сатысында бұл жағдай түбірімен өзгерді. Меншіктің жаңа формалары пайда болды: қоғамдық және мемлекеттік өндіріспен адам тұрмысының түрі толығымен өзгерді, ал еңбек пен капиталдың қосымша тиімді сферасын іздеу қажеттілігі сол күйінде қалды. Сондықтан, кәсіпкерлік қызметтің қажеттілігі бұрынғыша сақталып қалды, тек оның формалары өзгерді, өндірістік күштердің дамуымен байланысты өндіріс масштабы бірнеше есе өсті. Кәсіпкерлік – жеке тұлға ретінде өзінің мүліктің жауапкершілігі арқылы немесе заңды тұлға ретінде заңды жауапкершілік арқылы пайда алуға немесе жеке кіріс алуға бағытталған азаматтардың инициативтік өз бетінше жүзеге асатын іс-әрекеті.Жаңа пайдалы қызмет бір адамға емес, ірі кәсіпорындарға да әл бермей даму үстінде. Сондықтанкәсіпкерлік ұжымдық қызметке айналуда. Өнеркәсіп пен қаржы ірі мұнай және газ өндірісі мекемелерінің, ірі капитал қызметінің сферасы болуда. Кәсіпкерлік шағын бизнестің дамуынан басталады. Шағын бизнестегі кәсіпкер қандай да бір жетістіктерге бағытталады. Сонымен кәсіпкер – бұл нарық қажеттілігі мен перспективасын түсіне алатын және осы түсініктерді өндірісті басқару облысындағы біліммен байланыстыратын және пайда табу мақсатында өндірістік ресурстарды пайдаланатын адам. Бизнес пен кәсіпкерлік жақын ұғымдар болғанымен, оларды бір-бірімен баламалап, теңестіріп қарауға болмайды. Бизнес – табыс әкелетін кез-келген қызметтің түрі және бизнес кәсіпкерлік қызметпен тығыз байланысты. Кәсіпкерлік – жаңартушылық іс. Нағыз кәсіпкер – ол өнертапқыш. Сондықтан да бизнеспен айналысатын адамдар, осы көзқарас тұрғысынан ешуақытта кәсіпкер бола алмайды. Экономика ғылымында «кәсіпкерлік қабілеттілік» ұғымы да бар. Ол дегеніміз адамның бизнесте жаңалықты аша білу қабілеттілігі, бірақ бизнеске қатысатындардың барлығының қолынан бұл келе бермейді. Басқа жұрт қалғып, қыдырып, той-думан жасағанда, барлық қуатын барынша жұмысқа жұмсап, новаторлықпен, мақсаттылықпен, коммуника белділікпен, яғни адамдармен тез арада байланыс жасау қабілеттілігі, олармен өзара жақсы қатынастар құра білу, бәсекелестеріне қарағанда айналасына басқаша көзқараспен 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. Кәсіпкерліктің субъектілері: мемлекет, жеке тұлғалар, заңды тұлғалар, серіктестіктер, арендалық ұжымдар, акционерлік қоғамдар, шаруашылық ассоциациялары, әртүрлі бірлестіктер. Кәсіпкерліктің объектілері: шаруашылық қызметтің кез-келген түрлері, коммерциялық делдалдық, инновациялық, кеңес беру іс-әрекеттері, құнды қағаздармен операциялар. Нарық жағдайында кәсіпкерлік қызмет көп нышанда болады, оларды мына түрде бөлуге болады: - масштабы бойынша шағын, орта және ірі кәсіпкерлік; - кәсіпкерліктің субъектілері бойынша. Кәсіпкерліктің субъектілері экономикалық қызметтің әр түрлі қатысушылары - жеке тұлғалар,келісім шарт міндеттемелерімен және де ортақ экономикалық мүдделерімен, біріккен адамдар тобы яғни, ұжымдық кәсіпкерлік, серіктестік, кооперативтер, акционерлік қоғамдар, холдингтер мен осы тәріздес мемлекеттік кәсіпкерлік бола алады. Кәсіпкерлік бұл шаруашылық жүргізудің әдісі және тәуелсіздікке өз бетінше жұмыс істеуге негізделген экономикалық ойлаудың ерекше типі. Еркін кәсіпкерлік – барлық деңгейдегі жаңалық, бұл мемлекеттік қолдау мен ынталандыру қажет кәсіпкерлікке, қажеттілікке негізделген бастама.Осы тәрізді кәсіпкерлік кәдімгі күнделікті бизнеске ұқсамайды және әлеуметтік – экономикалық прогресс, Қазақстан Республикасында – жаңа индустриалды мемлекетті қалыптастыру үшін катализаторшы болып табылады. Кәсіпкерлікті дамытудың басты сәті нарық экономикасында бәсекелестік ортаны құру үшін жол ашатын мемлекет игілігінен алу мен мемлекеттік меншікті жекешелендіру болып табылады. Кәсіпкерлік қалыптасу үшін белгілі жағдайлар орындалуы шарт: экономикалық, әлеуметтік, құқықтық және т.б. Экономикалық жағдай – бұл, біріншіден, тауарды ұсыну және ол тауарға сұраныс; сатып алушылар иемденуі мүмкін тауарлар түрлері; сатып алушылардың осы сауда – сатыққа жұмсауы мүмкін қаржылық құралдары; жұмысшылардың жалақы деңгейіне әсер ететін жұмыс орнының, жұмысшы күшінің артықшылығы немесе жетіспеушілігі. Әртүрлі кезеңдерде бұл қажеттілік өзгерістерге ұшырауы мүмкін. Әлеуметтік – экономикалық ортаға тәуелді жағдайлар және нормалар маңызды әсер етеді. Кәсіпкерліктің қалыптасуында экономикалық жағдайларға әлеуметтік жағдайлар қабысады. Ең алдымен, талғам мен сәнге байланысты сатып алушылардың тауарларды иемденуге құлшынысы. Әртүрлі кезеңдерде бұл қажеттілік өзгерістерге ұшырауы мүмкін. Әлеуметтік – мәдени ортаға тәуелді талғампаз және діни нормалар үлкен роль атқарады. Осы нормалар тұтынушылардың өмір сүру үлгісіне тікелей ықпал етеді, сондықтан тауарға сұраныс өзгереді. Әлеуметтік жағдайлар жеке жұмысқа деген қатынасына әсер етеді, сөйтіп ол жалақы мөлшеріне, еңбек жағдайына әсер етеді. Кәсіпкерліктің әлеуметтік-экономикалық мәні нарықтық экономикаға икемділік беру, халықтың қаржылық және өндірістік ресурстарын тарту, антимонополиялық потенциалын арқалай жүріп, ғылыми-техникалық прогрестің бағыттары бойынша алға ұмтылуға жағдайлар жасау арқылы арта түседі. Кәсіпкерлікті реттейтін заңдар мен нормативті құжаттар, қолдау мақсатында қабылданған мемлекеттік бағдарламалар болуы шарт. Кәсіпкерлік процесін қозғалысқа келтіретін іргелі күштерге бірінші кезекте, фирманы құрушы және негізін салушы болып табылатын кәсіпкердің өзі және оның менеджерлер командасы, бизнесті жүзеге асыруға қолайлы мүмкіндік пен қажетті қор жатады. Қазіргі нарықтың жағдайында, жақсы жинақталған жоғарғы білікті командасы бар фирмалар, кәсіпкері жеке жұмыс істейтін фирмаларға қарағанда бәсеке анағұрлым қабілетті болып табылады. Менеджерлер командасына келесідей анықтама беруге болады. Менеджерлер командасы деп тек қорларды таба алатын ғана емес, сонымен қатар оны тиімді пайдалана алатын, бәсекелестік күрестегі өзгерістерге тез жауап беретін, мақсаты тек кәсіпорынды дамыту және тиімді өндіріспен қамтамасыз ету болып табылатын жоғары білікті мамандар тобын құрайды. 1.2 Кәсіпкерлік түрлері және кәсіпкерлік формалары. Дамыған 30 ел қатарына қосылуға бет алған Қазақстан үшін кәсіпкерлікті дамыту өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Өйткені, шағын және орта бизнестің ЖІӨ-дегі үлесін 50 пайызға жеткізу - экономиканың өсімін қамтудың басты кепілі. Сондықтан да, кәсіпкерлік төңірегіндегі көптеген мәселелердің көтеріліп жатуы да оның экономикадағы ролінің өте маңыздылығын дәлелдейді. Қазақстан Республикасының Конституциясында былай деп жазылған: «әркімнің кәсіпкерлік қызмет еркіндігінде, өз мүлкін кез-келген заңды кәсіпкерлік үшін еркін пайдалануға өз құқығы бар». Бәрімізге мәлім, өндірістің негізгі факторлары табиғи, еңбек, өндірістік ресурстар болып табылады. Нарықтық экономика кезінде осы факторлардың жұмыс істеп, қозғалысқа түсуіне әсер ететін нақты күш бар. Олар: іскерлік, басқару және өз мүмкіндіктерін белгілі-бір мақсатта жетістікке қол жеткізуге пайдалана білу икемділігі. Жалпы, өркениетті елдердің қай-қайсысын алсақ та, өздерінің экономикалық және әлеуметтік мәселелерін шешуде кәсіпкерлікке арқа сүйейді. Себебі, кәсіпкерлік халықтың әл - ауқатын арттырумен қатар, қосымша жұмыс орындарының ашылуына да септігін тигізеді. Кәсіпкерліктің осындай және басқа да экономикалық және әлеуметтік функциялары оны дамыту мәселесін маңызды мемлекеттік міндеттер қатарына жатқызуға және экономиканы реформалаудың ажырамас бөлігі деп қарастыруға негіз береді. Техникалық прогресс, тұтынушы сұранысын толық қанағаттандыру кәсіпкерліктің тиімділігіне байланысты болады. Кәсіпкерлікті дамытудың бұл шарттары әлемдік экономикаға өтудің бастапқы кезеңінде тұрған елдер үшін өте құнды. Бұл әрине, Қазақстанға да қатысты. Кәсіпкерлікті жетілдіру экономиканың тұрақтылығы мен оның бәсекелестік сипатын қалыптастыруда оның басты күштерінің бірі болып табылады. Кәсіпкерлікті дамыту үшін субьектінің белгілі-бір дәрежеде еркіндігі мен құқығы, шаруашылық қызметінің бағытын таңдауда еріктігі, қабылданатын шешімдерге, одан туындайтын нәтижелерге тәуелдіктің болуы қажет. Кәсіпкерліктің дамуы үшін оның құқықтық базасы, әлеуметтік-экономикалық шарттары қалануы тиіс. Кәсіпкер өз жұмысын пайда әкелетін экономиканың кез келген саласында аша алады. Кәсіпкердің көз-қарасы бойынша, осы салалардың ішінде ең тартымдылары мыналар деп айтуға болады: өндіріс, коммерция, қаржы, кеңестік. Кәсіпкерлік – бұл коммерцияның бір түрі, онда қаржылық кәсіпкердің технологиялық мәмілесімен ұқсас болады, айырмасы тек тауар-қаржы активі болып саналады. Коммерциялық кәсіпкерлікке қызмет түрін сипаттайтын, оның мазмұнының мәнін айқындайтын тауар-ақша қатынастары, тауар-айырбастау операциялары жатады. Мұның өндірістік кәсіпкерліктен айырмашылығы – мұнда өнім өндіруге байланысты өндірістік ресурстарды қамтамасыз ету қажеттілігі тумайды.

Осы қызмет сфераларының әрқайсысы әр кезде түрлі пайда әкеле алады, бірақ ең негізгісі өндіріс болып табылады. Атап айтқанда, өндіріс сферасында адам өмірінде қажетті материалдық игіліктер құрылады. Ғылым, мәдениет, коммерция, қаржы тек қана қызметтің осы түрімен айналысатын адамдар үшін болады. Сондықтан елдің экономикасы, саясаты, қорғаныс қабілеттілігі және мәдениеті халық үшін өндірілетін жоғары сапалы өнім көлемімен анықталады. Сондықтан материалдық өндіріс сферасына кез келген елде алдыңғы дәрежелі мән беріледі. Өндірістік кәсіпкерліктің мүдделік өрісі едәуір түрліше және оны іске асыру үшін қаржылық және материалдық ресурстар, ал кейде олар көп мөлшерде қажет болады. Өндірістік кәсіпкерліктің қызметінің нәтижесі мол өнім өндіру және оны сату мүмкіндігі болып табылады. Қаржылық кәсіпкерлік коммерциялық кәсіпкерліктің бір түрі, солай болғандықтан оның сатып алу, сату объектісі айрықшалығы тауар болып саналады: ақшалар, валюта, құнды қағаздар (акциялар, облигациялар, векселдер, кепілдіктер және тағы басқалар), яғни бірдей ақшаларды сату немесе жанама формада жүргізіледі. Өндіріс – үздіксіз өзгерістер және жетілдірулермен сипатталатын қызметтің динамикалық сферасы. Сондықтан кәсіпкерліктің бастамасына сұраныс өте жоғары. Өндірістің дамуы жаңа ғылыми және техникалық өңдеу қорытындыларына сүйенеді. Өндірістік сфераға төмендегілерді жатқызады: өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, қоғамдық және өндірістік транспорт, өндірістік сипаттағы қызмет көрсетулер.Кез келген кәсіпкерлік қызмет кәсіпорынның нақты ұйымдық формасы шеңберінде жүзеге асады. Форманы таңдау кәсіпкердің мамандығы мен жеке мүддесіне байланысты болады, бірақ негізінен мынадай объективті шарттар арқылы анықталады: қызмет сферасы,қаржылай құралдардың бар болуы, кәсіпорынның осы немесе басқа да абыройы, нарық жағдайы. Кәсіпкерліктің түрлі формаларының өзара тиімді ынтымақтастық құруы – келешегі зор мәселе. Шағын кәсіпорындар ғылыми-техникалық жетістіктерді қабылдауға анағұрлым қабілетті, нарықтағы сұраныс өзгерісіне оңай бейімделеді. Сондай-ақ, ірі кәсіпорындарға тауарлар жеткізу мен қызмет көрсету құқығы үшін өзара бәсекеге барады, мұның өзі олардың тұрақты табыстарына кепілдік береді. Олар ірі кәсіпорындардың орнықтылығын және өндірістік диферсификациясын қамтамасыз етіп, монополистік бағытқа қарсы әрекет етеді. Кәсіпкерлік нарықта консалтингтік, брокерлік, маклерлік, делдалдық, жарнама, қолданбалы зерттеу жұмыстары бойынша қызмет көрсетілумен қамтамасыз етіліп, белсенді роль атқарады. Кәсіпкерлер өздерінің қаражаттары мен күштерін біріктіріп, жалғызбастылықтан ұжымдық іскерлікке өтуге бейім тұрады.Бұл жағдайда, ортақ біртұтас кәсіпорын құрамында жекелеген кәсіпкер өз мүлкіне жеке меншігін сақтайды. Дегенмен, серіктестіктерде, кооперативтерде оның құрылтайшылары мен қатысушылары құрал-жабдық және басқа да бизнесті дамытушы күш, маңызды фактор болып есептеледі. Сонымен қатар, ұжымдық бизнестің көптеген мүлкіне жауап беретін заңды тұлға жасаумен байланысты. Кәсіпкерлікті дамыту кез-келген деңгейдегі басқаруды жетілдіру үшін қажет.

Кәсіпкерлікті жетілдіру экономиканың тұрақтылығы мен оның бәсекелестік сипатын қалыптастыруда оның басты күштерінің бірі болып табылады. Кәсіпкерлікті дамыту үшін субьектінің белгілі-бір дәрежеде еркіндігі мен құқығы, шаруашылық қызметінің бағытын таңдауда еріктігі, қабылданатын шешімдерге, одан туындайтын нәтижелерге тәуелдіктің болуы қажет.

Кәсіпкерліктің дамуы үшін оның құқықтық базасы, әлеуметтік- экономикалық шарттары қалануы тиіс. Республикамыздағы кәсіпкерліктің экономикалық мәнін тереңнен түсінуге «Қазақ КСР-індегі шаруашылық қызмет еркіндігі мен кәсіпкерліктің дамуы туралы» Заңның қабылдануына жол ашты. Бұл заң азаматтар мен заңды тұлғалардың кәсіпкерлік қызметінің еркіндігін қамтамасыз ететін негізгі құқықтық, экономикалық, әлеуметтік шаралар мен кепілдіктерді анықтап берді. Еркін кәсіпкерлік меншіктің әр түрлі формада, түрде, типте болуын қалайды.Кәсіпкерлік қызметтің орын алар жері - ең алдымен, кәсіпорын. Заңмен бекітілген кәсіпкерлік қызметті ұйымдастырудың әдісі бизнестің немесе кәсіпкерліктің ұйымдық-құқықтық формасы деп аталады. Нарықтық қатынастарға өтуде халықты кеңінен кәсіпкерлікке тарту қажет. Нарықтық экономиканың тиісті жұмыс жасауы үшін нарықтық іс басындағы субьектілердің толық өзін-өзі басқаруы мен олардың экономикалық тәуелсіздігі болуы керек. Кәсіпкерліктің формасы – бұл бірінші жағынан кәсіпорын бойынша серіктестері арасындағы ішкі қатынасты, ал екінші жағынан осы кәсіпорынның басқа кәсіпорындармен және мемлекеттік органдармен қатынасын анықтайтын нормалар жүйесі. Кәсіпкерліктің келесідей негізгі формалары бар: Жеке кәсіпкерлік, ұжымдық-құқықтық кәсіпкерлік, корпорациялық немесе ұжымдық- экономикалық.Көрсетілген формалар өз кезегінде адам саны мен жарғы капиталы құнына қарай кіші және орта, ірі масштабты болып жіктеледі. Жеке тұлға кәсіпорын түріндегі заңды тұлға құрамайынша инициативті жеке кәсіпкерлікке жатады. Кәсіпкердің капиталы оның жеке мүлкінен бөлінбейді. Жеке кәсіпкерлік өндірістік сферада ондай маңызды орын алмайды. Жеке кәсіпкерлік – бұл бір адамның немесе бір жанұяның кәсіпкерлікпен айналысуы. Ұжымдық-құқықтық кәсіпкерлік – заңды тұлға ретінде заңды жауапкершілік арқылы пайда алуға немесе жеке кіріс алуға бағытталған азаматтардың инициативтік өз бетінше жүзеге асатын іс-әрекеті. Олар серіктестік, кооператив, акционерлік қоғам т.б. болып қалыптасады. Ұлттық экономика сферасында жұмыс істейтін кәсіпорын ұйымдық- құқықтық, ол құрылысы, масштабы, қызмет ауқымы жағынан әртүрлі болып келеді. Құқықтық және өндірістік жағынан алғанда олар жекелеген топтар мен түрлерге бөлінеді. Олар: шаруашылық серіктестігі, акционерлік қоғамдар, өндірістік кооперативтер, сондай-ақ мемлекеттік секторында мемлекеттік немесе ұлттық компаниялар құрылымдары. Серіктестікке қатысушылар мүлікті жауапкершілігінің деңгейіне қарай: толық, аралас, шектеулі деп бөледі. Акционерлік қоғамдар –жарғылық капиталы акцияларға аударылған шаруашылық бірлестігі. Олар екі түрге бөлінеді: ашық және жабық түрдегі акционерлік қоғамдар. Қазақстанда бизнес тарихи түрде кооперативтерден басталады. Алғашқы рет бұл қозғалысқа 1988ж. 26 мамырда шыққан «КСРО-дағы кооперация туралы» Заң кең жол ашып берді. Қазіргі уақытта кооперативтердің қызметіне Қазақстан Республикасы Президентінің 1996 жылы 15 шілдедегі жарлығымен түзетулер енгізілген, сондай-ақ, 1995 жылдың 5 қазанындағы «Өндірістік кооператив туралы» жарлығымен реттелген. Заңға сәйкес кооператив жеке еңбектердің қатысуы мен мүшелерінің салған мүліктік салымдарының біріктірілуі арқасында негізі қаланған біріккен кәсіпкерлік қызметке мүше болу арқылы азаматтардың өз еріктерімен бірігуі болып есептеледі. Кооперативтерді құру жарғылық құжаттарын дайындаудан басталады: жарғы немесе жарғылық келісім және кооперативтің жалпы жиналысында бекітілген жарғылар. Жарғыда кооператив мүшелерінің салатын пайдаларының мөлшері мен оларды салу тәртібі, кооперативтің пайдасы мен шығындарын бөлу тәртібі және кооперативтің басқару органдарының құрамы, құзырлары көрсетілуі қажет. Өндірістік кооператив –дегеніміз бірлескен өндірістік және басқа да шаруашалық қызметті жүргізу үшін құрылған азаматтардың өз еріктерімен бірігуін айтамыз. Өндірістік кооператив қоғамның қызметі принципінде табыс табу емес, қоғам мүшелеріне көмек етіп ықпал жасау.

Кәсіпкерлік нысанына сай жағдай, оның мүшелерінің сол кооперативпен тығыз байланыс орнатуында. Кооператив – бұл заңды иегер. Кооперативті құру үшін және оның қызметі жеке еңбектік қатынасқа және оның мүшелерінің мүліктік, пайлық төлемдерінің бірігуіне негізделген. Кооператив заңды тұлға, яғни коммерциялық ұйым болып табылады және оның құрылтайшылары келісімінсіз құрылады. Заңдылыққа сәйкес кооператив мүшелерінің саны 5 адамнан кем болмауы керек. Кооператив мүшелері болып Қазақстан азаматтары, азаматтығы жоқ тұлғалар, сонымен бірге заңды тұлғалар табылады. Соңғысы, кооперативте кооператив жарғысына сәйкес қызмет етеді. Жарғыда, «өндірістік кооператив» және «артель» деген сөздерді қамтыған кооперативтің фирмалық атауы анықталады. Онда міндетті түрде оның мекен-жайы көрсетіледі. Кооператив мүшелерінің пайлық жарналарының көлеміне қатынасты жағдайлар қамтылады. Бұл құжатта кооператив пайдасын және шығынын бөлу тәртібі, қарыздары бойынша кооператив мүшелерінің субсидиялық жауапкершілік жағдайы, сонымен қатар, кооперативті басқару органдарының құрамы және олардың шешім қабылдау тәртібі тағы басқалары көрсетіледі. Пай құнын төлеу, сонымен бірге, кооперативтегі мүшелігін тоқтатқан тұлғаға сәйкес мүлікті беру тәртібі және кооперативке жаңа мүшелерінің ену тәртібі жарғымен реттеледі. Кооператив мүлкі және оның пайлық қоры. Кооператив мемлекеттік меншікке берілген мүліктен басқа кез-келген мүлікті иелігіне ала алады. Мүлік кооператив мүшесінің пайлық төлемдерінен, меншікті қызмет пайдасынан, несиеден. т.б құралады. Пайлық төлемдер болып ақшалар, бағалы қағаздар, басқа да материалдық құндылықтар табылады. Кооператив меншігіндегі мүліктер жарғыға сәйкес оның мүшелерінің пайларына бөлінеді. Бұл жағдайда, пай кооператив мүшелерінің пайлық салымынан және таза активтің сәйкес бөлігінен тұрады. Пайлық төлем бағасы кооператив құрылған кезде нарықта қалыптасқан баға негізінде, оның мүшелерінің өзара келісімдігі негізінде қойылады. Кооперативке жаңа мүшелер енген кезде баға кооператив басқармасымен бекітіліген комиссия арқылы енеді.

Кооператив мүшесі өз пайын немесе оның белгілі-бір бөлігін кооперативтің басқа мүшесіне беруге құқылы. Пайды беру кооперативтегі мүлікті тоқтатады. Пайды кооператив мүшесі болып табылмайтын азаматқа беру тек кооператив мүшелерінің келісімімен жүзеге асырылады. Пайлық төлемдер кооперативтің пайлық қорын құрайды. Оның мөлшері кооператив мүлкінің минималды мөлшерін анықтайды. Кооператив өз пайлық қорын және жарғылық капиталын толтыру үшін акция шығаруға құқығы жоқ. Серіктестік - бұл пайда табу мақсатында екі немесе одан да көп қатынасушылардың арасындағы кәсіпорын құру келісімі, сонымен қатар қатысушы ретінде тек жекелеген тұлғалар ғана емес, ұйымдар да бола алады. Серіктестік - жауапкешілігі шектеулі, сондай-ақ, жауапкершілігі шектелмеген болып құрылуы мүмкін. Жауапкершілігі шектелмеген серіктестіктің жеке кәсіпкерліктен негізгі айырмашылығы – бірден-бір көп қатысушының болуы. Бұл серіктестіктердің арасында келісімшартқа отыру қажеттілігін білдіреді, ол жерде мыналар көрсетіледі: серіктестіктің атауы, негізгі қызмет түрі, серіктестіктің жұмыс істеуінің негізгі өміршеңдігі, әрбір серіктестіктің құқықтары мен міндеттері, пайданы бөлу тәртібі, серіктестіктің ескі мүшелерін шығарып, жаңаларын қабылдау жолдары. Барлық қалған жағдайларды жауапкершілігі шектелмеген серіктестік жеке кәсіпкерлікпен бірдей дерлік. Демек, барлық серіктестіктің кәсіпорынның бөлшектері мен міндеттері үшін жауапкершіліктері бірдей, ал пайда мен шығындар жеке-жеке әр серіктестің салық салынатын кірістерінің құрамына кіргізіледі. Бұдан басқа серіктестер серіктестіктің кез-келген қатысушысының берешектері мен міндеттемелеріне жауап береді және кейде несие берушілер өз шығындарын серіктестіктің барлық қатысушыларынан алатын жағдайлар да болады. Кәсіпкерлердің көбісі әртүрлі шаруашылық серіктестік түрлерін артық көреді: толық серіктестік, командиттік серіктестік, жауапкепшілігі шектелмеген серіктестік, қосымша жауапкершілігі бар серіктестік. Қазақстан Республикасы Президентінің 1995 жылғы 2 мамырдағы «Шаруашылық серіктестіктер туралы» Жарлығына сәйкес серіктестіктің міндеттемелері бойынша қатысушылары өз иелігіндегі барлық мүлігімен ортақ жауапты болып келетін шаруашылық серіктестіктер толық серіктестік болып қабылданады. Толық серіктестік –бұл екі немесе одан да көп тең құқықты адамдардың ұйымдасқан шаруашалық қоғамының бірлестігінің түрі. Олар кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін бірігіп жасаған шарт негізінде өз мүліктерімен қоғам алдында жауапты болады. Толық серіктестіктің мүлкі оның қатысушыларының үлес жарнасы негізінде қалыптасады. Толық серіктестік бір-біріне жеке сенім артқан заңды ұйымдардың немесе жеке адамдардың бірлестігі, онда қатысушылардың бәріне серіктестіктің міндеттемелері бойынша өздерінің барлық мүлкімен ынтымақты жауапкершілік жүктеледі. Қатысушылардың жарналық үлестері, алынған табыстар мен басқа да заңды көздер есебінен құралған серіктестік мүлкі ортақ үлестік меншік құқығы негізінде оның барлық қатысушыларына тиесілі. Толық серіктестікке қатысушылар, заңды ұйымдар дербестік пен заңды ұйым құқығын сақтайды. Жарғылық қоры минималды есептік коэффицент 25 өлшемнен кем болмауы керек. Командиттік серіктестік –сауда немесе коомерциялық ұйымның бір түрі, оның қатысушылары кәсіпорын бойынша қауіп-қатерді өзінің барлық мүлкімен толық мойнына алушыларға және командитистерге немесе кәсіпорынға жұмсалғаны үшін ғана жауап беруші және пайдадағы үлесін ғана алушы салымшыларға бөлінеді (100 пайыз есептік көрсеткіш). Командиттік серіктестік серіктестіктің міндеттері бойынша иелігіндегі барлық мүліктерімен ортақ жауапты болып келетін, жауапкершіліктері жарғылық қорға салған салымдарының сомасымен шектелетін бір немесе бірнеше қатысушыларды қосатын серіктестік болып табылады. Бірінші топ қатысушылары толық серіктестік деп аталады және толық серіктестік туралы барлық ережелер таратылады. Олар қоғамның борышы үшін өз мүліктерімен толық жауап береді. Екінші топтың қатысушылары салымшылар немесе командитистер деп аталады. Салымшылар басқарудан шеттетіледі. Осыған байланысты, командиттік серіктестік сенімге негізделген серіктестік деп те аталады. Жауапкершілігі шектелген серіктестік – кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін екі немесе одан да көп адамдарды біріктіретін қоғамның түрі. Бұл серіктестіктің қатынасушылары серіктестіктің міндеттемелері бойынша жауап бермейтін және жауапкершіліктері салған капиталдарының мөлшерімен шектелген. Жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің (ЖШС) мүшелері есебінен жиналған жарғы қоры болады. ЖШС – жабық қоғам, яғни қоғам мүшесі өз үлесін қоғамның басқа мүшелерінің келісімімен басқа адамға немесе үшінші адамға бере алады. ЖШС – фирма қызметіне қатысушы адамдардың бірлестігі, бұл бірлестікте қатысушылардың әрқайсысының фирманың міндеттемелері бойынша жауапкершілігі оның барлық қатынасушылары үшін әрбір қатысушы үлесінің мөлшеріне бірдей еселенген қатынаста қосқан үлесімен шектеледі. Бизнесті ұйымдастырудың бұл түрі толық және командиттік серіктестік пен акционерлік қоғам арасындағы орынға ие. Артықшылықтары ретінде капитал тарту мүмкіндігін, қатынасушылардың жауапкершіліктері шектеулі болуы есебінен тәуекелді азайту мүмкіндіктерін, жұрт алдында есеп беру талабының және жарғылық қорға салымды көп кешіктіру құқығының жоқтығын, ал серіктестіктің тіркелу кезінде тиісті соманың тек 25 пайызы ғана жеткілікті болатындығын айтуға болады. Қосымша жауапкершілігі бар серіктестік –қатысушылардың жарғылық қорға салынған салымдарының шектелетін жауапкершіліктері бар, ал ол сомалар жеткіліксіз болған жағдайда салған салымдарына тең келетін өз иелігіндегі мал- мүлкімен қосымша жауапты болатын шаруашылық серіктестік. Бұл жауапкершіліктің көлемі қатысушылардың өздерімен өз бетінше жасалады да, жарғылық құжаттарда белгіленеді. Бірақ, олардың жарғылық қорға салынған салымдарының екі есесінен аз болмауға тиіс. Акционерлік қоғам – бұл жарғылық капиталы белгілі бір үлестерге (акцияларға) бөлінген, заңды тұлға құқығы бар кәсіпорын. Акционерлік қоғам ашық және жабық болып екіге бөлінеді. Ашық акционерлік қоғам өз акцияларын ашық сатуға және басылымдарда акциялардың құнын жариялауға құқылы. Жабық акционерлік қоғамда акциялары құрылтайшылары арасында жүзеге асырылатын, акциялардың құны басылымдарда жарияланбайтын акционерлік қоғамның түрі. Акционерлер өздеріне тиесілі, акцияларды басқа акционерлерді келісімінсіз иеліктен айыруға қақылы қоғам ашық акционерлік қоғам деп атаймыз. Жабық акционерлік қоғамдардың акциялары өзінің құрылтайшыларымен алдын-ала айқындалған адамдар тобының арасында орналастырады. Жабық қоғам акционерлерінің саны 100-ден аспауға тиіс, ол өзі шығаратын акцияларды тек қана жабық әдіспен орналастыруға құқылы. Айлық есептік көрсеткішті құрайтын және акционерлерінің саны 500-ден кем болмайтын ашық қоғам, ашық халықтық қоғам болып табылады. Акционерлік қоғамның басқару органдары: - Жоғарғы орган – акционерлердің жалпы жиналысы. - Басқару органы – директорлар кеңесі. - Атқарушы орган – алқалы орган немесе атауын қоғамның жарғысы белгілейтін қоғамның атқарушы органның қызметін жеке-дара жүзеге асыратын тұлға. - Заң актілеріне және қоғамның жарғысына сәйкес өзге де органдар болып табылады. Қоғамның жоғарғы басқару органы акционерлерінің жылдық жалпы жиналысы. Ол қаржы жылы аяқталғаннан кейін 5 ай ішінде өткізуі тиіс. Акционерлерінің жылдық жиналыстары кезектен тыс болып саналады. Жабық қоғамның жарғысында қоғамда директор кеңесін құрмай-ақ мүмкіндігі көзделуі мүмкін. Бұл жағдайда қоғамды басқару міндеті акционерлердің жалпы жиналысының айрықша құзыретіне беріледі. Олар: - қоғамның жарғысына өзгерістер мен толықтырулар енгізу; - заң актілерінде көзделген жағдайларды қоспағанда қоғамды, қоғамның басқару органдарын сайлауларын өзгерту; - оның жылдық қаржылық есебін және жыл қорытындысы бойынша дивидендтер мөлшерін бекіту; - қоғамның таза пайдасын бөлу тәртібі, оның облигацияларын және туынды бағалы қағаздарын шығару шарттары мен тәртібі сияқты көптеген басқа мәселелер жатады. Қоғамның келесі басқару органы – директорлар кеңесі. Оның міндеттері мыналар: - қоғам қызметінің басым бағыттарын айқындау; - акционерлердің жылдық және керек жағдайда кезектен тыс жалпы жиналыстарын шақыру туралы шешім қабылдау; - таза табысты, резервтік капитал мен қоғамның өзге қорытындыларын қаражатын пайдалану тәртібін айқындау және сол сияқты көптеген қоғамның жылдық жиналыстары аралығында шешілетін мәселелер.

Ағымдағы қызметке басшылық жасауға қоғамның атқарушы органы жатады. Қоғамның атқарушы органы алқалы немесе жеке дара болуы мүмкін. Алқалы атқарушы органдарды директор кеңесі қоғамның жарғысында көрсетілген санда және мерзімге сайланады. Атқарушы орган қоғамның атынан іс-қимыл жасайды, оның мүддесін қорғайды, қызметкерлер штатын шығарып және қоғамның барлық қызметкерлердің орындауы үшін міндетті нұсқаулар береді. Ұжымдық-экономикалық кәсіпкерлік формалары: 1. Концерн – көп салалы іс-әрекетпен ерекшеленетін өнеркәсіп саласындағы корпорацияның кең тараған формасы. 2. Ассоциация – экономикалық дербес кәсіпорындардың ерікті бірлестігі. Ассоциацияның негізгі мақсаты ғылыми-техникалық, өндірістік, экономикалық және әлеуметтік міндеттерді бірігіп шешу. 3. Консорциум – ірі қаржы операцияларын жасау үшін біріккен кәсіпкерлердің бірлестігі.

4. Синдикат – бір саланың кәсіпкерлерін тауар сатуға біріктіру. 5. Картель – тауар, қызмет көрсету бағасы, нарық аудандарын бөлу, өндіріс мөлшері, патент айырбастау жөнінде келісім. 6. Трест–белгілі бір тауарды өндіру бойынша белгілі бір түрдегі монополисттік бірлестік. Дамыған елдердің тарихы көрсеткендей, шағын және орта бизнес негізгі қалаушы буын болып табылады. Мемлекеттің орнықты экономикалық дамуын қамтамасыз ету дәл осы буынның күйі мен деңгейіне тәуелді болады. Қазақстан Республикасында шағын бизнесті дамыту мәселелері ең ірі маңызды мәселелердің қатарына жатады да, оған мемлекет тарапынан көп көңіл бөлінеді. Белсенді ШОК субъектілерінің ұйымдастыру-құқықтық нысандар бойынша құрылымында заңды тұлға құрмастан кәсіпкерлік қызметпен айналысатын субъектілер – жеке кәсіпкерлер басым келеді, олардың саны 2014 жылғы 1 қаңтарға қарай 637,7 мың бірлікті немесе белсенді ШОК субъектілерінің жалпы санынан 79%-ды құраған. ШФҚ саны 164,4 мың немесе 20%, ал заңды тұлға– ШОК кәсіпорындары – 69,4 мың субъект немесе белсенді ШОК субъектілерінің жалпы санынан 8% құраған. Белсенді ШОК субъектілерінің серпінінде ұйымдастыру-құқықтық нысандар үлесі бойынша 2005 жылдан 2013 жылға дейінгі аралықта келесі үрдістер байқалады: 1. Еліміздегі жеке кәсіпкерлердің саны 9 жылда 115%-ға артқан. Сонымен қатар, белсенді ШОК құрылымында ЖК үлесі 2005 жылдағы 59%-дан 2013 жылы 79%-ға дейін ұлғайған; 2. Шаруашылық (фермерлік) қожалықтар саны 5%-ға артқан. Белсенді ШОК құрылымындағы ШФҚ үлесі қысқару үрдісін байқатуда: егер 2005 жылы ол 31% құраған болса, 2013 жылы 20% болған. ШОК кәсіпорындарының саны 2005 жылдан бері 31%-ға ұлғайған. Белсенді ШОК құрылымындағы ШОК кәсіпорындарының үлесі 2005 жылдан бері 2 пайыздық бөлікке қысқарып, 2014 жылы 8% құраған. 1.3 Шағын және орта бизнес мәні және даму жолдары. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаев өзінің халыққа жолдаған «Қазақстан жолы - 2050: Бір мақсат, Бір мүдде, Бір болашақ» атты Жолдауында шағын және орта бизнес – бұл біздің Жалпыға бірдей Еңбек, Қоғамымыздың берік экономикалық негізі деп атап көрсеткен. Мемлекет басшысымен кәсіпкерлікке жан-жақты қолдау көрсету бойынша, соның ішінде оның орташа разрядқа өту перспективасымен, шағын бизнестің мамандандырылуын дамыту бойынша; индустриализацияның екінші бесжылдығының жоспарын «Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасымен қоса атқару бойынша; сонымен қатар жаңа бастаған бизнесмендерге әдістемелік көмек көрсетудің тиімді механизмдерін құру бойынша міндеттер қойылады. ҚР «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңына сәйкес жеке кәсіпкерлікке мемлекеттік қолдау көрсету бағыттарын реттеуді жетілдіру, инфрақұрылымды дамыту, қызметті оқу-әдістемелік, ғылыми-әдістік және ақпараттық қамтамасыз ету және қаржылық қолдау кіреді. Кәсіпкерлікке мемлекеттік қолдау көрсету шараларының нәтижелілігін соңғы жылдардағы Қазақстанның шағын және орта бизнес (ШОБ) субъектілерінің қызметтерінің көрсеткіштеріндегі жағымды тенденциялардың негізінде бағалауға болады. Сонымен, 2005 жылдан бастап 2013 жылға дейінгі кезеңде ШОБ тіркеуден өткен субъектілерінің саны екі есеге артты және 1,5 астам млн. бірл. құрайды. ШОБ секторында жұмыспен қамтылған халықтың саны 1,4 есеге ұлғайды және 2013 ж. 2,6 астам млн. адамды құрады. ШОБ өнімнің шығарылуы қарастырылып отырған кезеңде 5,8 есе өсті және жылына 9 020 млрд. құрады. Кез-келген елдің экономикасы ұлттық шекара шеңберінде өзара байланысты салаларды біріктіретін кешенді білдіреді. Қандай да бір экономиканың негізін кәсіпкерлік құрайды. Кәсіпкерлік қызмет жұмыс орындарында экономикалық өнім өндіріледі. Атап айтқанда, кәсіпорында өнім өндіріледі, жұмыстар жасалады, қызмет көрсетіледі, яғни тұтынудың негізі жасалып, ұлттық байлық көбейеді. Ел басы халыққа жолдаған Жолдауында кәсіпкерліктің экономикадағы орнының маңызын атап көрсетті.2020 жылға қарай жалпы ішкі өнімнің өсуі казіргі деңгеймен салыстырғанда 30 пайыздан кем болмауы керек екенін тапсырды. «Бизнестің жол картасы-2020» кәсіпкерлікті дамыту бағдарламасы аясында жалпы сомасы 100 млрд.теңгеден асатын 225 кредит берілді,129 бизнес субьектісі үшін қажетті инфрақұрылым жүргізілді. Оған Үдемелі индустриялық-инновациялық даму мемлекеттік бағдарламасының іске асуы, сондай-ақ «Бизнестің жол картасы- 2020»бағдарламасының маңызды бағыттарын анықтап берген болатын. Нарықтық экономика жүйесінде кәсіпкерлік қызметтің ролі басым.АҚШ- тың 85 пайызы осы кәсіпкерлік қызмет арқылы байып, өркениетті елдердің алдыңғы легінде тұрса, біздің елімізде ол әлі де болса даму үстінде. Статистикалық мәліметтерге сүйенсек, біздің экономикамыздың 74 пайызын мұнай өндірісі саласы қамтып отырса, қалған 26 пайызына жуығы кәсіпкерлік қызмет саласынан түседі екен.Осы орайда, шағын және орта бизнесті немесе кәсіпкерлік қызметті дамыту және мұндай істі қолға алған жеке және заңды тұлғаларға барынша мемлекет тарапынан қолдау көрсетуге қатысты бағдарламалар дайындалып, түрлі жұмыстар атқарылып келеді. Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті дамытуда Қазақстан Республикасы Президентінің «Шағын кәсіпкерлерліктің жандандыру мен мемлекеттік қолдауын күшейту бойынша шаралар туралы» 1997 жылдың 6 наурызындағы Қаулысының үлкен ролі бар. Біріккен Ұлттар Ұйымының Даму бағдарламасының мәліметтері бойынша әлемдік экономикада шағын кәсіпорындардың саны барлық кәсіпорындардың жалпы санының 95%-нан асады. Олардың үлесі әрекеттегілерінің 60%-нан астам бөлігін құрайды, ал олардың ЖІӨ-дегі үлесі 50%-ға дейін жетеді. Бұл орташа әлемдік көрсеткіштер. Ал, Жапонияда шағын және орта кәсіпкерліктің үлесі компаниялардың жалпы санының 99,6%-ын, ЖІӨ-нің 55%-ын және өнеркәсіпте қызмет ететіндер санының 80%-ын құрайды. АҚШ-та ЖІӨ-нің 50%-дан артық бөлігі, инновациялардың жартысынан астам бөлігі, ұлттық жұмыс күшінің 2/3 артық бөлігі шағын кәсіпкерлікте еңбек етеді. Бүгінде Қазақстанда еңбекке жарамды белсенді тұрғындардың әрбір бесіншісі шағын және орта бизнесте еңбек етуде. Олардың шамамен алғанда тең жартысы – жеке кәсіпкерлер. Ал, барлық тіркелген кәсіпорындар мен кәсіпкерлердің 90% артық бөлігі шағын және орта бизнес секторына тиесілі болып келеді. Бұл тұрғыда біз орташа әлемдік көрсеткіштермен бір деңгейде келеміз.Сонымен қатар, егер шағын және орта бизнестің ЖІӨ-де алатын үлесін салыстыратын болсақ, Қазақстанда – бұл шамамен 20%. Бұл, мысалы, Ұлыбританияда – 52%, Италияда – 55%, Германияда – 57%. Шағын және орта кәсіпкерліктің артықшылықтары: кез-келген жағдайларда өзгерістерге жеңіл бейімделеді; тұтыну сұраныстың өзгеруіне тең жауап береді; капитал салымына деген қажеттілігі төмен болады; бәсекелестіктің дамуына негіз болады; техникамен қайта жабдықтандыру жылдам жүзеге асырылады. Шағын және орта бизнестің мақсаты – халықты жұмыспен қамтамасыз ету, оның әлеуметтік мәселелерін шешу және еңбекке деген ынтасын дамыту, тұтыну нарығын мол ассортиментті тауарлармен және қызмет етумен толтыру. Отандық тауар өндірушілерді қолдау, ең алдымен, тауарларды өндіруге тыйым салу емес, өндіріс шығындары мен бағаны төмендетуге өнімнің сапасын және бәсекелестік қабілетін көтеруге бағытталған шараларға негізделген. Республикамызда шағын кәсіпкерлікті қолдау мақсатында мемлекеттік іс- шаралар жүргізіліп отыр, осыған байланысты, «Шағын және орта бизнесті жандандыру туралы», «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңдар қабылданды. Шағын кәсiпкерлiк экономиканың әрi ұтқыр, әрi нәтижелi секторының бiрi болып саналады, iшкi жалпы өнiмнiң елеулi бөлiгiн өндiру оның үлесiне тиедi, онда халықтың белсендi тобының басым бөлiгi жұмыс iстейдi. Шағын кәсiпкерлiк тек жұмыс орнын тудырып қана қоймайды, сонымен бiрге, ол экономиканың бәсекелестiгiн, серпiндiлiгiн және көп жақтылы жұмыс жасауға да үлкен үлес қосады. Шағын бизнес – бұл қаржы ресурстарының шектелген жағдайларында жұмыс істейтін, қауіптің және белгісіздіктің жоғары үлесімен жанасатын толық экономикалық жауапкершілікке негізделген табысты алу мақсатымен өндірістің барлық факторларын қозғалысқа келтіретін және меншік иесінің өндіріс пен басқару үрдісіне жеке қатысуын талап ететін шаруашылық жүргізуші субъектілердің ынталы, инновациялық қызметі. Берілген анықтама шағын бизнес үрдісін толық көлемде сипаттайды, оның мәнін инновация ретінде анықтайды, кәсіпкерлер қызметінде қауіп және белгісіздік элементтерінің болуын білдіреді, өндіріс және басқару үрдісінде меншік иесін анықтайды және ең бастысы – кәсіпкерлік қызметтің ынталандырушысы болып, табыс әкеледі. Шағын бизнесің тұжырымдалған анықтамасы шағын бизнесті түбегейлі ерекшелендіреді. Берілген анықтамаға сәйкес шағын бизнеске өндірілетін өнім мен қызметтердің өндірісті ұйымдастыруда қолданылатын әдістерінің үнемі жаңартылуы, жоғары өнімді жабдықтар мен жаңа технологияларды енгізу, пайданы ғана емес, сонымен қатар үстеме пайданы алу тән. Ал шағын бизнеске репродуктивтік қызметтерді атқару және жоспарланған пайданы алу тән.

Нарыққа негiзiнен миллиондаған айналымы бар корпороцияларға жол ашық, ал шағын кәсiпкерлiк құрылымдардың кiруiне мүмкiндiк жоқ деген пiкiрлер бар. Басты дәлел – шағын фирмалардың жақсы жетiлген iрi компаниялармен бәсекелесе алмауы. Шын мәнiнде, шағын кәсiпкерлiк бiрнеше себептерге байланысты ірі кәсіпорындармен сәттi бәсекеге түсе алады. Мысалы, iрi кәсiпорындар стратегиясын өзгерту үшiн 6 жыл қажет етедi, ал жаңа стратегия енгiзу үшiн 10 жыл және одан көп уақыт қажет етедi. Көптеген жылдар бойы әртүрлi елдердiң ғалымдары шағын бизнеске анықтама беруге тырысып келедi. АҚШ Конгресс Комитетiне шағын бизнестiң 700-ге жуық анықтамасы ұсынылған. Шағын бизнестi сипаттаудың түрлi критерийлерi бар, мысалы, өндiрiс көлемi, жұмыс iстеушiлердiң саны, депозиттердiң көлемi, негiзгi өндiрiс қорларының актив бөлiгiнiң өлшемi, кiрiс мөлшерi.Ең кең тараған критерийлердiң бiрi жұмыс жасаушылардың саны. Кейбiреулер жұмысшылар саны 100-ге дейiн, ендi бiреулер 50-ден 1000-ға дейiн, үшiншiлерi 100-ден 1500-ге дейiн жететiн кәсiпорындарды шағын бизнес кәсiпорындары деп санауды ұсынуда. Қазақстан Республикасының «Шағын кәсiпкерлiктi мемлекеттiк қолдау» туралы Заңында кiшi кәсiпорындар болып кәсiпкерлiк қызметпен айналысатын, жұмысбастылық санының орта шамасы 50 адамға дейін құрайтын, активтерiнiң жалпы құны 1 жылға орташа есеппен 60000 есептiк көрсеткiштен аспайтын заңды тұлғалар өзiндiк кәсiпорындар олардың филиалдары, өзiмен-өзi қызмет ететiн бөлiмшелер жатады. Шағын кәсiпкерлiк аясындағы шаруашылық бiрлiк белгiлерiне жататындар: - нарықтағы бiртектiлiк өнімнің аз бөлiгiн алуы; - басқаруда қожайынның қатысуы; - өндiрiстiк және өткiзу қызметi ауқымындағы жоғары бейiмделгiштiк; - iшкi ресурстарды өзiнiң дамуына бағыттау. Шағын кәсiпкерлiктiң дамуына келесiдей факторлар жағымды әсер етедi: - шағын бизнес ұйымына үлкен көлемдегi өндiрiс пен қызметкерлер саны талап етiлмейдi; - қабылданған шешiмдердi жүзеге асыру икемдiлiгi; - тез аралық қызмет нәтижесiне жету мүмкiндiгi бар пайда алуына; - салынған қаражаттардың жоғары айналымдылығы; - қосымша жұмыс орнымен қамтамасыз ету мүмкiндiгi, жұмыссыздық деңгейiн төмендету, халықтың әл-ауқатын жоғарылату; - шағын кәсiпкерлер субъектiлерi жергiлiктi нарықтық сұраныс деңгейiн толық бiлулерi; - маркетингтiк зерттеулер нәтижесiнде нақты тұтынушылар сұранысын өндiруі және орындауы; - экономикадағы мемлекеттiк сектордың пайдасы төмен және шығынды кәсiпорындардың сатып алу немесе жалға алу нәтижесiнде босатылуы. Сонымен бірге, шағын кәсiпкерлiк субъектiлерi кейбiр кемшiлiктермен сипатталады:

- жоғары тәуекел деңгейiнiң нәтижесiнде нарықтағы тұрақсыз жағдайға әкелуi; - ірi кәсiпорындармен тығыз байланыстың нәтижесiндегi нарықтағы тұрақсыз жағдайға әкелуi;

- құқықтық базасының толық жетiлмеуiнен шетел нарығына шығу кезіндегі қиындықтар; - жоғары салықтар, жалға алынған ғимарат үшiн төленетiн ақының жоғарылығы. Шағын кәсiпкерлiктiң сыртқы ортасының үлкен маңызы бар. Яғни, бұл тiкелей шағын бизнестiң құрылуы мен iске асуына әсерiн тигiзетiн элементтер жиынтығы нарық, нарықтық институттар, үрдістер, қатынастар. Осы элементтердiң сипаттамасы сыртқы ортаның факторларын құрайды. Сыртқы орта элементтерiнiң алуандылығын 5 топқа бөлуге болады.

Бiрiншi топ шағын бизнес үшiн аса маңызды нарықтардың жиынтығын құрайды: ресурстықөндiрiс құралы, ақпарат, жұмыс күшi, қаржы және өткiзушiлiк. Екiншi топқа шағын кәсiпкерлiкке аса маңызды нарықтардың, институттар мемлекеттiк және қаржы-несиелiк және агенттерiшағын және орта бизнес жатқызылады. Үшiншi топқа құқықтық, әлеуметтiк-мәдени және саяси блоктарды кiргiзеді. Төртiншi топ басқа әлеуметтiк-экономикалық үрдістер мен құбылыстардан экономикалық коньюнктура, экология, ғылыми-техникалық прогресс, ұлттық экономика сферасы құрылымы және т.б. тұрады. Бесінші, ерекше топқа тағы да бiр сыртқы ортаның элементiн – шағын кәсiпкерлiктi мемлекеттiк қолдау жүйесi алады.

Шағын кәсiпкерлiктiң сыртқы ортасы iрi және орта бизнеске, мемлекеттiк экономикалық құрылымдарға қарағанда анықсыздығымен ерекшеленедi. Бұл бiрiншiден, шағын кәсiпорынның қызметi локалды нарықта көрсетiледi және iрi компаниялар нарықтағы қызметтерiмен салыстырғанда едәуiр белгiсiз және стихиялық дәрежеде болатынымен байланысты.Екiншiден, сыртқы ортаның ерекшелiгi шағын кәсiпкерлiктiң мемлекеттiк қатынасу жүйесiнен iрi бизнестен, қаржы-несие институттарынан объективтi бағынышты рөлiмен байланысты. Үшiншiден, сыртқы ортаның тез өзгерiлуi, яғни шағын кәсiпорын айналысындағы өзгерiстердiң жылдам өтуi және кәсiпкердiң бұл қиындықтарға мән беру мүмкiндiгi. Сыртқы ортаның жағымсыз ықпалы шағын кәсiпорында қорғаныш реакцияларды талап етедi. Бiрақ та, өндiрiстiң шағын масштабы мен аз қолданған ресурстар көлемi және жергiлiктi нарыққа тәуелдiлiгi үшiн деструктивтi факторларға қарсы тұру мүмкiндiгi шектеулi. ШОК қызметінің Қазақстандағы белсенділігіне тоқталсақ, 2014 жылы Қазақстанда тіркелген ШОК субъектілерінің саны 10%-ға артқан, осының нәтижесінде ШОК субъектілерінің жалпы саны 800 мың бірлікке жеткен, ал олардың елдегі шаруашылық жүргізуші субъектілердің жалпы санындағы үлесі 95,1% деңгейінде бағаланады. Салалар үлесі бойынша ең көп өсім қызмет көрсету, білім, жылжымайтын мүлікпен операциялар және сауда салаларында байқалады. ШОК субъектілері санының өсуі бизнесті жүргізу жағдайында халықаралық сарапшылармен атап көрсетілген жағымды өзгерістер барысында жүзеге асырылуда. Атап айтқанда, Дүниежүзілік банктің «Doing Business» 2014 жылғы рейтингінде Қазақстан 50-ші орында болды. Оң серпін, ең алдымен, меншікті тіркеуді және салық салуды оңайлату бойынша іс-шаралар есебінен қамтамасыз етілген. Белсенді және тіркелген ШОК субъектілерінің серпіні 2013 жылы өсудің оң үрдісін сақтаған. Осылайша, ШОК секторы 2010 жылдан бері экономиканың жалпы өсуінің қалпына келуі барысында кеңеюін жалғастыруда. Жалпы соңғы 9 жыл ішінде тіркелген ШОК субъектілерінің саны 108%-ға, белсенді субъектілерінің саны – 72%-ға артқан. Абсолюттік көріністе 2013 жылдың аяғына қарай тіркелген ШОК субъектілерінің саны 2005 жылғы көрсеткішпен салыстырғанда 800 мың бірлікке, белсенді ШОК субъектілерінің саны – 364 мың бірлікке артқан. Сонымен қатар, 2009 жылдың аяғына дейін оң үрдіске ие болып келген белсенді ШОК субъектілерінің тіркелген ШОК субъектілерінің жалпы санындағы үлесі 68%-дан 71%-ға дейін артып, 2010 жылы 55%-ға дейін қысқарған. 2013 жылдың қорытындысы бойынша жедел деректерге сәйкес, белсенді әрекет етуші ШОК субъектілерінің тіркелгендер санындағы деңгейі де 58% құраған. Еліміздің өңірлерінің әлеуметтік-экономикалық дамуының ерекшеліктеріне, олардың экономикаларының құрылымындағы ерекшеліктерге, сондай-ақ, халықтың біркелкі бөлінбеуіне байланысты, Қазақстан өңірлеріндегі ШОК секторының дамуы бір қалыпты емес. Барлық тіркелген ШОК субъектілерінің 56,8%-ы белсенді әрекет етуші болып

табылады, яғни тұрақты операциялық қызметті жүзеге асырып, статистикалық органдарға есептілік тапсырады. Осылайша, 271 мың ШОК субъекті белсенді қызметпен айналыспайды. Өткен жылдардағыдай, бұған экономикалық факторлар да (мысалы, залалдылық себебінен бос тұру, бірқатар салалардағы жұмыстардың маусымдық тәуелділігі), басқа операциялық факторлар да (мысалы, жақын арада тіркелуіне байланысты операциялардың болмауы) себеп бола алады. Белсенді ШОК субъектілерінің өңірлік бөлінісі 2012 жылмен салыстырғанда өзгеріссіз қалды деуге болады. Белсенді ШОК субъектілерінің ең көп саны бұрынғыдай Оңтүстік Қазақстан облысында (125,8 мың бірл.), Алматы қ. (119,3 мың бірл.) және Алматы облысында (100,7 мың бірл.) орналасқан. Белсенді ШОК субъектілерінің ең аз саны 2012 жылдағыдай, Солтүстік Қазақстан (25,2 мың бірл.), Қызылорда (25,8 мың бірл.) және Батыс Қазақстан (29,2 мың бірл.) облыстарына тиесілі. ШОК субъектілерінің белсенділік үлесі бойынша өңірлерді саралау өңірде бизнесті тұрақты жүргізу үшін қалыптастырылған жағдайды және елдің қандай да бір өңіріне қатысты кәсіпкерлердің біліктілігі мен жалпы дайындылығының деңгейін көрсетеді. ШОК субъектілерінің белсенділігі бойынша 2012 жылғы көшбасшы-өңірлер өз орындарын 2013 жылы да сақтап қалған. Мәселен, 01.01.2014 ж. жағдайына қарай, осы көрсеткіш бойынша ең жоғары мәндерге Ақтөбе (65,2%), Батыс Қазақстан (64,1%) және Маңғыстау (63,6%) облыстары ие. Белсенділік көрсеткіштері орташа республикалық мәннен төмен болған өңірлер саны 2013 жылы 1 бірлікке артып, 7 өңірді құраған. Мысалы, Жамбыл (50,5%), Ақмола (53,3%), Шығыс Қазақстан (54,9%) облыстары мен Астана (51,8%) және Алматы (53,7%) қалаларына Алматы (53,8%) және Қостанай (56,5%) облыстары қосылған, ал Қызылорда облысы (58,9%) көрсеткіштері республика бойынша орташадан жоғары болған өңірлер тобына кірген. Шағын кәсiпкерлiк эконмиканың әрi ұтқыр, әрi нәтижелi секторының бiрi болып саналады, iшкi жалпы өнiмнiң елеулi бөлiгiн өндiру оның үлесiне тиедi, онда халықтың белсендi тобының басым бөлiгi жұмыс iстейдi. Шағын кәсiпкерлiк тек жұмыс орнын тудырып қана қоймайды, сонымен бiрге, ол экономиканың бәсекелестiгiн, серпiндiлiгiн және көп жақтылығын жасауға да үлкен үлес қосады. 1.4 Кәсіпкерлік қызметті реттеудегі нормативтік-құқықтық негіздері. Нарықтық арнаға бұрылғаннан берi Қазақстан Үкiметiмен экономикалық реформалар жүргiзiлдi. Реформалау жылдары iшiнде бiздiң мемлекет белгiлi бiр нәтижелерге жеттi. Ең басты жетiстiгi ретiнде кiшi бизнестiң нарықтық экономиканы құрудағы рөлiн алсақ болады. Қазiргi таңда кәсiпкерлiк iстi дамыту мен қолдау мемлекеттiк экономикалық саясаттың басты саласы болса, елiмiзде кәсiпкерлiктi қолдауды күшейту мен дамытуды ынталандыру, жеке тұлғалардың кәсiпкерлiк бастамаларын жүзеге асыру үшiн қолайлы құқықтық және экономикалық жағдайлар жасау мақсатында көптеген заңдар мен нормативтiк актiлер жасақталды. Бұған куә ретiнде шағын кәсiпкерлiк аясындағы қатынастарды реттейтiн көптеген заң актiлерiн келтiруге болады. Қазақстан Республикасының Конституциясында былай деп жазылған: «әркімнің кәсіпкерлік қызмет еркіндігінде, өз мүлкін кез-келген заңды кәсіпкерлік үшін еркін пайдалануға өз құқығы бар». Бәрімізге мәлім, өндірістің негізгі факторлары табиғи, еңбек, өндірістік ресурстар болып табылады. Нарықтық экономика кезінде осы факторлардың жұмыс істеп, қозғалысқа түсуіне әсер ететін нақты күш бар. Олар: іскерлік, басқару және өз мүмкіндіктерін белгілі-бір мақсатта жетістікке қол жеткізуге пайдалана білу икемділігі. Жалпы, өркениетті елдердің қай- қайсысын алсақ та, өздерінің экономикалық және әлеуметтік мәселелерін шешуде кәсіпкерлікке арқа сүйейді. Себебі, кәсіпкерлік халықтың әл - ауқатын арттырумен қатар, қосымша жұмыс орындарының ашылуына да септігін тигізеді. Кәсіпкерліктің осындай және басқа да экономикалық, әлеуметтік функциялары оны дамыту мәселесін маңызды мемлекеттік міндеттер қатарына жатқызуға және экономиканы реформалаудың ажырамас бөлігі деп қарастыруға негіз береді. Техникалық прогресс, тұтынушы сұранысын толық қанағаттандыру кәсіпкерліктің тиімділігіне байланысты болады. Кәсіпкерлікті жетілдіру экономиканың тұрақтылығы мен оның бәсекелестік сипатын қалыптастыруда оның басты күштерінің бірі болып табылады. Кәсіпкерлікті дамыту үшін субьектінің белгілі-бір дәрежеде еркіндігі мен құқығы, шаруашылық қызметінің бағытын таңдауда еріктігі, қабылданатын шешімдерге, одан туындайтын нәтижелерге тәуелдіктің болуы қажет. Республикамыздағы кәсіпкерліктің экономикалық мәнін тереңнен түсінуге «Қазақ КСР-індегі шаруашылық қызмет еркіндігі мен кәсіпкерліктің дамуы туралы» Заңның қабылдануына жол ашты. Бұл Заң азаматтар мен заңды тұлғалардың кәсіпкерлік қызметінің еркіндігін қамтамасыз ететін негізгі құқықтық, экономикалық, әлеуметтік шаралар мен кепілдіктерді анықтап берді. Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерліктің қалыптасуы мен даму негізін қалау 1992 жылдан бастап бірқатар заңдар мен актілерге енгізілген: «Жеке кәсіпкерлікті қорғау және қолдау туралы» (1992 ж.), «Жеке кәсіпкерлік туралы» (1997 ж.), «2001-2002 ж.ж. бағытталған мемлекеттік шағын кәсіпкерлікті қолдау және дамыту бағдарламасы». 2001 жылдың 7 мамырында Қазақстан Республикасы Президенті № 597 Жарлығын бекітті. Осы Жарлықтың негізінде «Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың 2001-2002 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы» қабылданды. Аталған бағдарламаның мақсаты – шағын кәсіпкерліктің өндірістік салада серпінді дамуы мемлекеттік қолдау саясатын жетілдіру болды.

Бағдарламаның негізгі міндетіне – халықтың жұмыспен қамтылуы; қоғамдық ұйымдардың шағын кәсіпкерлікті қорғап, қолдауы; шағын кәсіпкерлік бойынша өндірістік секторларды дамыту; шағын кәсіпкерлікті ақпараттық жүйемен қамтамасыз ету сияқты мәселелер жатты.Қазақстан Республикасы Азаматтық Кодексімен, «Шаруашылық қызметінің еркіндігі және кәсіпкерлікті дамыту туралы». «Жеке кәсіпкерлікті қорғау мен қолдау туралы» республика заңдарында кәсіпорын кез-келген меншік түрлерінде және оның өзі құрған бірлестіктерде болу мүмкіндігі айқындалған. Қазіргі кезде нарықтық экономикасы дамыған елдерде бірнеше миллиондаған әр-түрлі фирмалар қызмет атқаруда. Оны көптүрлілік белгісі бойынша классификациялау қажет. Кәсіпкердің мәртебесі заңды және заңды тұлғалар мемлекеттік тіркеуден өткеннен кейін күшіне енеді.Құқығы, міндеті, жауапкершілігі және кәсіпкерлердің кепілдіктері ұлттық заңдармен реттеледі. Мысалы, Қазақстан Республикасының заңдарымен реттеленуі: - кәсіпкерлік қызметпен айналысу құқығы, кәсіпорындар құружәне олар үшін қажетті мүліктер сатып алу; - барлық субьектілердің нарықтағы материалдық, еңбек, ақпарат және табиғи ресурстарға қол жеткізудің теңдік құқығы; - меншік түрлеріне және ұйымдастыру-құқықтық формасына қарамастан кәсіпорын қызметінің теңдік жағдайы; - кәсіпкерлердің мүліктерінен заңсыз айыруды қорғау; - кәсіпкерлік саласындағы бекітілген шегінді еркін таңдау; - нарықтық монополия жағдайында кәсіпкерлер мен кейбір тауарөндірушілердің бәсекеге селқос қарауына жол бермеу. Кәсіпкерліктің экономикалық формадағы қызметіне төтеп беру өзгешілігі, кәсіпкер барлық жұмыстарды қолға алады, ал тұтынушы оған өнімі немесе атқарған қызметіне қатысты ақша төлеуге дайын. Тәуелсіз Қазақстанның құрылған сәтінен бастап кәсіпкерлікті қолдау жөніндегі мемлекеттік шаралардың тарихын төмендегідей кезеңдерге бөлуге болады. Осы саладағы алғашқы шаралардың біріне Қазақстан Республикасындағы 1992-1994 жж. арналған Кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың мемлекеттік бағдарламасын қабылдау жатады, ол жеке кәсіпкерліктің оны ауқымы бойынша бөлусіз тұтастай алғандағы қалыптасуы мен дамуының негізін қалады. Сол сәттерде кәсіпкерлікті дамытудың негізгі кедергілеріне толық сипатқа ие және тұрақты заңдардың, лайықты салықтық саясаттың жоқтығы, инвестициялар мен несиелерді, өндірістік панажайларды, шикізаттық ресурстарды, ақпаратты алудағы қиындықтар, яғни Бағдарламада көздеген кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың нақты механизмінің жоқтығы айналды. Қазіргі кезде мемлекет тарапынан мемлекеттік, аймақтық, қалалық, аудандық, елді-мекендік деңгейдегі шағын кәсіпкерлікті дамыту мен оған қолдау көрсету жөнінде жаңа бағдарламалар жасалды. Үкімет тарапынан кәсіпкерлікті қолдау мақсатында « Бизнестің жол картасы- 2020», «Даму» бағдарламалары жасалып кәсіпкерліктің әлеуметтік жауапкершілігін күшейтуде. Шағын бизнес нарық конъюктурасын оперативтi ескере отырып, нарықтық экономикаға құрылымдық икемдiлiктi бередi. Ол шағын фирма төңiрегiнде қолданыла алатын қаржылық және өндiрiстiк ресурстардың белгiлi бiр бөлiгiн шоғырландырады. Шағын кәсiпкерлiк бәсекелiк ортаның қалыптасуында, iрi корпорациялар монополизмiне қарсы тұратын нақты нарықтық экономиканы құруда маңызды рөл атқарады. Бақылау сұрақтары: 1. Кәсіпкерліктің қалыптасуына себепші болған негізгі алғышарттар мен факторларды атаңыздар. 2. Кәсіпкерліктің мәні неде және қандай формалармен анықталады? 3. Адамдардың іскерлік қабілеттілігін қалыптастыру үшін қандай экономикалық, әлеуметтік және құқықтық шарттар қажет? 4. «Кәсіпкерлік», «кәсіпкер», «кәсіпкерлік кабілеттілік» түсініктерін жан- жақты сипаттаңыздар. 5. Кәсіпкерлік қызметтің объектісі мен субъектісін сипаттаңыздар. 6. Кәсіпкерді басқа шаруашылық субъектілерінен айрықшалайтын негізгі ерекшеліктерін атап көрсетіңіздер. 7. Кәсіпкерлік функциясының мағынасын айқындаңыз. 8. Кәсіпкерліктің жіктелуін қарастырыңыздар. 9. Кәсіпкерліктің нормативтік-құқықтық негіздерін сипаттау. 10. Кәсіпкерліктің даму тенденциясын сипаттау қажет. 2 КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТ ЖҮЙЕСІНДЕГІ БИЗНЕС-ЖОСПАРЛАУ. 2.1 Жоспарлаудың мәні, ерекшеліктері және оның түрлері. Кез-келген қызметтің мақсатқа жетуі,ғылыми-инновациялық тұрғыдан нәтижесін болжау, жоспарлау негізінде жүзеге асырылады. Жоспарлау кәсіпкердің мүмкіндіктерін оңтайлы түрде жақсартуға, сонымен қатар, барлық түрдегі ресурстарды барынша тиімді түрде пайдалануға және қате әрекеттердің алдын-алуға бағытталған. Жоспарлау экономикада нақты нысанның (мемлекеттің, кәсіпорынның, ұжымның, т.б.) экономикалық және әлеуметтік дамуының белгілі бір мерзімге арналған жоспарын, сондай-ақ, оны жүзеге асыруға бағытталған нақтылы іс- шаралар кешенін талдап жасау. Микроэкономикалық деңгейдегі жоспарлау өңдірісішілік, фирмаішілік көрсеткіштерді қамтыса, макроэкономикалық деңгейдегі жоспарлау қоғамды басқару жүйесінің маңызды құрамдас бөлігі, мемлекеттің әлеуметтік-экономика саясатын жүзеге асыруының негізгі құралы болып табылады. Макроэкономикалық жоспарлау белгілі бір кезеңде елдің экономика және әлеуметтік даму жоспарын жасауды, оны жүзеге асыруды ұйымдастыру мен орындалуын бақылауды қамтиды. Қазақстанда нарықтық экономика кезеңінде индикативтік жоспарлау елдің экономика және әлеуметтік дамуының стратегиялық бағыттарын айқындауға, неғұрлым ірі ғылыми- техника және құрылымдық бағдарламаларды жүзеге асыруға, экономиканы ырықсыздандыруға және кәсіпорындарды жекешелендіруге, нарықтық инфрақұрылымдар жасауға, салық және несие-қаржы жүйесін жетілдіруге, тұрақты ақша айналысын қамтамасыз етуге және т.б. бағытталды. Онда халықты әлеуметтік қорғау жүйелерін жетілдіру мәселелері де қамтылды. Әсіресе, Қазақстан Республикасының Тұңғыш Президенті Н.Ә. Назарбаевтың ел экономикасын дамытудың негізгі стратегиялық бағыттарын айқындаған «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Жолдауының маңызы зор болды.

Стратегиялық жоспар. ҚР-да ұзақ мерзімді стратегиялық жоспарлар 10-15 жыл аралығына жасалынады. Бұл жоспарда халық шаруашылығының ұзақ мерзімді мақсаттары, міндеттері және ұлттық экономиканың 1-ші кезекте дамуы қажет бағыттары, олардың іске асырылу кезеңдері және мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық саясатының жалпы бағыты белгіленеді.Ұзақ мерзімді стратегиялық жоспарлар 4 бөлімдерден тұрады. Әлеуметтік-экономикалық жағдайды талдау төмендегідей жағдайларды сипаттайды: • өндірістік күштердің жағдайын;

• экономиканың ішкі және сыртқы даму тенденцияларын; • мемлекеттік реттеу жүйелерінің реттегіш құралдарының ықпалдылығы мен нәтижелігін; • өндіргіш күштердің сапалы өсу динамикасы және оларға ықпал жасайтын факторларын; • жалпы экономикалық дамудың әлемдік экономикалық дамумен салыстырылады. Әлеуметтік-экономикалық даму концепциясы – келесі жағдайларды анықтайды: әлеуметтік-экономикалық саясаттың стратегиялық мақсаттары мен міндеттері және басым бағыттарын, мақсат-міндеттерінен туындайтын, оларды іске асыруға бағытталған ұлттық бағдарламалар тізімін анықтайды. Негізгі макроэкономикалық көрсеткіштер бөлімі: экономикалық өсу, дамудың болжамдық қарқынының деңгейі, экономикалық құрылым, экономика салалары аралығындағы байланысы, халықтың және мемлекеттік кәсіпорындардың қаржы мүмкіндіктерін суреттейді. 2.2 Ұлттық бағдарламалар – әлеуметтік-экономикалық жоспарлаудың негізі. Ұлттық бағдарламалар – мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық стратегиясын іске асырудың немесе ұлттық мақсаттар мен басым бағыттарға тиімді, ұтымды жету жолындағы әлеуметтік-экономикалық дамуды мемлекеттік реттеудің негізгі құралы. Ұлттық бағдарламалар республикада жоғары тиімділікті қамтамасыз етеді.

Ұлттық бағдарламалар экономиканы құруға бағытталған күрделі, маңызды әлеуметтік-экономикалық, ғылыми-техникалық, экологиялық және басқа да жағдайларды шешу үшін қажет.

Орта мерзімдегі және жылдық әлеуметтік-экономикалық даму жоспарларын жасаған кездерде ұлттық бағдарламалар жоспардың экономикалық реттеу бөлімінде, сонымен бірге экономика салаларының жоспарында және мемлекеттік қажеттіліктерді қамтамасыз етуге бағытталған бюджеттік тапсырыстардан көрініс алады. Орта мерзімді жоспарлар 3-5 жылға арналып жасалады. Бұл жоспардың қызметі: әлеуметтік-экономикалық дамудың ұзақ мерзімді мақсаттары іске асыруға бағытталған мемлекеттің саясатын және экономикалық реттеу жүйесін анықтау. Стратегиялық жоспарда мемлекеттік бағдарламаларда көрсетілген параметрлердің, индикаторлардың жинақталуын қамтамасыз ету. Қазақстан Республикасының экономиканы мемлекеттік реттеу жүйесіндегі орта мерзімді жоспарлар келесі бөлімдерден тұрады: әлеуметтік- экономикалық жағдайды талдау, экономикалық саясаттың негізгі бағыттары, әлеуметтік-экономикалық дамудың негізгі көрсеткіштер, экономикалық реттегіштер. Бірінші бөлім, яғни әлеуметтік-экономикалық жағдайды талдау. Қазіргі әлеуметтік-экономикалық даму жағдайының жетістіктері мен кемшіліктерін, экономикаға ықпал жасаушы ішкі сыртқы орта факторларын жан-жақты суреттейді. Тек осындай жан-жақты кешенді талданған, бағаланған мәліметтер негізінде ғана жоспарлау мерзімінің әлеуметтік-экономикалық саясатының негізгі бағыттарын анықтауға болады. Екінші бөлімінде, ұзақ мерзімді стратегиялық жоспардан туындайтын негізгі мақсаттар мен міндеттердің кезеңдік нақтылануын және ұтымды, тиімді даму жолын көрсетеді. Мақсаттар бірінші бөлім қорытындысымен бағаланып, нақтыланады. Екінші бөлім қорытындысы экономиканы реттеу жүйесінің құрылымдық және ықпалдық бағыттары анықталынады. Мысалы: экономикалық, салық, несие, сыртқы экономикалық инвистициялық, әлеуметтік ғылыми-техникалық саясаттардың негізгі бағыттары 3-5 жылға анықталады. Үшінші бөлім келесідей бөлімдерден тұрады: • макроэкономикалық қорытындылау көрсеткіштері, пропорциялар,ақша айналымы және қаржылар,өндіріс салаларының дамуы (заттық және құндық көрсеткіштері): • өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, құрылыс, көлік және байланыс және т.б. салалары, әлеуметтік даму және өмір сүру деңгейі: • халықтың саны және құрылымы, еңбекпен қамтылуы, түсімдері және әлеуметтік қамсыздануы, тұтыну секторы, тұрғын үй және басқа әлеуметтік, мәдениеттік объектілермен қамтылуы, қоршаған ортаны қорғау және табиғи ресурстарды ұтымды пайдалану, ғылыми-техникалық прогресс,сыртқы экономикалық байланыс. Оның ішінде ТМД елдерімен байланыс, алыс шет елдермен байланыс, нарықтық қатынастардың дамуы, ұлттық нысаналы бағдарламалардың негізгі маңызды көрсеткіштері, облыстардың әлеуметтік- экономикалық даму көрсеткіштері. Төртінші бөлім экономикалық реттегіштер – нақты қолданылатын нормалар мен нормативтерден, тарифтерден және басқа да тікелей жанама ықпал реттегіштерден тұрады. Осы реттегіштер арқылы мемлекеттің экономикаға мақсатқа жету іске асырылады. Орта мерзімдегі жоспарларға экономикалық реттегіштер келесідей құрылымда болуы мүмкін: • мемлекеттік ұлттық өнімдер мен қызметтер көлемі; • салықтық ставкалар; • салықтық жеңілдіктер деңгейі;

• несиелердің пайыздық деңгейі; • реттелінетін бағалар мен тарифтер; • едендік түсімдер мен төлемдер; • амортизациялық төлем нормасы, валюталық түсімдердің нормативтік аудармамалары; • мемлекеттік қажеттіліктер үшін өнімдер сатып алуға қажетті бюджеттік қаражаттар көлемі; • орталықтандырылған қаражат қорларынан берілетін субсидиялар;

• дотациялар көлемдері; • Қазақстанның маңызды өнімдерін сыртқа шығару квоталары және т.б. Осы реттегіштер шеңберінде қоғам өмірінің әлеуметтік-экономикалық дамуын тиімді, сапалы реттеу мақсатында қажетті заң құжаттар және күнделікті өмірде қолданылатын түзетулер еңгізу жолындағы ұсыныстар жасалады. Осы орта мерзімдегі жоспар шеңберінде ағымдағы жылдық жоспар жасалынады немесе мемлекеттік реттеу құралдарының нақты қолдану бағыттарын, түрлерін анықтау құралы. Бұл жоспардың негізгі міндеттері: 1) қалыптасқан жағдайға байланысты экономикалық саясатқа, яғни оның негізгі бағыттарын іске асыруға қажетті шараларды жасау; 2) орта мерзімді жоспарда анықталған реттегіштер жүйесіне түзетулер енгізу. Олардың нақты қолдану аяларын, деңгейлерін, көлемдерін анықтау; 3) ағымдағы макроэкономикалық байланыстылықты қамтамасыз етуге бағытталған шараларды шешу.

2.3 Кәсіпкерлер қызметіндегі бизнес-жоспарлау және оның атқаратын қызметтері. Бизнестің стратегиялық мақсаты - өндірісті, жұмысты (қызметті) жүзеге асыру үрдісінде пайданы (табысты, байлықты) молайту. Тактикалық мақсаты – осы стратегиялық нұсқаманы әр әріптеспен және клиентпен нақты жұмыс істеу барысында белгілі мәмілені жүзеге асыруда қолдану.

Бизнестің бір-бірімен байланысы, бірін-бірі толықтырып отыратын шаралар және операциялар жолы арқылы бірте-бірте ойлаған мақсатқа жеткізетін әрекет жоспарлары (жобалары) немесе бағдарламалары шетел тәжірибесінде бизнес-жоспар деп аталады. Бизнес-жоспар – бұл кәсіпкерлікті жан-жақты толық сипаттау. Бизнес- жоспарда бизнестің идеясы туралы әңгімелеп, қаржылық талдау жүргізіп, маркетингтік жоспар мен қызметкерлер жоспарын құру қажет. Сол кезде жеке меншік кәсіпкерліктің көрінісі айқындала бастайды. Бизнес-жоспарды әзірлеу кезінде болашақ кәсіпкердің өзі үшін көп нәрсені ашып және анықтауы да үлкен мәнге ие болады. Бизнес-жоспардың мазмұны. Бизнес-жоспардың мазмұны оның қандай мақсатпен жасалып отырғандығына қарай әртүрлі болуы мүмкін. Кәсіпкерге ең алдымен бизнес-жоспарды өзіне арнап жасап алу керек. Бірақ, егер несие алып немесе инвесторды тарту мүмкіндігі болып отырса, онда бизнес-жоспардың мазмұны осы топтардың мүддесіне де сай болуы тиіс. Бизнес-жоспардың стандарты жоқ. Бизнес-жоспардың құрамы және оның толық берілу дәрежесі келешек жобаға және соның өзі жататын салаға байланысты болады. Мысалы, егер қайсыбір жаңа өнім түрін әзірлеу көзделіп отырған болса, онда өнімнің өзінің күрделі құрылымымен және сол өнім нарығының күрделі құрылымымен негізделіп отырған аса толық түрдегі жоспар әзірленуі тиіс. Егер де әңгіме қайсыбір өнімнің бөлшек саудада сатылуы жайлы болып отырса, онда бизнес-жоспар анағұрлым қарапайым болуы мүмкін. Бизнес-жоспардың құрамы сонымен қатар көзделіп отырған өткізу нарығының ауданына, бәсекелестердің бар-жоғына және құрылып отырған бизнестің өсу келешегіне байланысты болады. Нарықтық экономика жағдайындағы бизнес-жоспардың мазмұны орталықтанған жоспарлаудан әлдеқайда кең. Ол мынадай негізгі мақсаттарды шешуге мүмкіндік береді: • экономикалық жағдайға сәйкес тиімді даму бағдарын таңдап алу, мақсатты нарықтар және олардағы фирмалар орнын анықтау; • нарық қажеттілігіне сәйкес жақын және ұзақ мерзімде өндірілетін өнімнің (жұмыстың, қызметтің) қажетті көлемі мен сапасын дәлелдеу, өндірістік мүмкіндіктер мен қажетті ресурстарды бағалау; • басқарудың ұйымдық-құқықтық нысаны мен құрылымын таңдау, фирма кадрларын еңбек етуге ынталандыру;

• фирманың нарықты зерттеуге қажетті маркетингтік шараларын: жарнама, сатуға ынталандыру, бағаны қалыптастыру, өткізу каналдары, т.б. анықтау; • фирманың өндірістік және сауда шығындарын, күтілетін қаржы нәтижелерінің көлемін анықтау. Келешек және жылдық бизнес-жоспарларда тұрғындардың әлеуметтік жағдайын, аймақтағы экологиялық хал-ахуалды жақсарту шаралары қарастырылады. Қазіргі экономика мен тәжірибеде бизнес-жоспар төрт түрлі функция атқарады. • бірінші функция бизнестің концепциясы (тұжырымдамасы) мен стратегиясын дамыту мүмкіндігімен байланысты. Бұл функцияның міндеті кәсіпорынды құру кезеңінде жаңа іс-әрекет қажеттілігін дәлелдеуге бағытталады. Жаңа жобалар тек инвестициялық болып, ғылыми-техникалық жаңалықтармен анықталып қана қоймай, толығымен ойластырылып жасалған болуы керек, онда стратегияның экономикалық және қаржылық жағдайы барынша сипатталып, нақты шаралардың техникалық-экономикалық негіздемесі берілуі шарт; • екіншісі – жоспарлау функциясы. Ол фирманың (кәсіпорынның, кәсіпкердің) мақсаты мен міндетін дұрыс анықтауға, дамудың ағымдағы, орташа және ұзақ мерзімді бағыттарын белгілеуде, іс-әрекеттің жаңа бағыттарының даму мүмкіндіктерін бағалауға, даму үрдісін бақылауға, қауіп- қатер дәрежесін төмендетуге және қажетті түзетулер енгізуге мүмкіндік береді; • үшінші функция өндіріс қуаттарын жасақтауға, ұлғайтуға және жаңартуға қажетті ақша қаражаттарын (ішкі және сыртқы инвестициялар) тартуға, жаңа технологияны енгізуге, шығарылатын өнімдердің түрін көбейтуге не өзгертуге және оның сапасын жақсартуға қызмет етеді. Бұл арқылы жобалардың жаңалануы және тәуекелділік дәрежесіне қарай капиталды жұмылдыру тәсілдері (несие қарыздар, үлестік қатынастар, т.б.) анықталады; • төртінші функция фирманың жоспарын жүзеге асыратын, біріккен өндіріс жүргізіп, өз капиталын, ресурстары мен қолындағы технологиясын қоса алатын әріптес тартуға мүмкіндік береді. Кез-келген әріптес (инвестор) ең әуелі бизнес-жоспар негізінде компанияның даму бағытына сәйкес фирманың мүмкіндіктерін (қаржыны қайтарып алу, кепілдіктің шын болуы, сақтандыру және басқа жағдайлар) мұқият зерттеп алады. Бұл жағынан алғанда бизнес-жоспар талдау құжаты мен жарнама құралы қызметін атқарады. Сонымен, бизнес-жоспар фирманың тұрақты жұмыс құжаты болып табылады, ол фирманың стратегиялық бағытын (даму тұжырымдамасын) анықтап қана қоймай, кәсіпкерліктің барлық салаларындағы қызмет ету үрдісін де сипаттайды. Ол фирма ішінде қолданылумен қатар, сыртқы байланысқа да қызмет етеді. Бизнес-жоспарға қойылатын негізгі талаптар және оны жасаудың принциптерін төмендегі кестеден көруге болады. № Бизнес-жоспарға қойылатын негізгі талаптар. 1 Сенімділік, ол кәсіпорынның шын жағдайын көрсете білуі қажет. 2 Барлық жағдайдың (көрсеткіштердің) нақтылығы және дәлелдігі. 3 Айқындылық, дәлелдің логикалық дәйектілігі және сендіре алатындығы. 4 Қазіргі заманға сай болуы, яғни құжаттарды қажетті уақытында жасау және мақсатына қарай бейімдеу. 5 Арнайы болуы, яғни қажетті ақпаратты қажет уақытында, оны қажетсінетін адамға жеткізу. Бизнес-жоспарды тікелей басшы-кәсіпкер, менеджер, фирма қызметкерлері немесе көмек көрсетуші кәсіпорын жасайды. Негізгі қызметтеріне қарай бизнес-жоспарды жасау және жүзеге асыру бірте-бірте, кезең-кезеңімен жүзеге асырылады. Бірінші кезеңде, даму тұжырымдамасы жасалып, мақсаты анықталады. Екінші кезеңде, жоба, яғни өндірістік және инвестициялық даму бағдарламасы жасалады. Үшінші кезеңде, жоба талданып, түпкілікті бекітіледі. Төртінші кезеңде, Бизнес-жоспарды жүзеге асыру жөніндегі шаралар (рәсімдеу, көшірме жасау, жан-жаққа тарату) белгіленеді. Нарық экономикасы дамыған елдерде капитал, ресурстар, технологияны ұсыну мәселелерін шешу тек белгілі мерзімге арналған, компанияның даму бағытын көрсете алатын бизнес-жоспар болғанда ғана жүзеге асады. Компаниялардың көпшілігі бизнес-жоспарды бір жылға жасайды. Оларда фирма қызметі айлық не тоқсандық мерзімге бөлініп көрсетіледі. Көптеген фирмалар бизнес-жоспарды 3-5 жылға, тек кейбіреулері (аса ірі компаниялар) ғана 5 жылдан артық мерзімге жасайды. Бизнес-жоспардың құрамы мен құрылымы, оны нақтылау деңгейі кәсіпорынның көлемі мен оның мүдделік салаларына байланысты болады. Әрбір нақты жағдайда ол фирма қызмет етіп отырған жердегі өзгерістерге байланысты толықтырылып немесе нақтыланады. Бизнес-жоспар бірінші (титулды) беттен басталады, онда мыналар көрсетіледі: кәсіпорынның, жоба инициаторының аты, жобаның және оның авторының аты, берілген құжаттың дайындалу мерзімі мен орны. Кіріспе бөлім (түйін) жобаның мәнін сипаттайды және ол қысқа түрде беріледі (3 беттен аспайды). Кіріспе бөлімі, әдетте, бүкіл жоспар жасалғаннан кейін жазылады және дербес жарнамалық құжат ретінде пайымдалуы тиіс, себебі, мұнда бүкіл бизнес-жоспардың негізгі жағдайлары беріледі. Мұнда кәсіпорынның атауы мен мекен-жайы, құрылтайшылардың есімдері мен мекен- жайлары, ұсынылып отырған жобаның негізгі ережелері, оның мәні мен мақсаты, жобаның құны, жұмсалатын қаржы көрсетіледі. Онда басымдық негізде қызметтің барлық бағыттары, олар бойынша мақсатты нарықтар, осы нарықтардағы фирманың орны, стратегиялық мақсаттар және оларға жету жолдары анықталады, сонымен бірге, фирма мен оның қызметі туралы мәлімет беретін ақпарат жазылады. Кіріспе бөлімнің мазмұнына қарай фирманың беделі, жобаның сапасы анықталады.

«Саладағы және тауар өткізу нарығындағы жағдайға талдау»тарауында екі үлкен міндет шешіледі: - инвестиция нысаны ретіндегі саланың жағдайы және даму тенденциясын қарастыру;

- өндіріс көлемін болжау үшін бастапқы ақпарат алу, бәсекелестікті есепке ала отырып кәсіпорын өнімін өндіру және өткізу көлемін анықтау, қызметін іске асыру. Бұл бөлімде сатып алушыларға ұсынылатын өнім немесе қызмет түрлерінің нақты анықтамасы мен сипаттамасын беру қажет. Өнімді өндіру үшін қажет болатын технологияның кейбір аспектілерін көрсетіп кету керек. Өнімнің негізгі сипаттамаларын беру кезінде сол өнімнің техникалық мәселелеріне емес, оның потенциалды сатып алушыларға берілетін артықшылықтары жайлы айтылады. Технологиялық үрдіс жайлы толық ақпаратты қосымшада беруге болады. Өнімдердің немесе қызмет көрсету түрлерінің бірегейлігін немесе ерекшеліктерін көрсетіп кеткен маңызды. Мұны түрлі формада көрсетуге болады: жаңа технология, тауардың сапасы, төмен өзіндік құн немесе сатып алушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыратындай қандай да бір ерекше артықшылығы. Сонымен қатар, сол өнімді жетілдірудің мүмкіндігін көрсетіп кету қажет. Егер жоспарды өзіңізге арнап, алайда инвесторларды немесе серіктестерді іздестіру мақсатында жазып отырсаңыз, онда ықтимал инвесторлар мен серіктестерге мұқият түрде сипаттама беру қажет. Бизнес-жоспардың маңызды тарауы «маркетинг жоспары» болып табылады, ол сауда және қызмет көрсету, баға, жарнама салаларының бизнестің барлық кезеңдеріндегі – өнімнің пайда болуынан сатуға дейінгі және сатқаннан кейінгі стратегиясын анықтайды. Мұнда мынадай қағидаларды басшылыққа алу қажет: 1. «Тұтынушыны түсіну» қағидасы нарық өзгерісінің динамикасын және қажеттілікті есепке алуға негізделеді. 2. «Тұтынушылар үшін күрес» қағидасы нарық пен тұтынушыға барлық мүмкін тәсілдер (тауар сапасы, жарнама, қызмет көрсету, баға және т.б.) арқылы әсер етуді жүзеге асырады. 3. «Өндірістің нарық талаптарының ыңғайына барынша бейімделуі» қағидасы бойынша фирманың барлық қызметі тұтынушы сұранысын және оның келешекте өзгеруін білуге негізделеді. Бұл бөлімде клиенттердің өнімді неліктен сатып алатынын көрсету қажет. Мұнда кәсіпкердің тауарының немесе қызметінің қалайша сатылуы көзделіп отырғаны, ол үшін қандай бағаның белгіленетіні және жарнаманы қалай жасауға болатыны сипатталады. Нақты бөліктер жиі жағдайда күрделі болып келеді және баға саясаты, сауда саясаты, жарнама және т.б. салаларды қозғайды. Бұл бөлімде өнімнің (жұмыстардың немесе қызметтердің) бәсекелесуші баламаларымен салыстырғандағы негізгі сипаттамалары көрсетіледі. Бағалар, баға саясаты, сауда саясаты, өткізу арналары, өнімді жарнамалау және нарықта ілгері жылжыту, өнімді қолдау саясаты, ықтимал сатып алушылардың қызығушылық танытуы, өнімді өткізудің болжамы тәрізді мәселелер қаралады. «Өндірістік жоспар» тарауында келесі мәселелер тиянақты баяндалады: 1. Өндіріс бағдарламасы және кәсіпорынның өндірістік қуаты. 2. Өндіріс үрдісінің сипаттамасы (технологиялық жобалар) 3. Шикізат пен материал жеткізушілер және олармен байланыс. 4. Өндірістің шығыны. Өндірістік бағдарлама белгілі уақыт ішінде шығарылатын өнімнің санын, түрлері мен сапасын, нақтылы және құндық өлшемін көрсетеді. Өндіріс қуатын бағалауда өндірістің негізгі құралдарының мөлшері мен жабдықтың қуаты, пайдалану мерзімі, жаңғырту, қайта құру мен жаңарту мүмкіндігі ескеріледі. Өндіріс үрдісі, яғни өндіріс технологиясы жан-жақты сипатталады. Өндірістік жоспардың соңында, өткізу жоспарының негізінде, смета мөлшері, тұрақты және айнымалы, өндірістік және өндірістік емес шығындар көлемі, өндіріс қуаты мен технологиясының есептері, өндіріс қоры мен ескеру жиынтығы, жеке өнімнің өзіндік құны белгіленеді. Бұл бөлімде тауарды немесе қызметті өндірудің барлық үрдістері суреттелуі тиіс. Мұнда панажайлармен, олардың орналасуымен, жабдықтармен, қызметкерлермен байланысты болып келетін мәселелер қарастырылады. Егер құрылып жатқан бизнес өндірістік санатқа жатса, онда өндірістік үрдіске толықтай сипаттама беру қажет: • өнімнің өндірісін ұйымдастыру, өндірістік үрдістері бақылау; • өнім құнының негізгі элементтерін бақылау. Егер кейбір операцияларды орындауды қосалқы мердігерлерге тапсыру көзделіп отырған болса, солар жайлы мәлімет беру керек, яғни қосалқы мердігердің атауы, мекен-жайы, соның таңдалу себептері, бағалары және жасаған келісімшарттары туралы ақпарат көрсетілуі тиіс. Өздерін өз күшімен орындау көзделіп отырған операциялар бойынша өндірістік ағымдардың сұлбасын, өндірістік жабдықтың, шикізат пен материалдардың тізімін, соған қоса жеткізушілерді (атауын, мекен-жайын, жеткізу шарттарын), жуықтап алынған бағасын көрсетумен, сондай-ақ, келешекте қажет болуы мүмкін өндірістік жабдықтың тізімін беру қажет. Ақыры, бұл бөлімде өнімнің шығарылуын қаншалықты жылдам түрде арттырып немесе қысқартуға болатыны жайлы мәселелер көрініс табуы тиіс. «Ұйымдастыру жоспары және менеджмент» тарауы бизнес-жоспардың негізгі бөлімі блып есептеледі, ол мыналардан тұрады: - фирманың ұйымдық құрылымы; - басқару жүйесі;

- еңбек ресурстарын басқару. Басқаруды дұрыс ұйымдастыру – жұмысты дұрыс жолға қойып, алға басқан бизнеске жақсы ойларды енгізудің кілті. «Біз компанияға емес, адамдарға инвестиция жасаймыз» деп инвесторлар жиі айтады. Фирманың ұйымдастырылу құрылымына басқарудың сызба нұсқасы, бөлімшелердің құрамдары, олардың міндеттері мен өзара байланысты қызметтерін үлестіру енеді. Бұл бөлімде бизнестің меншік түрі көрсетіледі, яғни онда: жеке кәсіпкер бола ма, жеке кәсіпорын немесе серіктестік бола ма осы анықталады. Егер бұл серіктестік болса, сол өздеріне негізделген шарттарды келтіру қажет. Келешек бизнестің құрылымдық ұйымдастырылуы (құрылымы) көрсетіледі. Қызметкерлердің саны туралы және штаттың кеңейтілуі туралы, мамандарды оқыту мен даярлау туралы, сондай-ақ кеңес берушілерді, кеңесшілерді, менеджерлерді тарту туралы мәліметтер беріледі. Бұдан әрі кәсіпорынға жетекшілік ету мен басқару мәселелері қаралады. Басқарушы топтың қандай ұстаным бойынша құрылғаны түсіндіріледі, және оның әрбір мүшесінің рөлі сипатталады. Басқарушы топтың барлық мүшелерінің өмірбаяны бойынша қысқаша мәліметтер келтіріледі. Бүкіл команданың білімі мен біліктілігіне талдау жүргізіледі. «Қаржылық жоспар және қаржы стратегиясы» тарауы фирманы қаржымен қамтамасыз ету және жоспарланған мерзімде ақша ресурстарын тиімді пайдалану туралы мәселелерді қарастырады. Қаржы жоспары төмендегідей есеп беру, жоспарлау құжаттары болғанда ғана сапалы жасалады: 1. Оперативтік жұмыс жоспары (есеп беру) фирманың әрбір кезеңдегі іс- қимылының нәтижесін көрсетеді, сонымен қатар әрбір тауар мен мақсатты нарықтардың өзара байланысын білдіреді. Ол маркетинг қызметі арқылы әзірленеді. 2. Өндіріс тауарларының пайдасы мен шығыны туралы жоспар бойынша фирманың әр тауардан қанша түсім табатыны, не тапайтыны айқындалады. Бұл құжатты экономикалық қызмет мамандары жасайды. 3. Ақша қаражаты қозғалысының жоспары фирма қызметінде ақшаның түсуі мен жұмсалу үрдісін көрсетеді. Ол фирманың төлем қабілеттілігін айқындайды және фирманың қаржы қызметі арқылы әзірленеді. 4. Баланстық есеп беру фирманың есепті мезгіліндегі үнемдеу және қаржы жұмысының қорытындысын көрсетеді. Мұны бас есепші дайындайды. Қаржылық жоспар бизнес-жоспардың құрамдас бөлігі болып табылады. Қаржылық жоспардың негізгі көрсеткіштеріне сатудың көлемі, пайда, капиталдың айналымы, өзіндік құн және т.б. жатады. Қаржылық жоспар 3-5 жылға арналып жасалады және оған келесілер кіреді: табыс пен шығынның болжамы, ақшалай түсімдер мен төлемдердің болжамы, алғашқы жылға арналған баланстың болжамы. Қаржылық жоспарды жасау кезінде нақты ақша ағымының (қолма-қол ақша ағымының) жағдайына, кәсіпорынның тұрақтылығына, қаражат көздері мен қаражаттың пайдаланылуына талдау жасалады. Залалсыздық нүктесі белгіленеді.

«Сақтандыру және тәуекелділікті бағалау тарауында»бизнес-жоспар жүзеге асырылған кезде болуы мүмкін қауіп-қатер және олардан қорғану әдістері көрсетіледі. Қауіп-қатердің (тәуекелділіктің) түрлері өте көп: табиғи апаттар (жер сілкіну, өрт, т.б.) экономикалық (дағдарыстар, валютаның өзгеруі) және саяси (ұлтаралық араздық, митингілер) өзгерістер және т.б. Осылардың бәрін белгілі бір топтарға: техникалық, қаржылық, экологиялық, әлеуметтік, қауіп-қатерлерге жатқызуға болады. Олардың әрқайсысы ресурстардың

жойылуы, табыстың азаюы, қосымша шығындардың көбеюі, т.б. тәрізді қолайсыз жағдайларға соқтыруы мүмкін. Сондықтан бизнес-жоспар жасау нарық жағдайында мүмкін болатын қауіп-қатерлердің сандық және сапалық талдауларын жүргізуді қажет етеді. Әрбір жаңа жобаның жолында соның жүзеге асырылуына қауіп төндіретін белгілі түрдегі қиындықтар кездесіп отырады. Кәсіпкер үшін мұндай қиындықтарды алдын-ала болжап және соларды жеңу стратегиясын алдын-ала әзірлеп қою өте маңызды. Бизнес-жоспардың бұл бөлігінде өнім өндірудің қоршаған ортаға тигізетін әсері талданады. Нақты жағымды және жағымсыз жақтары, сондай-ақ мемлекеттің осындай өндіріспен байланысты қоршаған ортаны қорғау жөніндегі талаптары бағаланады. Өндірістің әлеуметтік аспектілеріне де баға беру қажет. Олар жоспар өздеріне арнап жасалып отырған негізгі топтардың бірі ретінде мемлекеттік органдар немесе заң шығарушылар болып отырған болса, ерекше маңызды болып табылады. Бизнес үшін тәуекелдермен байланысты болып келетін басты жағдайлар қарапайым және объективті түрде көрсетілуі тиіс. Қауіп-қатер бәсекелестерден, маркетинг пен өндірістік саясат саласындағы қате есептеулерден, басқарушы мамандарды іріктеудегі қателіктерден туындап отыруы мүмкін. Сондай-ақ, техникалық прогресс те қауіпті болуы мүмкін, ол кез-келген жаңа өнертабысты дереу «ескіртіп» жіберуі мүмкін. Ықтимал тәуекелді сәттер туындаған жағдайда әрекет ету стратегиясын әзірлеп, олардан шығудың жолдарын алдын-ала болжап отырған пайдалы. Ықтимал инвестордың алдында баламалы бағдарламалар мен стратегиялардың болуы кәсіпкердің орын алуы мүмкін қиындықтарды білетініне және соларға әзір екендігіне сендіретін болады. Бизнес-жоспардың «Заңдық аспектілері» бөлімінде кәсіпорынның құрылуы мен құқықтық қамтамасыз етілуі туралы барлық ақпарат беріледі. Сонымен бірге, жеке меншік және шаруашылық жүргізу түрлерінің таңдауы дәйектеледі, құрылтайшы құжаттар мен басқа құжаттар әзірленеді, меншік нұсқасы мен іс ұйымдастырудың келешектегі өзгерістері көрсетіледі. Сондай- ақ, бұл бөлімде фирма жұмысын, оның басқа кәсіпорын және мемлекеттік ұйымдармен қарым-қатынасын реттейтін барлық құқықтық, нормативтік актілер қамтылуы тиіс. «Жоспар орындауды бақылау мен бағалау» бөлімінде бизнес-жоспардың орындалуын бақылау жүйесі беріледі: қорды бақылау, өндірістік бақылау, сапаны бақылау, сатуды бақылау, шығынды бақылау. Нарықтық экономика жағдайында әрбір кәсіпорын, әсіресе үлкен корпарациялар өзінің өндірісін тұрақты және ұзақ мерзім бойы жүргізу үшін стратегиялық жоспар жасауы тиіс. Үлкен (макро) орта мен саладағы істің мән- жағдайын талдау қарастырылады.

Бұл бөлімде келешек бизнес-жобаның қызметінің негізгі бағыттары мен мақсаттары суреттеледі. Жаңа жобаның идеясын үлкен орта мен саладағы істің мән-жайын ескере отырып ұсынған өте маңызды. Бизнестің өзіне және сол жұмыс жасап отырған және де бәсекелесетін ортаға да баға беру қажет, себебі бәсекелестік күрестегі жеңіске жетудің критерийлерінің біріне нарықтағы жағдай жатады. Бизнес-жоспарда саладағы істің ағымдағы мән-жайына талдау жасау ұсынылады. Сонымен қатар, соңғы жаңа өнімдер (қызметтер) бойынша анықтама беріп, потенциалды бәсекелестерді атап, солардың артықшылықтары мен кемшіліктерін көрсетіп кету ұсынылады. Сондай-ақ, сол сала бойынша жасалып отырған барлық болжамдарды зерттеп және соның нәтижесінде сіздің бизнестегі тауарлардың немесе қызметтердің тура қандай тұтынушыға арналғаны жайлы сауалға жауап беруге болады. Нарықты талдау.Нарық және маркетинг компаниялардың барлығы үшін шешуші факторлар болып табылады. Сол себептен, бұл бөлімді жазу аса қиын шаруа болып табылады. Сізге өз-өзіңізді және ықтимал инвесторларды өнім үшін нарықтың бар екендігіне және өзіңіздің сол нарықта өніміңізді сата алатыныңызға сендіру қажет. Ол үшін де сіз үшін де басты болып табылатын нарықтың сегментін анықтау қажет. Әдетте, жаңа бизнестер нарықтың тек бір ғана өте тар сегментінде бәсекелесе алады. Мұндай сегментті таңдау бәсекелес күрестің шиеленісуіне де байланысты болуы мүмкін, ол өнімнің бір түрі үшін қалыпты, өзге бір түрі үшін күштірек болуы мүмкін. Нарықтың бәсекелес сегментін анықтаудан кейін сол сегменттің ішіндегі сатып алушылардың сипаттамасы келтіріледі. Кез-келген бизнес, атап айтқанда, өнімді жетілдіру жөніндегі жақсы идеяларға ие, бизнес ерте ме кеш пе бәсекелестік мәселесіне кез болады. Сол себептен тікелей бәсекелестерді, олардың артықшылықтары мен кемшіліктерін анықтап, әр бәсекелестің нарықтағы потенциалды үлесіне баға берген өте маңызды. Сіздің өніміңіз сапасы, бағасы, таратылу, жарнамалау және өзге көрсеткіштер жағынан бәсекелесе алатынын көрсету қажет. Қосымшалар. Көп жағдайларда потенциалды серіктестер немесе инвесторлар үшін бизнес-жоспарда көрсетілген фактілер мен қорытындыларды растау ретінде соларға құжаттарды қосу қажет болып жатады. Мұндай құжаттарға келісімшарттардың, лицензияның және т.б. көшірмелері, өздерінен бастапқы мәліметтер алынған құжаттардың көшірмелері, жеткізушілер мен бәсекелестердің бағалық анықтамалары, статистикалық материалдар, ғылыми, сондай-ақ, маркетингтік зерттеулердің материалдары және өзге де көптеген нәрселер жатуы мүмкін. Қосымшалардың міндетіне бизнес-жоспарды сендіретіндей ақпаратпен толықтыру жатады. Бақылау сұрақтары: 1. Жоспарлаудың ұғымы мен мәні, олардың жалпы түрлері қандай? 2. Кәсіпкерлік қызметтегі жоспарлау және оның ерекшеліктері.

3. Кәсіпкерліктегі бизнес жоспарлаудың әдістемелік негіздері мен көрсеткіштері. 4. Бизнес жоспардың маңызы мен оның әзірлену реттілігі. 5. Бизнес-жоспар бөлімдері мен мәні қандай? 6. Кәсіпорын қызметін жоспарлауды ұйымдастыру. 3 КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТЕГІ ТӘУЕКЕЛДЕР. 3.1 Кәсіпкерлік тәуекелдің дамуы. Әрбір жаңа жобаның жолында соның жүзеге асырылуына қауіп төндіретін белгілі түрдегі қиындықтар кездесіп отырады. Кәсіпкер үшін мұндай қиындықтарды алдын-ала болжап және соларды жеңу стратегиясын алдын-ала әзірлеп қою өте маңызды. Бизнес үшін тәуекелдермен байланысты болып келетін басты жағдайлар қарапайым және объективті түрде көрсетілуі тиіс. Қауіп-қатер бәсекелестерден, маркетинг пен өндірістік саясат саласындағы қате есептеулерден, басқарушы мамандарды іріктеудегі қателіктерден туындап отыруы мүмкін. Сондай-ақ, техникалық прогресс те қауіпті болуы мүмкін, ол кез-келген жаңа өнертабысты дереу «ескіртіп» жіберуі мүмкін. Ықтимал тәуекелді сәттер туындаған жағдайда әрекет ету стратегиясын әзірлеп және солардан шығу жолдарын алдын-ала болжап отырған пайдалы. Ықтимал инвестордың алдында баламалы бағдарламалар мен стратегиялардың болуы кәсіпкердің орын алуы мүмкін қиындықтарды білетініне және соларға әзір екендігіне сендіретін болады. Тәуекел – бұл жоспарланған табыс көлемін ала алмау, зияндар мен жоғалтулардың туындау ықтималдылығы. Басқаша айтқанда, қолайсыз жағдайлармен, экономикалық қызмет шарттарының кездейсоқ өзгеруімен байланысты күтілген табысты, ақшалай қаражаттарды немесе мүлікті жоғалтудың туындау қаупі. Ал, кәсіпкерлік тәуекел деп белгіленген іс-шара іске аспаған, сондай-ақ, басқару шешімдерін қабылдау кезінде қателіктер жіберілген жағдайда кәсіпкердің зиян шегу ықтималдылығын айтамыз. Ол белгілі бір уақыт кезеңі ішінде кәсіпкерлік қызметті жүзеге асырудың айқынсыздығы түсінігімен тығыз байланысты. Адам қорқып, өзінің қорқынышын басқаға беру арқылы мүмкін шығындар мен залалдан қорғалады. Бұл шығындардың мүмкін қаупі табиғат құбылыстарымен және адам қызметінің түрлерімен байланысты. Ол тәуекел болып табылады. Демек, қорқыныштың пайда болуы тәуекелдің пайда болуына әкеледі. Тәуекелдің негізінде адамның қорқынышы жатады. Тәуекел – бұл адам сезген мүмкін қауіпті білдіретін тарихи санат. Тәуекел тарихи қоғамдық дамудың бүкіл барысымен байланысты. Л.Морган мен Ф.Энгельс жасаған мәдени-тарихи переодизацияға сәйкес қоғамның дамуы үш дәуірден өтті: жабайылық, айуандылық, өркениет. Олардың әрқайсысы өз кезегінде үш сатыдан тұрады: төмен, орташа және жоғарғы. Тәуекел тарихи санат ретінде өркениеттің төменгі сатысында, адамда өлім алдында қорқыныш сезімі туындағанда пайда болды. Өркениеттің дамуымен қатар тауарлармен айырбас, айырбас белгісі ретінде ақша, тауар- ақша қатынастары пайда болып, сонымен бірге, осы ақшадан айырылу тәуекелі пайда болды, яғни тәуекел экономикалық санатқа айналды. Тәуекел – бұл болуы және болмауы да мүмкін оқиға.«Тәуекел» сөзі нәтижесі белгісіз болатын шешімді қабылдауды білдіреді. Мұндай оқиға үш экономикалық нәтижеге әкелуі мүмкін: теріс (шығын, залал); нөлдік; оң.Кәсіпкерлік тәуекелдер кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру нәтижесінде көптеген факторлардың әсерінен туындайды. Кәсіпкерлік тәуекелдердің пайда болуына алып келетін мынадай себептерді атап көрсетуге болады: • экономикалық дағдарыс; • инфляцияның жоғары қарқыны; • саяси тұрақсыздық, шаруашылық жүргізуші субъектілердің жауапсыздығы; • кәсіпкерлік қызметті реттейтін заңнамалық және нормативтік- құқықтық актілердің жиі өзгеруі; • кәсіпкерлердің бір бөлігінің өз қызметіне деген жеке жауапкершілігінің болмауы; • салық заңнамаларының жетілмеуі; • жат пиғылды бәсекенің орын алуы және т.б. Кәсіпкерлік тәуекелге әсер ететін факторларды ішкі және сыртқы деп бөлуге болады. Ішкі факторларға басшының немесе қызметкерлердің жіберген қателіктері, дұрыс шешім қабылдай алмауы, тәжірибесіздігі, өзгермелі жағдайға тез бейімделе алмауы, кәсіпкердің білімі мен біліктілігі, нақты жағдайды талдау және болашақты болжау мүмкіншілігі және т.б. жатқызылады. Ал, сыртқы факторларға келесілер жатады: инфляция, банктің пайыздық ставкалары мен несиелеу шарттарының өзгеруі, салық ставкалары және кедендік рәсімдеу жүйесінің өзгеруі, нормативтік-құқықтық актілер мен заңнамалардағы өзгерістер мен толықтырулар, бәсекелестік орта, саяси жағдайлар, елдегі экономикалық жағдай және т.б. Кәсіпкерліктегі тәуекелдерді басқару үрдісінің негізгі қағидалары: • тұтастық – жиынтық тәуекелінің элементтерін тәуекелдерді кешенді басқару жүйесінің қимасында қарастыру; • ашықтық – тәуекелдерді басқарудың кешенді жүйесін дербес немесе оқшауланған жүйе ретінде қарастыруға тыйым салу; • құрылымдық – тәуекелдерді кешенді басқару жүйесінің айқын құрылымы бар; • хабардарлық – тәуекелдерді басқару әділ, шындыққа сай әрі өзекті ақпарат болуымен қатар жүреді; • үздіксіздік – тәуекелдерді басқару үрдісі тұрақты негізде жүзеге асырылады; • циклдылық – тәуекелдерді басқару үрдісі өзінің негізгі құрамдас бөліктерінің үнемі қайталанып отыратын, қалыптасқан циклынан құралады. Экономикалық және өзге де ғылыми әдебиеттерде тәуекелді, соның ішінде, кәсіпкерлік тәуекелді жіктеудің бірыңғай әдістемесі жоқ. Сондықтан тәуекелді әр түрлі белгілері бойынша жіктейді. Мысалы, масштабы бойынша: жергілікті және жаһанды; әсер ету ұзақтығы бойынша: қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді; күтілетін нәтиже бойынша: таза және спекулятивті. 3.2 Кәсіпкерлік тәуекелдің түрлері. 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 берушілерімен жасалған келісім бойынша өз міндеттемелерін орындай алмау ықтималдылығын, материалдық, еңбек шығындарының өсімін, баға саясатындағы қателіктер т.б. жатқызуға болады. Коммерциялық тәуекел – өнімді сатумен, шикізаттар мен материалдарды сатып алумен және 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 және 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. Тәуекел арқылы нақты өлшенетін және нақты бейнеленетін залал жүзеге асырылады. Немесе бұл қолайсыз нәтиженің сандық бағасы. Тәуекелді статистикалық мәліметтер негізінде үлкен сандар заңы немесе ықтималдылық теориясын қолдану арқылы математикалық жолмен өлшеуге болады. Тәуекел факторы және мүмкін залалды өтеу қажеттілігі сақтандыру қажеттілігін туындатады, яғни тәуекел – бұл сақтандырудың пайда болуының алғышарты.

Тәуекел – бұл сақтандыру объектісінің залалға ұшырауының әлеуетті мүмкіндігі. Тәуекелді басқаруға болады, яғни тәуекелді оқиғаның болуын белгілі бір дәрежеде болжауға мүмкіндік беретін әр түрлі шараларды пайдалану және тәуекел дәрежесін төмендету шараларын қабылдауға болады. Тәуекелді басқаруды ұйымдастырудың тиімділігі көп жағдайда тәуекел топтамасымен анықталады. Тәуекел топтамасы – бұл нақты мақсаттарға жету үшін тәуекелді белгілі бір белгілері бойынша жеке топтарға бөлу. Ғылыми негізделген тәуекел топтамасы жалпы жүйеде әрбір тәуекелдің орнын анықтауға мүмкіндік береді. Ол тәуекелді басқарудың әдіс, тәсілдерінің сәйкес шараларын тиімді пайдалануға мүмкіндік жасайды. Әрбір тәуекелге тәуекелді басқару тәсілдерінің өзіндік жүйесі сәйкес келеді. Тәуекелдердің бағаланған жүйесіне тәуекелдердің санаттары, топтары, түрлері, тармақтары мен әртүрліліктері жатады. Сипаты бойынша тәуекелдер келесідей бөлінеді: - объективті және субъективті; - жеке және әмбебап; - ерекше. Объективті тәуекелдер сақтандырушының санасы мен еркімен байланысты болмайды (аппатар, тасқындар және т.б.) Субъективті тәуекелдер шындыққа деген объективті ыңғайды теріске шығаруға немесе ескереуге негізделген.

Жеке тәуекел жеке үй мүлігін, суреттерді, коллекцияларды және т.б сақтандыруды ескермеуден көрініс табады. Әмбебап тәуекел – бұл көптеген келісім-шарттар бойынша сақтандырушының жауапкершілігінің көлеміне кіретін тәуекел. Мысалы, туристтерді сәтсіз оқиғалардан, сырқаттардан, мүлікті ұрлаудан сақтандыру. Ерекше топты өзгеше тәуекелдер құрайды: кемісті; апатты. Кемісті тәуекелдерге сәйкес объектілерді сақтандырудың қандай да бір топтарына жатқызуға мүмкіндік бермейтін тәуекелдер жатады. Мысалы, өмірді жеке сақтандыру, медициналық куәландыру процедурасы, «қолайсыз ауа райы» жағдайын, жабайы аңдарды аулауға берілетін лицензиялардың жүзеге асырылмауы жағдайын сақтандыру.

Апатты тәуекелдер болып басталған кезіңде сақтандырушыға аса ірі мөлшерде және елеулі түрде зиян келтіруі мүмкін тәуекелдер табылады. (ЧАЭС-дағы апаттар, Онтүстік Сахалиндегі жер сілкіністері). Болуы мүмкін нәтижеге (қауіпты оқиғаға) байланысты тәуекелдерді екі үлкен топқа бөлуге болады: таза; алыпсатарлық. Таза тәуекелдер теріс немес нөлдік нәтижені алу мүмкіндігін білдіреді. Бұл табиғи-жаратылыстық, саяси, көлік тәуекелдер және коллекциялық тәуекелдердің бір бөлігі. Алыпсатарлық тәуекелдер оң, сондай-ақ, теріс нәтижені алу мүмкіндігінде көрініс табады. Оларға коммерциялық тәуекелдердің бір бөлігі болып табылатын қаржылық тәуекелдер жатады. Пайда болудың (базистік немесе табиғи) негізі есебімен байланысты тәуекелдердің келесідей санаттары болады: - табиғи-жаратылыстық; - экологиялық; - саяси; - көлік; - коммерциялық. Табиғи-жаратылыстық болып табиғаттың апатты күштерінің көрінісімен байланысты тәуекелдер табылады. Экологиялық тәуекелдер – бұл елдің саяси жағдайы мен мемлекеттің қызметімен байланысты тәуекелдер.

Саяси тәуекелдер шаруашылық жүргізуші субъектінің тікелей түрде байланысты болмайтын себептер бойынша өндірістік-саудалық үрдіс жағдайлары бұзылған кезде пайда болады. Оларға келесілер жатады: - әскери әрекеттер, қозғалыстар, елде ішкі саяси жағдайдың шиеленісуі, ұлттандыру, тауарлар мен кәсіпорындарды компенсациялау, жаңа үкіметтің бастауымен қабылданған міндеттемелерді орындаудан бас тарту есебінен эмбаргонды енгізу салдарынан шаруашылық қызметті жүзеге асырудың мүмкінсіздігі; - салықтық заңнаманың қолайсыз өзгеруі; - төтенше жағдайлардың пайда болуының нәтижесінде белгілі бір мерзімде сыртқы төлемдердің мерзімін ұзартуды еңгізу; - төлем валютасына, ұлттық валютаның конверсиясына шек қою немесе тыйым салу. Бұл кезде экспорттаушы алдындағы міндеттеме қолданудың шектелген сферасына ие ұлттық валютада орындалуы мүмкін. Көлік тәуекелдер бұл жүктерді автомобиль, теңіз, өзен, темір жол, ұшақ және т.б көліктері арқылы тасымалдаумен байланысты тәуекелдер. Коммерциялық тәуекелдер қаржы-шаруашылық қызмет үрдісіндегі шығындар қаупі болып табылады. Олар берілген коммерциялық мәміледен нәтиженің белгісіздігін білдіреді. Құрылымдық белгісі бойынша коммерциялық тәуекелдер келесідей болады:

- мүліктік; - өндірістік; - саудалық; - қаржылық. Мүліктік тәуекелдер – бұл ұрлық, диверсия, ұқыпсыздық, техникалық және технологиялық жүйенің сынуы және т.б себептер бойынша азамат- кәсіпкер мүлігінің шығындарға ұшырау мүмкіндігімен байланысты тәуекелдер. Өндірістік тәуекелдерге әртүрлі факторлардың әсер етуінің және ең алдымен негізгі және айналым қорларының (құрал-жабдық, шикізат, көлік т.б) зақымдануының немесе жойылуының нәтижесінде өндірістің тоқтап қалуынан болатын шығындармен байланысты болатын тәуекелдер, сонымен қатар, өндіріске жаңа техника мен технологияны еңгізуімен байланысты пайда болатын тәуекелдер жатады. Саудалық тәуекелдерге төлемдердің тоқтауы, тауарларды тасымалдау кезеңде төлемдерден бас тарту, тауарларды жеткізбеу және т.б. себептері бойынша шығындардың пайда болуымен байланысты тәуекелдер кіреді. Қаржылық тәуекелдер қаржы ресурстарының, яғни ақшалай қаражаттардың шығындарының ықтималдығымен байланысты. Қаржылық тәуекелдер екі түрге бөлінеді: - ақшаларын сатып алушылық қабілетімен байланысты тәуекелдер; - капитал салумен байланысты тәуекелдер (инвестициялық тәуекелдер). Ақшалардың сатып алушылық қабілетімен байланысты тәуекелдерге келесілер жатады: - инфляциялық және дефляциялық; - валюталық; - өтімділік тәуекел. Инфляция ақшаның құнсыздануы және сәйкесінше бағалардың өсуі болып табылады. Дефляция – бұл инфляцияға қарама-қарсы үрдіс, бағалардың төмендеуінде және сәйкесінше ақшалардың сатып алушылық қабілеті жоғарылағанда көрініс табады. Инфляциялық тәуекелдің мәні келесідей: инфляцияның өсуі кезіңде алынатын ақшалай табыстар нақты сатып алушылық қабілетінің көзқарасы тұрғысынан тез құнсызданады. Мұндай жағдайларда кәсіпкер нақты шығындарға ұшырайды. Дефляциялық тәуекелді келесідей анықтауға болады: дефляцияның өсуі кезінде бағалар деңгейі төмендейді, кәсіпкерліктің экономикалық жағдайлары нашарлайды және табыстар төмендейді. Валюталық тәуекелдер сыртқы экономикалық, несиелік және басқа да валюталық операцияларды өткізу кезіңде бір шетелдік валютаның басқасына қарағанда бағамының өзгеруімен байланысты валюталық шығындардың қаупін білдіреді. Өтімділік тәуекелдер – бұл бағалы қағаздар мен басқа да тауарларды жүзеге асыру кезіңде олардың сапасының, бағасының өзгеруі есебінен болатын шығындардың мүмкіндігімен байланысты тәуекелдер. Инвестициялық тәуекелдерге келесілер кіреді: - айырылып қалған пайданың тәуекелі; - табыстылықтың төмендеу тәуекелі; - тікелей қаржылық шығындар тәуекелі. Айырылып қалған пайданың тәуекелі – бұл қандайда болмасын бір шараның (мысалы, сақтандыру, хеджирлендіру инвестициялау және т.б) жүзеге асырылмауының нәтижесінде жанама қаржылық шығынның пайда болу тәуекелі. Табыстылықтың төмендеу тәуекелі қоржындық инвестициялар, салымдар мен несиелер бойынша пайыздар мен дивиденттердің көлемінің төмендеуімен байланысты пайда болу тәуекелі. Қоржындық инвестициялар инвестициялық қоржының пайда болуымен байланысты және бағалы қағаздар мен басқа активтерді иемденуді білдіреді. Табыстылықтың төмендеу тәуекеліне келесілер кіреді: - пайыздық; - несиелік. Пайыздық тәуекелдерге жұмылдырылған қаражаттар бойынша төленетін пайыздық мөлшерлемелердің ұсынылған несиелер бойынша мөлшерлемелерден артып кетуінің нәтижесінде коммерциялық банктер, несиелік мекемелердің инвестициялық институттар, селингтік компаниялар шығындарының қаупі жатады. Пайыздық тәуекелдерге, сонымен қатар, инвесторлардың акциялар бойынша дивиденттердің облигациялар, сертификаттар мен басқа да бағалы қағаздар бойынша нарықтағы пайыздық мөлшермелердің өзгеруімен байланысты ұшырайтын шығындар тәуекелі жатады. Пайыздың нарықтық мөлшерлемесінің өсуі құнды қағаздардың, әсіресе, белгіленген пайыздағы облигациялардың бағамдық құнның төмендеуіне әкеліп соқтырды. Пайыздың жоғарылауы кезінде эмитентпен мерзімінен бұрын кері қабылданатын шығарылым шарттары бойынша және аса төмен белгіленген пайыздар бойынша шығарылған бағалы қағаздардың жаппай жойылуы басталу мүмкін. Белгіленген деңгейге қарағанда орташа нарықтық пайыздың нарықтағы жоғарылуы кезінде белгіленген пайызы бар орта мерзімді және ұзақ мерзімді бағалы қағаздарға қаражаттарды салған инвестор пайыздық тәуекелге ұшырайды. Басқаша айтқанда, инвестор пайыздың жоғарылуы есебінен табыстардың өсімін алар еді, бірақ жоғарыда аталған жағдайларда салған қаражаттарын босата алмайды. Белгіленген деңгейге қарағанда орташа нарықтық пайыздың ағымдағы төмендеуі кезінде белгіленген пайызы болатын орта мерзімді және ұзақ мерзімді бағалы қағаздарды айналымға шығаратын эмитент пайыздық тәуекелге ұшырайды. Басқаша айтқанда, эмитент нарықтан аса төмен пайыз бойынша қаражаттарды жұмылдыра алар еді, бірақ, ол өзі шығарған бағалы қағаздардың шығарылымымен байланысты болады. Инфляция жағдайларында пайыздық мөлшерлемелердің тез өсуі кезінде тәуекелдің бұл түрінің қысқа мерзімді бағалы қағаздар үшін де маңызы бар. Несиелік тәуекел– бұл кредиторға тиісті болатын негізгі қарыз бен пайыздарды қарызгер адамның төлемеу қаупі. Несиелік тәуекелге, сонымен бірге, борыштық бағалы қағаздарды шығарған эмитент олар бойынша пайыздарды немесе қарыздың негізгі сомасын төлей алмаған жағдайға ұшыраған кездегі тәуекел жатады.

Несиелік тәуекел, сондай-ақ, тікелей қаржылық шығындар, тәуекелдердің әр түрлілігі болуы мүмкін. Тікелей қаржылық шығындардың тәуекелдері келесідей жіктеледі: - биржалық тәуекел; - селективті тәуекел; - банкроттық тәуекел; - несиелік тәуекел. Биржалық тәуекелдер биржалық мәмілелерден болатын шығындар қаупін білдіреді. Оларға коммерциялық мәмілелер бойынша төлемеушілік тәуекелі, брокерлік фирманың комиссиялық сыйақыны төлемеу тәуекелі, брокерлік фирманың комиссиялық сыйақыны төлемеу тәуекелі және тағы сол сияқты жатады. Селективті тәуекелдер–бұл капиталды салу түрлерін, инвестициялық қоржынды жасау кезінде бағалы қағаздардың басқа түрлерімен салыстырғанда инвестициялау үшін бағалы қағаздар түрін теріс таңдау тәуекелдері. Банкроттық тәуекелі капиталды салуды теріс таңдау, кәсіпкердің өз капиталы толық шығынға ұшырау нәтижесіндегі қауіпті білдіреді. Кәсіпкер өзіне алған міндеттемелер бойынша есеп айырысуға қабілетсіз, сөйтіп ол банкротқа ұшырайды. Бірлік пен өзара әрекеттесуде алынған барлық нарықтық жағдайлар ахуал немесе тәуекелдің жалпы мөлшерлемесі деп аталатын жағдайды анықтайды. Тәуекел ахуалы сақтандыру объектілерінің жағдайы мен олардың сол кездегі күйін сипаттайды. Тәуекелдің жалпы мөлшерлемесі жеке тәуекелдердің сомасы ретінде анықталады. Сақтандыру мүддесін мүліктік, біреумен жанама түріндегі жасалған ақшалай балама, яғни бұл мүддеге сәйкес келетін ақша сомасы ретінде қарастыру қажет. Тәуекелді сақтандырудың бар болуын ескеру қажет, яғни тәуекелдің сақтандыру компанияларға мұндай тәуекелді жабуды ұсынуға мүмкіндік беретін өзіне тән белгілері болуы қажет, атап айтқанда: - тәуекелге ұшыраған бірліктердің үлкен санының болуы; - шығындардың кездейсоқ сипаты; - шығындардың апатты емес сипаты; - шығындардың ықтималдығын есептеу мүмкіндігі; - төмен сақтандыру сыйлығы. Осы көзқарастар тұрғысынан қандайда бір мүлікті мүдделердің сақтандырушылық қорғауын қамтамасыз етуді қамтитын кез-келген жобаларды қарастыру қажет. Сақтандырудың тәуекелді түрлерінің өзіне тән ерекшелігі болып олардың өтпелі болуы мен шығын көлемінің алдын-ала болжанбауы болып табылады. Мысалы, туристтерді сәтсіз оқиғалардан, сырқаттан немесе өлімнен сақтандыру кезінде туристпен алда не болатынын және сақтандыру жағдайының салдары қандай бола алатындығын алдын-ала айту қиын болып табылады. Алайда, сақтандырудың тәуекелдік түрлерімен қатар, тәжірибеде жинақтаушы (ұзақ мерзімді немесе жинақтық) түрлері жиі қолданылады. Жинақтаушы түр кезінде сақтандыру ұзақ мерзімге жасалады және ереже бойынша, келісім-шарт мерзімі аяқталған кезде немесе сақтандыру жағдайы пайда болған кезде сақтандырушы немесе сақтандырылған адам алатын сақтандыру сомасы алдын-ала анықталады. Мысалы, зейнет ақыны, өлім болған жағдайда сақтандыру және т.б жағдайларда, келісімшарттық сақтандырудың барлық шарттары бірден ескертіледі, содан кейін олар белгілі сақтандыру жағдайы пайда болған кезде немесe келісімшарттың әркет ету мерзімі аяқталған кезде сақтандырушымен қамтамасыз етіледі. Тәуекел мүмкін болатын нәтижеге деген сенімсіздікті білдіреді. Біз тәуекелмен күн сайын кездесеміз. Тәуекелдің барлық түрлері үшін белгісіздік факторы тән болып табылады. Тәуекел жағдайын сезіну арқылы адамда тәуекел жағдайын максималды шектеуге немесе жоюға бағытталған шешімдер пайда болады. Осы сұрақтар экономикалық мәселелерді шешуде ерекше мәнге ие болады. Адамның өндірістік қызметі қолайсыз жағдайлармен теріс салдардың пайда болу мүмкіндігімен жиі байланысты. Осы объективті ақиқаттан шыға отырып, қоғамдық санада теріс құбылыстар мен нәтижелердің пайда болу ықтималдығын төмендететін немесе олардың зиянды теріс салдарының алдын- алатын әдістер мен құралдарды жасау қажеттілігі пайда болады. 3.3 Тәуекелді басқарудың әдістері. Экономикалық қатынастар жүйесінде тәуекелді шектеу немесе азайту бойынша мақсатқа бағытталған іс-әрекеттер тәукелді басқару (тәуекел- менеджменті) деп аталады. Сақтандыруда тәуекел-менеджментті пайдаланудың концептуалды ынғайына үш негізгі басымдылықтарды атауға болады: - тәуекел жағдайында экономикалық субъектілер қызметінің салдарын анықтау; - бұл қызметтің, мүмкіндіктің теріс салдарына жауап қайтару іскерлігі; - шараларды жасау және жүзеге асыру, олардың көмегімен қолданылатын іс-әрекеттердің ықтималды теріс нәтижелері бейтараптандырылады және орны толтырылады.

Сақтандырудағы тәуекел-менеджменттің маңызды жағдайларына келесі негізгі элементтер кіреді: - тәуекел менджменттің дайындық кезеңі тәукелді талдау мен бағалау нәтижесінде алынған тәуекелдердің сипаттамалары мен мүмкіндіктерін салыстыру қарастырылады. Дайындық кезегінде баламалар анықталады, мұнда тәуекел мөлшері әлеуметтік қолайлы болып қала береді. Басымдықтар белгіленеді, яғни бірінші кезектегі назарды талап ететін мәселелер мен сұрақтар шеңбері көзге түседі. Сөйтіп, жарамдылық қағидасы бойынша қолдағы баламаларды, олардың құрамына кіретін тәуекелді маңызына қарай бөлу мүмкіндігі объективті түрде пайда болады: тәуекел толығымен қолайлы, жартылай қолайлы, мүлдем қолайлы емес; - тәуекелдің мүмкін теріс салдарын минимизациялауға немесе жоюға мүмкіндік туғызатын нақты шараларды таңдау. Бұл кезеңге сақтық сипаттағы ұйымдастырушылық және операциялық процедураларды жасау кіреді. Сақтандырушы жағынан берілген кезең тәуекелдік шешімдерді қабылдайтын немесе жүзеге асыратын тұлғалар үшін нақты кепілдемелерде құралуы мүмкін. Тәуекел жағдайында теріс салдарға уақытында жауап қайтаруға мүмкіндік беретін нұсқаулардың бірі болып арнайы жасалған жағдайлық жоспар табылады. Мұнда әрбір адам қандай да бір болмасын жағдайда не істеуі керектігі және қандай салдарды күту қажет екендігі туралы алдын-ала жазылған. Тәуекел-менджмент шеңберіндегі жағдайлық жоспардың артықшылығы келесідей: тәуекелдік шешімдерді жүзеге асыратын тұлғалар қолайсыз жағдайларда тез әрекет ете алады. Жағдайлық жоспарға сүйіне отырып, адамдар онда болмаған оқиғалар іс-әрекеттер жасауға аса дайындалған болып табылады. Жағдайлық жоспарлар– бұл тәуекел жағдайларында субъектілер қызметіне оң әсерін тигізетін белгісіздікті азайту құралы.Сақтандыру жиынтығында тәуекел-менеджменттің тиімділігі шешімді дайындау мен қабылдауда көбінесе ұжымның қатысу дәрежесімен байланысты. Осы үрдістің маңыздылығын айқындайтын жалпы заңдылық мәнін былайша түсіндіруге болады: құбылыстарға адамның қатысу дәрежесі неғұрлым аз және ол өзінің шешімдерінің салдары туралы неғұрлым аз білсе, онда ол теріс нәтижелі болатын шешімді қабылдауға көбірек икемделеді. Тәжірибелік қолдануға жағымды тәуекелділік жағдайдағы тәуекелді басқару жүйесінің негізгі элементтері: - тәуекелдің баламаларында оның тек әлеуметтік жағынан қолайлы деңгейде бола алатынын табу; - тәуекелдің жағымсыз болуы мүмкін салдарын жою немесе азайту үшін нақты нұсқауларды жасау; - тәуекелді шешімдерді атқаратын немесе бұл үрдісті басқаратын адамдарға қиын жағдайда іс-әрекет жасау үшін арнаулы жобаларды жасау; - таңдаған баламаны жасау үшін нормативтік актілерді дайындау және қабылдау; - тәуекелді шешімдер мен бағдарламаларды психологиялық жағынан қабылдауды ескеру. Айтылған теорияларға негізделіп, қоғамдық тәжірибе тәуекелді басқарудың 4 тәсілін жасады: - ыдырату; - шығындарды болдырмау және бақылау; - сақтандыру; - жұту. Ыдырату. Бұл тәуекелді басқару тәсілі тәуекелді ыдыратуға негізделеді. Тұлғаға бұл темекі шегуге, ұшақпен ұшу және т.б. әректтерді істемеуді білдіреді; ал фирмаға ол бір тауарды сатуға дейін оның қолдануын қауіпсіз болатындай ойластыру. Ыдырату – бұл шығындарды болдырмаудың ең тиімді әдісі. Бірақ тәуекелді ыдырату кезінде кіріс те ыдыратылады. Шығындарды болдырмау және бақылау. Шығындарды болдырмау өзін күтпеген жағдайдан қорғауды білдіреді. Оларды бақылау – шығындар болған жағдайда шығындардың мөлшерін қысқартуды білдіреді. Сақтандыру. Тәуекел-менеджмент жағынан бұл біртиптік тәуекел жағдайда бола алатын физикалық және заңды тұлғалар, шығындар болған жағдайда компенсацияны алатын мүшелері бар компанияға қаражатты салатын үрдісті білдіреді. Сақтандырудың негізгі мақсаты – біртипті тәуекел жағдайында бола алатын жеке және заңды тұлғалардың (сақтандыру жиынтығы) шығындарын жіктеу.

Жұту. Бұл тәсілдің мазмұны шығынды сақтандырудың жіктеуінсіз бақылауында. Жұту туралы басқару шешім 2 себеппен қабылданады. Біріншіден, тәуекелді басқарудың басқа тәсілдерін қолдануға болмайтын жағдайда. Бұл әдетте болу мүмкіндігі төмен тәуекелдер болады (мысалы, метеориттің құлауы). Екіншіден, жұту өзін-өзі сақтандыру арқылы өтеді.

Шетелдерде кеңінен тараған кәсіпкерлік тәуекелді сақтандыру тәжірибесі біртіндеп біздің елге де келе бастады. Сақтандырудың осы түрінің экономикалық пайдасы алдағы уақытта қазақстандық кәсіпорындардың қалыпты жұмысына айналатынын шетел тәжірибесі көрсетіп отыр. Сақтандырудың бұл түрі шаруашылықты жүргізетін субъектілердің қаржылық жағдайына қолайсыз жағдайлардың ешқандай ықпал етпейтін талаптарды қамтамасыз етеді. Бүгінгі күні Қазақстанда 36 сақтандыру компаниясы жұмыс атқаруда, олардың ішінде 14 компанияның кәсіпкерлік тәуекелді сақтандыру сыныбы бойынша лицензиясы бар. Кез-келген кәсіпорын өз жұмысын жүзеге асыру барысында қандайда бір кіріс алу және қаржы жұмсау және т.б. мақсатты ұстанады. Яғни, ол өз жұмысын жоспарлайды. Бірақ, дамудың осы немесе басқа да стратегияларын таңдай отырып, кәсіпорын өз қаражатын жоғалтуы немесе жоспарланған сомадан аз алуы мүмкін. Бұл компанияның белгісіз ахуалда болуын көрсетеді. Компания тығырыққа тірелген кезде, басшылыққа шешім қабылдауға тура келеді, ол шешімдердің табысты іске асырылу ықтималдылығы (яғни, толық көлемде табыс алуы) кәсіпорынға іштей және сырттай әсер ететін көптеген факторларға тәуелді. Осындай жағдайда тәуекел ұғымы пайда болады. Егер шешімді дайындау барысында тәуекелді төмендету шаралары тиімсіз және оған қаржы көп жұмсалатын болса, онда өз іс-қимылын экономикалық жағынан сақтандыру тиімді болар еді. Кәсіпкерлік тәуекел – кәсіпкердің қарсы агенттері өз міндеттемелерін орындамауынан немесе кәсіпкерге қатысты емес жағдайларда осы қызмет талаптарының өзгеруінен туатын кәсіпкерлік қызметтің шығын тәуекелі, оның ішінде жоспарланған кірісті ала алмау тәуекелі. Оларға мыналар: іркіліске байланысты шығын тәуекелі, кәсіпорынның қарсы агентінің өз міндеттемелерін бұзуына байланысты шығын тәуекелі, жоспарланған кірісті ала алмауға байланысты тәуекел жатады. Кәсіпкерлік тәуекелді сақтандырудың бірнеше ерекшеліктері бар. ҚР АК-нің 810-бабына сәйкес кәсіпкерлік тәуекелді сақтандыру шартымен тек сақтанушы өз кәсіпкерлік тәуекелін және өз пайдасын ғана сақтандыра алады. Кәсіпорынды тәуекелден қауіпсіздендірудің бір тәсілі – сақтандыру бағдарламасын қалыптастыру. Ол үшін компания қызметін талдап, оған сипатты тәуекелдерді анықтап алу керек. Олар өз кезегінде компания шешуге дайын тәуекел және міндетті түрде сақтандырылатын тәуекелдерге бөлінеді. Көп жағдайда сақтандыру бағдарламасы мыналарды сақтандырады:

• құрылыс-монтаждық, іске қосып реттейтін тәуекелдерді және кепілді міндеттемелерді; • мүліктерді; • құрылғыларды бүлінуден; • азаматтық жауапкершіліктерді; • жетекші қызметкерлердің өмірі мен денсаулығын. Өз кезегінде, кәсіпкерлік тәуекел сақтандырудың мынадай әдістерін қолдана отырып, тоқтатылуы немесе төмендеуі мүмкін. Кәсіпорынды бос тұрып қалудан сақтандыру есебінен. Сақтандырудың бұл түрі әр түрлі сақтандыру жағдайларынан тууы ықтимал шығындарды: коммерциялық факторларды (өндірістің шикізат пен материалдарды толық және өз уақытында жеткізбеу салдарынан тоқтатылуы, нарық конъюнктурасының өзгеруі, неғұрлым жедел міндеттемелерді реттейтін қаржы көздерінің тапшылығы), саяси факторларды (соғыс, көтерілістер), табиғи факторларды (климаттық ыңғайсыз жағдайлар) жабады. Өндірістің тұрып қалу мерзімі сақтандыру ережелерімен белгіленетінін, мұндайда сақтандырушы тиісті залалды, яғни ала алмаған өндіріс пайдасын өтеуді өз жауапкершілігіне алатынын міндетті түрде атап өту керек. Бірақ, сақтандыру жағдайларын, көбінесе ағымдағы шығыстарды (жұмысшылар мен қызметкерлердің жалақысы, салықтар мен алымдар, үй-жайды жалға алу төлемдері) жүзеге асырудың шарасыздығы мен қажеттілігін топтастырудың белгілі өзгешеліктері бар. Сақтандырудың басқа да жағдайларына жаңа технологияларды енгізу, қарсы агенттер тарапынан қаржылық міндеттемелерді орындамау салдарынан шығынға ұшыраған табыс (алынбаған табыс сомасы) жатуы мүмкін. Мұндай жағдайларда табыстың шығындалмауын сақтандыру ала алмаған табыстың өтемақысын, сондай-ақ сақтандырушы фирманың ағымдық шығыстарын және оның табысты төмендету шараларына байланысты қосымша шығындарын қарастырады.Сақтандыруға жататын басқа да жағдайлар бар, атап айтсақ, кәсіпкерлік қызметтің жеке түрлерін сақтандыру (жеткізуші немесе қарсы агенттер жағынан міндеттемелерді орындамау), бүлінулерден сақтайтын құрылғылар мен машиналарды сақтандыру (сақтандыру құрылымды монтаждау немесе оны пайдалану кезінде жүзеге асады), кәсіпорын қызметінің өзгешеліктеріне байланысты сақтандыру (мысалы, мұнай орындары мен таулы полиметалл орындарын табу). Барлық аталған жағдайларға байланысты сақтандырудың мән-жайы кәсіпорынның келісім шартта немесе басқа да келісімдерде көрсетілген белгілі бір іс- әрекеттерді орындамау салдарынан қандай да бір мүліктің бұзылуы немесе жарамсыз болуына әкеп соғатын залалдан тұрады. Басқа да тәуекел топтарын қаржылық тәуекел – қаржы операцияларына тән тәуекел жиынтығы (валюталық тәуекел, пайыздық салымның өзгеру тәуекелі) қалыптастырады. Кәсіпкерлік тәуекелді сақтандыру өз еркімен сақтандыру тобына кіреді, оның шарттары мен тәртібі сақтандыру ұйымы (сақтандырушы) мен сақтанушы арасындағы келісім, сақтандыру шартының жазбаша нысанында және сақтандыру ұйымдары дайындаған, сақтандыру ұйымдарының қызметін қадағалауды жүзеге асыратын уәкілетті органдармен келісілген сақтандыру Ережелері негізінде белгіленеді. Қазіргі уақытта осындай орган 04.07.2003 жылғы № 474-ІІ «Қаржы нарығы мен қаржы ұйымдарын мемлекеттік реттеу мен қадағалау туралы» Қазақстан Республикасының Заңы мен 31.12.2003 жылғы № 1270 «Қазақстан Республикасының мемлекеттік басқару жүйесін әрі қарай жетілдіру туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығына сәйкес құрылған Қазақстан Республикасының Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау Агенттігі болып табылады.Сақтанушы сақтандырушымен шарт жасағаннан кейін, сақтанушы сақтандыру шартының талаптарымен, сақтанушымен қатар сақтандырушының да құқықтары мен міндеттемелерімен толық танысуы тиіс. Шарт жасау кезінде сақтандыру оқиғалары болып табылатын жағдайларға, олардың ерекшеліктері мен сақтандыру шектеулеріне көңіл бөлу керек. Сақтандыру ұйымы әртүрлі соғыс қимылдарының немесе әскери шаралар мен көтерілістер, бүліктер, халық толқулары мен ереуілдердің зардаптарына шарт бойынша жауап бермейді. Сондай-ақ, шартта сақтандыру төлемін жүзеге асыруға қажетті құжаттар тізімі, төлеу тәртібі мен талаптары, сақтандыру жағдайы туған кездегі сақтанушының іс-әрекеті көрсетілуі тиіс. Сақтандыру компаниясының жауапкершілік аясы (ең жоғарғы төлем сомасының мөлшері) сарапшылық жолмен белгіленетін қызметті тоқтату мүмкіндігінің ең жоғарғы мерзімі үшін берілген бухгалтерлік есеп-қисап негізінде есептелген залал мен ала алмаған пайда соммасында анықталады. Сонымен қатар, сақтандыру компаниясымен франшиза қаралады. Франшиза – сақтандырушыны сақтандыру шартының талаптарында көзделген белгілі бір мөлшерден аспайтын залалды өтеу міндеттемелерінен босату. Франшиза шартты және шартсыз болуы мүмкін. Шартты франшиза анықталғанда сақтану компаниясы іркіліс мерзімі франшиза мерзімінен аспайтын жағдайда өтемақы төлемейді. Шартсыз франшизада өтемақы кез- келген жағдайда, белгіленген франшизаны алып тастау есебінен төленеді. Шарт жасау кезінде ең жоғарғы төлем сомасынан күндік, тіпті пайыздық болып анықталатын белгіленген франшиза мөлшеріне ерекше көңіл бөлу керек. Сақтандыру тарифі сақтандыру компаниясымен мыналарға байланысты бекітіледі: • осы кәсіпорын қарайтын халық шаруашылығы саласына; • тоқтаған өндірістің ең жоғарғы сақтандыру кезеңіне; • франшизаның белгіленген мөлшеріне. Келісім бойынша сақтанушы мен сақтандырушы арасындағы сақтандыру шартының «ерекше талаптар» бөлімінде Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексі мен қолданыстағы заңнама нормасына қайшы келмейтін басқа да талаптар көзделуі мүмкін. Қазіргі тәжірибеде сақтандыру үрдісі компания активтері мен пассивтерін жалпы басқарумен өзара тығыз байланысты және кәсіпкерлік тәуекелді жою, ең болмаса, төмендетуге бағытталған барлық іс-әрекеттер жиынтығын қамтиды. Қазақстанда кәсіпкерлік тәуекелді сақтандыру автокөлікті, мүлікті, жауапкершілікті және т.б. сақтандыру түрлері сияқты көп таралмаған. Бірақ сақтандырудың осы түрі экономикалық жағынан тиімді және жуық арада кәсіпорын жұмысында қалыпты қаржылық тәжірибеге енетінін шетел тәжірибесі көрсетіп отыр. Тәуекелді басқару 6 деңгейден өтеді: - мақсатты анықтау; - тәуекелді анықтау; - тәуекелді бағалау; - тәуекелді басқару тәсілін таңдау. Мақсатты анықтау. Адам үшін мақсат болып денсаулықтың жақсы деңгейін сақтау, өлім немесе кіріс көздерін жоғалтқан кезде отбасы өмірінің қалыпты деңгейін ұстап тұру, үй мүлігін, көлік құралдарын, жеке меншігін сақтандыру, және т.б. табылуы мүмкін. Кәсіпкерлік құрылымның ең негізгі мақсаты - фирманың күтпеген жағдайда (от, тонау,т.б.) қызмет етуін қамтамасыз ету.

Тәуекелді анықтау - шаруашылық субъектінің немесе индивидтің тәуекелдің бар болуын түсінуінде көрінеді, ол әрқашан әлеуметтік ортада жүреді де, қоғамдық тәжірибеге сүйенеді. Тәуекелді бағалау – бұл болуы мүмкін залалдың мөлшері мен оның мүмкіндігі тұрғысынан оның салмақтылығын анықтау. Тәуекелді басқару тәсілдерін таңдау: ыдырату, шығындарды болдырмау және бақылау. Айтылған тәсілдердің нақтысы тәуекелдің түріне байланысты таңдалады. Тәжірибеде тәуекелді басқарудың бірнеше тәсілдерін қолдану кездеседі. Таңдаған тәсілді қолдану. Егер, мысалы тәуекелді басқару тәсілі cақтандыру болса, онда келесі адам - сақтандыру келісімін ресімдеу (сақтандыру полисін сатып алу). Сақтандырудан басқа, әр тәуекелді басқару өзіне болдырмау бағдарламасын және шығындарды бақылауды қосады. Нәтижелерді бағалау бар шығындарды және оларды болдырмауға бағытталған шараларды көруге мүмкіндік беретін нақты ақпараттың жақсы үйлесімді жұмыс істейтін жүйесінің негізінде жүргізіледі. Бақылау сұрақтары: 1. Тәуекел және кәсіпкерлік тәуекел түсініктерін сипаттаңыз. 2. Кәсіпкерлік тәуекелдің пайда болу себептерін атаңыз. 3. Кәсіпкерлік тәуекелге ішкі және сыртқы факторлардан басқа тағы қандай факторлар әсер етеді. 4. Тәуекелді әр түрлі белгілері бойынша жіктеп, қысқаша сипаттама беріңіз. 5. Тәуекелді талдау әдістері және олардың айырмашылықтарын атаңыз. 6. Тәуекелді талдаудың сандық әдістерінің әрқайсысына қысқаша сипаттама жасаңыз. 7. Тәуекелді басқару және оның негізгі әдістеріне тоқталыңыз. 8.Тәуекелділікті төмендетудің тәсілдерін анықтаңыздар.

9. Сақтандыру дегеніміз не? 10. ҚР-да сақтандыру жүйесі қалай қызмет етеді? 4 КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ. 4.1 Кәсіпкерлікті қаржыландыру түсінігі мен мәні

Қаржыландыру деп ақшалай қаражаттардың немесе капиталдың барлық түрлерін қалыптастыру үрдісін атайды. «Қаржыландыру» түсінігі инвестициялау түсінігімен тығыз байланысты, қаржыландыру – ақшаның пайда болуы, ал инвестициялау – сол ақшаны пайдаға асыру, пайдалану. Олардың тығыз байланыстылығы сол, қаржы көзін анықтаудан бұрын, ол қайда жұмсалатынын алдын ала жоспарлау қажет. 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. Қаржыландыру кез-келген экономикалық жүйенің элементі болып табылады және кәсіпкерлік қызмет бойынша серіктестермен, әртүрлі деңгейдегі бюджеттермен, капитал иелерімен және басқа да субъектілермен белгілі-бір қарым-қатынастарға түседі. Қаржылық ресурстарды қалыптастыру мен пайдалану үрдіcінде кәсіпорында нарықтық басқа субъектілерімен қаржылық қатынастар пайда болады. Бұл қатынастар кәсіпкерліктегі қаржының мәнін құрайды.

Ол экономикалық қатынастарда маңызды рөл атқарады. Кәсіпорынның қаржы ресурстары – шаруашылық субъектінің иелігіндегі қаражаттар жиынтығы. Ол кәсіпорын табысын қалыптастыру, бөлу және пайдалану үрдісін көрсетеді, сондай-ақ, қаржылық міндеттемелерді орындауға және кеңейтілген ұдайы өндірісті қамтамасыз етуге арналған. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру ішкі және сыртқы қаражат көздері арқылы жүзеге асырылуы мүмкін. Яғни, меншікті және қарыздық қаражаттар есебінен қаржыландырылады. Ол таза пайда мен амортизациялық аударымдар есебінен толықтырылады. Қаржыландыру – кәсіпорындарды, салаларды, жалпы экономиканы, әлеуметтік аяны, аймақтарды дамытуға, елдің ұлттық қорғанысын қамтамасыз етуге және қоғамдық өмірдің басқа аяларын дамытуға жұмсалатын шығынды қажетті қаржы ресурстарымен қамтамасыз ету. Кәсіпорындардың, түрлі деңгейдегі бюджеттердің, бюджеттен тыс қорлардың, жекеше инвесторлардың қаражаты, басқа қаржы көздерінің есебінен қаржыландырылады. Қаржыландыру көлемі жоспарланған шығыс пен оның қамтамасыз етілу көздері негізінде айқындалады. Коммерциялық кәсіпорындарда қаржы ресурстары мен қаржылық өзара қатынастар кәсіпорынның бизнес-жоспарында көрсетіледі (бизнес-жоспардың

«Коммерциялық кәсіпорынның бизнес-жоспары» бөлімі) - сметалық қаржыландыруда тұрған кәсіпорындар мен мекемелерді ұстауға және олардың қызметін кеңейтуге жұмсалатын ағымдағы шығыс негізінен республикалық бюджет пен жергілікті бюджеттердін есебінен қаржыландырылады. Ұйымдардың ақшалай қаражаты тақырыптық-нысаналы мақсаттарына қарай қаржыландыру түрлері: жалақы ұзақ мерзімге пайдаланылатын заттарды сатып алу; жалгерлік (жалдау), көлік шығыны, күрделі жөндеу, күрделі құрылыс, ағымдағы басқалай шығындар. Қаржыландыру қағидаты: жоспарлылық, каражаттың нысаналы мақсатқа жұмсалуы, барлық деңгейдегі бюджеттерден,бөлінетін қаражаттың қайтарылмайтындығы, қаражаттың кәсіпорынның бизнес-жоспарына немесе ұйымның сметасына сәйкес жұмсалуы, үнемдеу режимін сақтау. Кез-келген мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық жағдайының тұрақты дамуына, ең алдымен мемлекет тарапынан қабылданған және жүзеге асырылған реформалар нәтижесінде қол жеткізуге болады. Отандық тәжірибе көрсетіп отырғандай, ел экономикасының дамуы тәуелсіздікке қол жеткізіп, бүгінгі күнге дейін атқарылған жұмыстың нәтижесін көрсетеді. Кез-келген қоғамда қаржы несие жүйесі экономиканың дамуы мен нығаюының негізі болып табылады. Нарықтық экономика жолын ұстанған Қазақстанда шағын және орта бизнесті (ШОБ) қаржыландыруды дамыту, қазіргі таңда жүргізіліп отырған экономикалық реформаның басым бағыттарының бірі болып табылады. Сондықтан елімізде шағын және орта бизнестің даму барысына кедергі келтірмей, керісінше даму барысына ықпал ететін икемді қаржы-несие жүйесін қалыптастыру өзекті мәселелердің қатарында болып отыр. Осы тұста мемлекеттің атқаратын рөлі зор. ШОБ секторын дамыту мақсатында, Қазақстан Республикасының Экономиканы жаңарту мәселелері жөніндегі мемлекеттік комиссиясы отырысының 27.06.2008 жылғы хаттамасының 2.3-тармағына, Қазақстан Республикасы Үкіметінің 28.06.2008 жылғы 2.3-тармағынасәйкес, сондай-ақ, Қазақстан Республикасы Үкіметінің «ҚР Үкіметінің 04.11.2007 жылғы №1039 Қаулысына толықтырулар мен өзгертулер енгізу туралы» 23.08.2008 жылғы №764 Қаулысын орындау мақсатында шағын және орта бизнес субъектілерін тікелей қаржыландырудың «Даму-Қолдау» бағдарламасын әзірлеп, 01.08.2008 жылы бекітті. Нарықтық экономикаға негізделген елдерде мемлекет экономикаға, шаруашылық жүргізуші субъектілердің іс-қызмет барысына заң кесімдері, салықтар, несиелер тәрізді құралдар арқылы араласады. Бұл өз кезегінде, ел экономикасының дамуына, ЖІӨ ұлғаюына, шағын бизнес субъектілері мен әртүрлі қаржы ұйымдары, екінші деңгейлі банктер арасында нарықтық қарым- қатынастың нығаюына әкеледі.

Шағын және орта бизнесті дамытуда Үкімет тарапынан қабылданған заңдар мен нормативтік актілердің үлесі айтарлықтай, бұған қарамастан әр қабылданған заң өз орнын таппай отыр. Мысалы, 1990 жылдарды бүгінгі күнмен салыстыратын болсақ, екінші деңгейлі банктер ұлттық заң жүйесінің қалыптасуына қарамастан, отандық кәсіпкерлермен қарым-қатынасқа бармады, керісінше олар шетел қаражат есебінен қаржыландырып отырды. Уақыт өте келе аталған мәселелер өз шешімін тапты және ол әрі қарай жалғасын табуда. 4.2 Кәсіпкерлікті қаржыландыру көздері. 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. Сонда, 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. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландырудың ішкі көздеріне жарғылық капитал, қосымша капитал жатқызылады. Ал, қаржыландырудың сыртқы көздері банк несиелерінен, бюджет қаражаттарынан, бюджеттен тыс қорлардың қаражаттарынан, бағалы қағаздар шығарудан түскен қаражаттардан және басқа да көздерден қалыптасады. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландырудың меншікті қаражаттарының бірі – жарғылық капитал. Ол құрылтайшылардың салымдарының жиынтығынан құралады. Жарғылық капиталға жарна енгізу ақшалай түрде ғана емес, сондай – ақ мүлік түріндеде жүзеге асырылады. Жарғылық капиталды қалыптастыру тәртібі кәсіпорынның ұйымдық-құқықтық нысанына байланысты болады. Мәселен, өндірістік кооперативтің жарғылық капиталы оның мүшелерінің пайлық немесе мүліктік жарналары негізінде қалыптасады. Жарғылық капитал кәсіпорын пайдасы есебінен толықтырылуы мүмкін. Қосымша капитал меншікті капиталдың бір бөлігі болып табылады. Ол негізгі қорларды қайта бағалаудан пайда болған табыстан, эмиссиялық табыстан, яғни алғашқы эмиссиядағы акцияларды номиналдық құнынан артық баға бойынша сатудан түскен табыстан қалыптасады. Резервтік капитал кәсіпорын пайдасы есебінен құрылады. Ол кәсіпкерлік қызметтен болған зияндарды жабу, кәсіпорын табыс таппаған жағдайда құрылтайшыларға табыстар мен девиденттер төлеу үшін пайдаланылуы мүмкін. Резервттік қордың мөлшері меншік иесі немесе құрылтайшылардың келісімімен белгіленеді және құрылтай құжаттарында көрсетіледі. Амортизациялық қор амортизациялық аударымдар арқылы қалыптасады. Амортизациялық аударымдар негізгі қорлардың тозу шамасына қарай өндірілетін өнімнің өзіндік құнына өткізілетін ақшалай қаражаттарды білдіреді. Амортизациялық қор мақсатты бағытталған қор болып табылады және ол негізгі қорлардың ұдайы өндірісін қаржыландыру үшін пайдаланылады. Бөлінбеген пайда девиденттер мен өзге де мақсаттағы қаражаттарды төлегеннен кейін қалатын кәсіпорынның таза пайдасының бір бөлігі. Ол көбінесе кәсіпорын активтеріне пайданы қайта инвестициялауды білдіреді. Мұндай пайда кәсіпорын балансында меншікті қаражат көзі ретінде көрініс табады және акционерлердің келесі жиналысына дейін өзгеріссіз қалады. Акционерлер жиналысының шешімімен жыл қорытындысы бойынша бөлінетін болады. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру өзіне келесілерді қарастырады: банктік қызметтер мен операциялар, сақтандыру қызметтері, аудиторлық қызметтер, қор биржалары кәсіпкерлігі. Оның қызмет ету аясы – құн айналымы мен айырбасы. Қаржыландырудың басқа жолы – несие. Алайда, қазіргі несие берушілердің инвестициялық жобаларды қаржыландыруда ақша қорын ескерсек, несие берушілер қаржымен қамтамасыз ету алдында қатаң талаптар қояды. Мысалы, жылжымайтын мүлік салу (оны несие алушылардың барлығының қалтасы көтермейді). Серіктес бола алатын банкті таңдау – әр кәсіпкер өміріндегі ең сенімді, маңызды шешімдердің бірі. Сол сияқты банктен несие алу да пайыздарды уақытында төлеу, қарызды қайтару және жаңа несиені алу да біртіндеп кәсіпкерлер үшін жаңа мүмкіндіктерге жол ашады. Несиелік операциялар – бұл несие беруші мен қарыз алушының арасындағы біріншінің екіншісіне төлемділік, мерзімділік және қайтарымдылық шарттарында белгілі ақша қаражаттары сомасын ұсынуы бойынша қатынастар. Банктің несиелік операциялары активті және пассивті болады. Активті несиелік операциялар банктер мен қарыз алушылар қарыз ұсынғанда, ал пассивтер, банк қарыз алушы ролінде, ал клиенттер – несие беруші ролінде болғанда пайда болады. Сәйкесінше несиелік операциялардың екі нысаны болады: қарыздық және депозиттер. Сонымен бірге, кәсіпкерлік қызметті қаржыландырудың келесі бір тәсілі ол – лизинг. Лизинг әлемнің көптеген елдерінде кеңінен қолданылады және кәсіпкерлік қызметті ұйымдастырудың ең оңтайлы тәсілі деп есептеледі. Біздің елімізде оның белсенділігі артып, оны дамытудың жолдары мен формалары жүзеге асырылуда. Экономиканың дағдарыстық жағдайында көптеген кәсіпорындар техникалық жаңарту мен өндірісті интенсификациялау үшін ірі қаржылық құралды салуға қабілеті болмағанда, оны тартуға мүмкіндік беретін лизингтің рөлін маңызды түрде түсіну қажеттілігі туындайды. Ол, сонымен бірге, өндірістік сфераны дамыту және барлық меншік формаларындағы отандық өндірісті қолдау және бірінші кезекте инновациялық кәсіпкерлікпен айналысатындар үшін жеке инвестицияларды тартуға да жағдай жасайды. Әрбір саладағы лизингтік кәсіпкерліктің сәттілігі көп жағдайда оның мәні мен спецификалық ерекшелігін дұрыс түсінумен, әсіресе осы механизмді сауатты пайдалануға байланысты. Осыған байланысты, лизингтің мәні мен мазмұнын түсіну керек, оның табиғаты мен потенциалын, принциптері мен ұйымдастырушылық формаларын білу керек. Лизинг жүйесіндегі экономикалық механизм мен артықшылықтарды білу оны кәсіпкерлік қызмет тәжірибесінде кеңінен қолдануға мүмкіндік береді. Лизинг кезіндегі қатынастардың күрделігі оның мәні мен шығу тегін анықтайды. Лизингтік қатынастар өндірістің маңызды факторларыннан тұрады: жиынтықты қамтамасыз ететін еңбек пен капитал болса, бір жағынан, бюджетті қалыптастыру үшін лизинг субъектілерінің қатысуы, ізінше, қоғамның әлеуметтік-экономикалық мәселелерін шешу болса, екінші жағынан, өндірісті кеңейту мен нарықты қажетті өніммен қамтамасыз ету болып табылады. Лизинг алушы (кәсіпорын) екі әлеуметтік-экономикалық статусқа ие болады, ол тікелей орындаушы және жеке кәсіпкер ретінде бола келіп, тек қана өзінің өндірісін жақсартуға мүдделі тұлға ретінде емес, сонымен бірге, ҒТҮ-ті жеделдету үшін артықшылықтарды қамтамасыз етуге арналған өндірістік жинақтарды да жүзеге асырады. Сонымен бірге, лизинг алушы мен лизинг беруші арасындағы экономикалық өзара қарым-қатынастың негізін лизингтік төлемдер құрайды, олар иелік ету, пайдалану, дамыту және өндіріс құралдарына (құрылғы, мүлік) меншік құқығын беру қатынастарын білдіреді.

60-жылдардың басында шетелдердегі лизингтік қызмет негізінен бөлшек компаниялардың пайдалануымен ерекшеленді, олар әдетте өздерінің ғимараттарын жалға берді. Соңғы үш онжылдықта лизингтің танымалдылығы ерекше өсімге ие болып, компьютер, автокөлік, кеме немесе спутник сатып алу үшін қарызға ақша алудың орнына компания оны лизингке алуға мүмкіндігіне ие болды. Жалпы лизинг түсінігі Қазақстанның ресми қаржылық лексикасына 1989 – 1990 жылдары енген, яғни коммерциялық банктердің лицензиясында банктік операцияларды жүзеге асыру құқығында банктік қызметтерді көрсету бойынша лизинг банктік қызметтердің бір түрі ретінде енгізілді. Лизинг банктік қызметтің кейбір нормативтік құжаттарында көрініс тапты. Банктер өздерінің тәжірибелерінде лизингтік операцияларды пайдалануды бағалап отырды. Алғашқыда көптеген банктер үшін лизингтік келісім шарттарды жүзеге асыру тән болды, онда олар тікелей лизинг алушы рөлінде болды. Бұл банк құрылымына өзгерістер әкелді – олардың инвестициялық департаменттері мен басқармаларында жеке лизингтік секторлары немесе бөлімдері құрылды. Жеке лизингтік секторлар немесе бөлімдер құрылса да, оның жүзеге асырылуы кең өріс алмағанымен, бұл үрдіс даму үстінде болды.

Лизинг - инвестициялық әрекеттің бір түрі, яғни қаржыландырушының ережесіне сәйкес мәлім бойынша лизинг алушының бүкіл мүлігі (нақты төлемақыға) лизинг беруші компанияның еншісіне өтіп, белгіленген мерзімде және белгіленген ережелер бойынша, лизинг алушы өз мүлігін қайта сатып алады. Бұл негізгі құралдарды жалға алу формасы, мүлікті пайдалануға алу. Бұл кәсіпорындарға кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін негізгі қорларды сатып алып және жаңартып отыруға мүмкіндік беретін қаржылық аспап. Шын мәнінде, лизинг дегеніміз – бұл мүлікті артынша сатып алу құқығымен ұзақмерзімге жалға алу. Мүлік лизингінің бүкіл мерзімі бойынша лизингтік компанияның меншігінде қалып отырады. Лизингтің затына ғимараттар, құрылыстар, машиналар, жабдықтар, керек-жарақ, көлік құралдары, жер телімдері мен кәсіпкерлік мақсатта пайдаланылатын өзге де кез-келгентүрдегі негізгі құралдар жатуы мүмкін. Қазақстанда Республикасында «Қаржылық лизинг туралы» 2000 жылы 5 шілдеде №78-ІІ Заңы қабылданды, оған 05.07.2012 жылы түзетулер мен толықтырулар енгізілді. Қаржылық лизингті құқықтық реттеу Қазақстан Республикасының Конститутциясына негізделіп, аталған Заңның нормаларынан, Азаматтық Кодекстен және де Қазақстан Республикасының басқа да нормативтік құқықтық актілерінен тұрды. Егер де халықаралық келісім шарттарға Қазақстан Республикасының басқа да ережелері бекітілсе (Қазақстан Республикасының қаржылық лизинг туралы заңнамасында қарастырылған), онда халықаралық келісім шарттың ережелері қолданылады. Аталған Заңға сәйкес қаржылық лизинг – инвестициялық қызметтің бір түрі, онда лизинг беруші лизингтік келісім шартпен негізделген және сатушыдан меншігіне алған лизинг затын лизинг алушыға белгілі төлем ақымен және уақытша пайдалану үшін белгілі шарттармен, сондай-ақ, кәсіпкерлік идея үшін үш жылдан кем емес мерзімге беруге міндетті болады. Сонымен бірге, лизинг затын беру лизинг келісім шарты бойынша бірнеше шарттарға жауап беруі керек. Қазақстан Республикасының «Қаржылық лизинг туралы» Заңы бойынша лизингтің келесідей түрлері мен формалары болады.

1. Лизинг формасы: 1) Ішкі лизинг. Ішкі лизингті жүзеге асырған кезде лизинг беруші мен лизинг алушы Қазақстан Республикасының резиденттері болып табылады. 2) Халықаралық лизинг. Халықаралық лизингті лизинг беруші мен лизинг алушы Қазақстан Республикасының резиденттері болып табылмайды. 2. Лизингтің түрлері: 1) Қайтарымды лизинг – лизингтің әр түрлілігі болып табылады, онда сатушы лизинг затын келесідей шартта сатады, яғни лизинг алушы ретінде берілген лизинг затын алумен ерекшеленеді; 2) Банктік лизинг – онда банк лизинг беруші ретінде болады; 3) Толық лизинг – онда лизинг затын техникалық қамтамасыз ету мен оның ағымдағы жөндеу жұмыстары лизинг берушімен жүзеге асырылады; 3-1) Сублизинг – онда лизинг алушы Заңның 2 бабына сәйкес лизинг затын уақытша пайдалану үшін және төлем ақымен кәсіпкерлік мақсаттарға пайдалану үшін және лизинг берушіден лизингтік келісім шарт бойынша алдын-ала алынған мүлікті сублизинг келісім шартына сәйкес белгілі бір мерзімге үшінші тұлғаға беріледі. Лизингтік компания лизинг алушының өтініші бойынша лизинг келісім шартын жасағаннан кейін және аванстық төлемді алғаннан кейін лизинг затын (автокөлікті, жабдықты, ғимаратты/құрылысты) алады және оны лизинг алушыға соның уақытша пайдалануына арнап тапсырады. Аристотель атап өткендей, байлық меншік құқығы негізіндегі мүлікке ие болудан тұрмайды, сонымен бірге, байлық сол мүлікті пайдаланудан тұрады. Ағылшын авторы Т.Кларктың пайымдауынша, лизинг Аристотель өмір сүргенге дейін белгілі болған: ол біздің эрамызға дейінгі 1760 жылдардың шамасында қабылданған Хаммурапи заңдарында лизинг туралы ережелердің болғанын атап өткен. Дәстүрлі түрде лизинг америкалық өнер туынды болып есептеледі, 1877 жылы «Белл Телефон Компани» америкалық компаниясы телефондарды сатудың орнына жалға беруге шешім қабылдағаннан кейін лизингтік операциялар жүзеге асырыла бастаған. Лизингтің қарқынды дамуы арнайы лизингтік компаниялардың құрылуына әкеліп, олар үшін лизинг тек қана сауда саясатының құралы болмай, сонымен бірге, олардың қызметі болып табылды. Алғашқы «Юнайтед Стейтс лизингтік корпорация» компаниясы 1952 жылы Сан-Францискода құрылған. 60-жылдардың басында америкалық кәсіпкерлер лизингті теңіз арқылы Еуропаға тасыған болса, 1962 жылы алғашқы «Дойче лизинг ГМБХ» лизингтік компаниясы Дюссельдорфде пайда болған. 1972 жылдан бастап лизингтің еуропалық нарығы жүзеге асырылған. Әдетте, лизингтік келісім шартқа бірнеше субъектілер қатысады: - Лизинг беруші – заңды немесе жеке тұлға, ол қатыстырылған немесе өзінің жеке ақшалай құралдары есебінен лизингтік келісім шартты дамыту барысында меншікке ие болады және оны белгілі ақыда лизинг алушыға белгілі бір мерзімге, белгілі бір жағдайларда пайдалануға береді. - Лизинг алушы – заңды немесе жеке тұлға, ол лизингтік келісім шартқа сәйкес лизинг затын белгілі ақыға, белгілі мерзімге және белгілі жағдайларға уақытша иелік ету мен лизингтік келісім шарт негізінде пайдалануға міндетті. - Мүлікті саушы (жеткізуші) – заңды немесе жеке тұлға, ол сату-сатып алу келісім шартына сәйкес лизинг берушімен өндірілген белгілі мерзімде лизинг заты болатын мүлікті сатады. Сатушы (жеткізуші) лизинг затын лизинг берушіге немесе лизинг алушыға сату-сатып алу келісім шартының шарттарына сәйкес беруге міндетті. - Банк (немесе басқа несие беруші құрылым), келісім шарт затын алуға ақша құралын беруші. Өнеркәсіп иелерінің ойы бойынша, лизинг бүгінгі күні үлкен ауқымды капитал салымында материалды-техникалық жағынан әрбір өнеркәсіп саласын дамытуда қолайлы. Жабдықтандырудың басқа түрлерімен салыстырғанда (банктік несие, төлем-ақылық уақытты ұзартуды сатып алу) лизингтің өзіне тән тиімді жақтары да бар.Лизинг: • біріншіден – лизинг алушының өнеркәсіп орнын кәсібін жаңартуда және кеңейтуге артық шығынсыз техникалық қызметпен қамтамасыз етіледі; • екіншіден – жойылатын құралдардың мәселесі жеңілдетіледі, жаңа кұрал-жабдықтарды сатып алуда ай сайын уақытылы тепе-теңдей қаржы бөлінеді, басқа ұсақ- үйектерге қаржы болу жағдайлары қарастырылады; • үшіншіден – кіріс-шығыс капиталы енгізілмейді; яғни өнеркәсіп қорында өзіндік және жалға алынған несие арасында тепе-теңдік, үйлесімділік сақталып қалады. Оған қоса банктен несие алу мүмкіндігі жетерлік. Өнеркәсіп орнына лизингке мүлік алу, несиеге мүлік алумен салыстарғанда, анағұрлым ұтымды, лизингттің мүлік алуы келісім шарт ережесі бойынша жүреді. Ең бастысы, лизинг заңды түрде бизнес үшін салықты азайтады. Лизингтік төлемақы өзіндік құндылығы бар және кіріс салығының мөлшерін кемітеді немесе шегереді. Лизинг бойынша келісім шартқа отыру үлгісі несиемен салыстырғанда оңай. Құрал-жабдықтарды алу үшін үлкен бизнес – жоба талап етілмейді, ең бастысы кәсіпорынға өтініш толтырылып, оған занды құжаттар толтырылады. Қаржыны бөлу мәселесі арыз (өтініш) толтырылған күннен бастап 10-14 тәулік арасында шешіледі.Бүгінгі күні, ешкімге де беймәлім емес екендігі айқын, лизинг қазақстандық өнеркәсіптің дамуына, яғни сапалы отандық тауармен алмастыруды жергілікті тұрғындарды жұмыспен қамтамасыз етуде және кәсіпкерлердің және мемлекеттің кірісінің молаюына үлес қосуда. Лизингтік қызметтік қазақстандағы мөлшерін алсақ 2014 жылы 4,3 % немесе 1,4 млрд АҚШ доллары, соңғы жылдарда 9 % дамыды, ал 2015 жылдың болжамы бойынша сала 5 пайызға өскен. Қазір қазақстанда 350-ден астам лизингтік компаниялар жұмыс жасауда.

«Лизингтік келісімдерді қаржыландыру бағдарламасы».Өңдеу өнеркәсібі секторымен айналысатын шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерін екінші деңгейлі банктер арқылы және лизингтік компаниялар арқылы лизингтік келісімдерді қаржыландыру бағдарламасы жүзеге асырылуда. «Даму» қорымен өңдеу өнеркәсібі секторымен айналысатын шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерін (ШОКС) екінші деңгейлі банктер арқылы және лизингтік компаниялар арқылы лизингтік келісімдерді қаржыландыру бағдарламасы жүзеге асырылып отыр.Бағдарлама аясында соңғы қаржыны алушылар болып өңдеу өнеркәсібі секторымен айналысатын шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері табылады. «Даму» қорымен бағдарламаға қатысатын келесі лизингтік компаниялар белгіленді: «Лизинг Групп» АҚ, «Темірлизинг» АҚ, «ВТА ОRIX ЛИЗИНГ» АҚ. Солардың ішінде «Даму» қоры және «Лизинг Групп» АҚ, «Темір лизинг» АҚ арасында несиелік линия беру жөнінде келісімге отырды, атап айтқанда: «Лизинг Групп» АҚ – 505 млн. теңгеге, «Темірлизинг» АҚ – 479,8 млн. теңгеге.Қазіргі таңда «Лизинг Групп» АҚ (375,0 млн. теңге) және «Темірлизинг» АҚ (255,6 млн.) 2 транштың қаржылары игерілуде. Өңдеу өнеркәсібі секторымен айналысатын шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерін екінші деңгейлі банктер арқылы және лизингтік компаниялар арқылы лизингтік келісімдерді қаржыландыру бағдарламасының талаптары: • шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің жаңа жобаларын ғана қаржыландырады(лизнгтік келісім); • шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің лизингтік келісімдерін төмендегі көрсетілген өңдеу өнеркәсібі саласындағы тізім бойынша қаржыландырылады. Лизингтік келісімнің мерзімі – 84 айға дейін. Соңғы сыйақы мөлшері – жылдық 8,0%. Валюта келісімі – теңге. Негізгі қарызды төлеуге жеңілдік мерзімі (лизингтік бағасына қарай) – 24 айға дейін. Қаржы лизингі шартына сәйкес шағын және орта кәсіпкерлік субъектілеріне өз қаражаты есебінен лизингтің бағасына қарай 20% алғашқы жарна төлеуге рұқсат беріледі; Бағдарлама бойынша бір ШОКС қаржыландыру лимиті 60 - АЕК-тен аспау керек; Лизингтік келісімнің басқа да талаптарын екінші деңгейлі банктер, лизингтік компаниялар өздері қояды. Кәсіпорында балама болған кезде, яғни құрылғыны сатып алуға несие алу немесе осы құрылғыны лизингтік келісім шарт негізінде белгілі уақытқа алу кезіндегі таңдауды қаржылық талдаудың нәтижелері негізінде жүзеге асыру қажет болса, лизинг баламасыз нұсқа болып табылады, егер де: - кәсіпорын-жеткізуші өзінің өнімін өткізу бойынша қиындықтарға тап болғанда, ал кәсіпорын – болашақ лизинг алушы жеткілікті көлемде жеке құралдары болмағанда және оған қажетті құрылғыны алу үшін несие ала алмаған жағдайда; - өзінің жеке қызметін жаңадан бастаған кәсіпкерде (ол көп жағдайда шағын кәсіпкерлікте орын алады). Әлемдік лизингтік нарықтың дамуының жарты ғасырлық тарихын талдау лизингті талдаудың төрт басты нұсқаларын айту мүмкіндігін берді, олар: - банк құрылымдарында құрылған лизингтік қызметтер;

- банктермен құрылған әр тараптандырылған лизингтік компаниялар; - ірі машина және құрылғыларды өндірушілермен құрылған және өздерінің өнімдерінің бір бөлігін лизингке беруші арнайы лизингтік компаниялар; - жеткізуге және техникалық қамтамасыз етуге мамандандырылған ірі фирмалармен құрылған лизингтік компаниялар. Соңғы жылдарда мемлекет экономиканың шынайы секторларын, атап айтқанда, шағын, орта бизнесті және ауыл шаруашылығын несиелеу бойынша банктердің қызметтерін белсенді етуге бағытталған әр түрлі іс-шараларды қабылдауда. Осы мәселелерді шешу кезіндегі орасан зор орын қаржылық лизингті пайдалануға берілген, осыған байланысты, кәсіпорынға қажетті мүлікті кепілдік болмаған жағдайда да өндірістің техникалық қарулануы үшін қаржылық және материалдық қолдау мүмкіндігіне ие болады. Өндірістік сфераға инвестицияны ынталандыру үшін, өнеркәсіптік потенциалды жаңарту үшін, отандық өндірушілердің бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін жағдайлар құру керек екені белгілі болса, осыған байланысты, лизингтік қатынастарды да дамыту аса маңызды болып табылады. Қазақстанның еңбекке жарамды тұрғындарын кәсіпкерлік саласына тартудың басым құралдарының бірі франчайзинг. Дүниежүзілік іс-тәжірибеге сәйкес, франчайзинг франчайзер (ноу-хау мен бренд құқығын иеленуші) пен оператор-компаниясының (франчайзи) арасында шарттық қарым-қатынас орнатылуын көздейді, соңғысы франчайзердің сауда белгісін, технологиясын, маркетингтік мүмкіндіктерін, жеткізілім жүйесін және басқа да бейматериалдық активтерін пайдалана отырып, оның стандаттары бойынша істі ұйымдастырып, жүргізеді. Франчайзингтің салалық құрылымы әдетте тұтынушылық сұранысқа сай келеді: жылдам тамақтану топтары, мейрамханалар, қонақүйлер, автокөліктерге техникалық қызмет көрсету бекеттері, сұлулық салондары, іскерлік қызметтер көрсету және нарықтың басқа да бөліктері. Франчайзинг– француз «franchise» деген сөзінен шыққан, аударғанда жеңілдік, арнайы құқықтық мағынасын білдіреді. Сонда: кәсіпкер жаңа техника мен технологияны авторлардың рұқсатымен пайдалана отырып, дер кезінде үйреніп, күнделікті тірлігіне қолдануына мүмкіндік алады. Бір жақ екінші жаққа белгілі функцияларды орындауға рұқсат беруін – франчайзингілік лицензия деп атайды. Тәжірибелі кәсіпкер өзінің тәжірибесін, білімін нарық жағдайына ұсына отырып, белгілі бір нәтижеге жетуі мүмкін. Сондықтан франчайзинг атаулы бизнес, ақпарат пен тәжірибені қолдануға оңтайлы жағдайларды туғыза отырып, техника мен технологияны қолдануға кететін шығындарын азайту арқылы шығарылған тауарлар мен көрсетілген қызметтердің нарықтық бағасын төмендетуге мүмкіншілік береді. Бұл жүйені күнделікті өмірде қолдана білу бүгінгі күннің өзекті мәселелері болып табылады. Мысалы, франчайзингілік жүйені «Макдональдс» немесе «Дока-пицца» (Россия) «Coca Cola» (АҚШ) және көптеген фирмалардың қол жеткізген оң нәтижелі еңбектерін ауызға тиек қылып айтуға болады.Франчайзиді жеңілдік көмек ретінде алу үшін төмендегі талаптар шешімін табуы керек: 1. Берілетін тауарлар мен қызметтерге мүмкін болатын зияндылықтардан қорғау үшін сақтандыру әдістері қолданылуы қажет, яғни кепілдік керек. 2. Франчайзердің сауда маркасын қолдану белгілі бір ережелер мен нормалардың талаптарына сай жүргізілуі қажет. 3. Франчайзер (сатушы) өзінің сауда маркасын белгілі бір келісілген территорияның аумағында ғана жүргізуге рұқсат етеді. Бизнесті ұйымдастырудың франчайзингтік нысанын таңдамас бұрын, кәсіпкер франчайзингтің оң және кемшілік жақтарын жете зерттеуі қажет. Франчайзингтің негізгі артықшыықтарының бірі бұл франчайзерден оқып үйрену мен дайындалу мүмкіндігі. Сондай-ақ, франчайзер тек өндіріс мәселелерін оқытып үйретуді ғана ұйымдастырып қоя салмай, сондай-ақ, бухгалтерлік есеп, тауарлық материалдық құндылықтарды бақылау, еңбек ресурстарын басқару, сақтандыру мәселелерін және т.б. да оқытып үйретеді. Оқытып үйрету бірнеше күннен бірнеше аптаға дейін созылады. Бұл үшін арнайы оқыту орталықтары құрылады. Мысалы, «Макдональдс» секілді ірі фирманың қарамағында тұтас бір университет бар, онда 1960 жылдан бері 40 000 бизнесмендер, менеджерлер, жұмысшылар оқып үйренді.Университетте 30 жақсы жабдықталған аудиториялар бар, 30-дан астам профессор жұмыс жасайды. Тағы бір маңызды артықшылық – бұл франчайзер тарапынан жасалатын қаржыландырудың тікелей емес, жанама түріндегі қаржылық қолдау. Мысалы, франчайзер алынған тауар бойынша шарттағы төлеу мерзімін ұзарта алады, сөйтіп, франчайзидің айналым капиталының көлемінің көбеюіне әкеледі немесе франчайзи банктен несие алған кезде кепілдік беруші бола алады. Соңында, егер тәуелсіз бизнесті бастау айтарлықтай бастапқы салымды қажет етсе, франчайзингтік фирма құрған кезде бұл шығындар анағұрлым аз болуы себепті қаржылық артықшылыққа ие. Бизнесті ұйымдастырудың франчайзингтік жүйесі дағдарыстық үрдістердің ықпалына ұшырау дәрежесі төмен болады. Сонымен қатар, франчайзинг экономиканы дағдарысқа қарсы іс-әрекеттерді жүзеге асырудың маңызды құралы болып табылады. Бизнесті ұйымдастырудың франчайзингтік жүйесінің Қазақстанда шағын және орта бизнесті дамытудың қазіргі сатысында бірқатар маңыздылықтарға әсер ететін ерекшеліктері бар, атап айтқанда: 1. Табысты бизнесті көбейтіп тарату. Кәсіпкер өзінің бизнесін «нөлден» емес, бастапқы «байқап көру мен қате жіберу әдісі бойынша» даму сатысынан өтіп кетіп, сыннан өткен салаларда бастауға мүмкіндік алады. Франчайзи дайын тұрған «қорапшадағы» бизнес-шешімді сатып алады, оған жолға қойылған әрі тиімді бизнес-технологиялар, кепілді жеткізілім жүйесі, дайын маркетингтік тұжырымдама және қызметкерлерді бастапқы оқыту дәрістері кіреді. 2. Бизнес-тәуекелдерді мүмкіндігінше азайту. Франчайзинг бизнесті ұйымдастырудың ең сенімді жүйелерінің бірі болып табылады, бұл жүйедегі банкроттық нормасы төмен. АҚШ Сауда-Өнеркәсіп Палатасының статистикасына сәйкес соңғы жылдарда ашылған франчайзингтік кәсіпорындардың 97%-ы одан да әрі қарай да табысты жұмысын жалғастырған, ал франчайзингтік емес 62%-ы осы кезең ішінде жабылып қалған. 3. «Біліктілік» шегінің аса жоғары болмауы. Франшизаның болуы типті бизнестің тиісті саласында арнайы білімі мен жұмыс тәжірибесі болмаса да, жұмыс істеуге мүмкіндік береді. Сол арқылы шағын бизнестің ең басты мәселесі – кәсіпкерлердің қажетті экономикалық және құқықтық білімі болмауының мәселесі шешіледі. 4. «Кіру билетінің» қолайлы бағасы. Тұтынушылық сұранысты қанағаттандыруға бағытталған салалардағы франшизаның құны 50 мың доллардан кем болуы және 300 мың деңгейге дейін жетуі мүмкін (Халықаралық Франчайзинг Қауымдастығының деректеріне сәйкес франшизаға құйылатын инвестициялардың әлемдегі орташа мөлшері 350-400 мың долларды құрайды). Бұл орайда, франчайзингті дамыту экономиканы дағдарыстан шығарып, оны сауықтыру бойынша міндеттердің көп ауқымын шешеді: 1. Елге іс жүзінде қазіргі заманғы озық технологиялар және бизнес жүргізудің әлемдегі ең үздік тәжірибесі әкелінеді. 2. Шағын бизнестің инновациялық және технологиялы кәсіпорындарын одан әрі дамыту үшін алғышарттар жасалып, бизнес-орта қалыптастырылады. 3. Шағын және ірі бизнестің тиімді түрде өзара әрекеттесуі мен ынтымақтасуы үшін алғышарттар жасалады. 4. Шағын бизнестің айқындығы арта түседі. 5. Аймақтық тұрғыдан қамту кеңейеді. 6. Халықты жұмыспен қамту мәселесі ішінара шешіледі. 7. Халықтың және бизнестің қолы жете алатын тауарлар мен қызметтердің сапасы жақсарады. Қазіргі кезде франчайзингтік қатынастар тиісінше ынталандырылмай, көбінесе фрагменттік сипат алып отыр. Халық қоныстануының жеткіліксіз тығыздығы және сатып өткізу нарықтарының шектеулігі, сондай-ақ, дағдарыстың себебінен тұтынушылық сұраныстың кемуі франчайзингтің белсенді дамуын қиындатады. Қазақстанда франчайзингті дамытудың негізгі қиындықтарына төмендегілерді жатқызуға болады: 1. Ірі бизнес пен шағын кәсіпкерліктің арасында байланыстың болмауы. Ірі компаниялар франчайзинг жүйені емес, аймақтық дамудың филиалдық түрін артық көреді. 2. Бизнесті ұйымдастырудың осы схемасының артықшылықтары туралы шағын бизнестің ойдағыдай хабардар болмауы. 3. Шағын бизнестің айқын еместігі, ал франчайзингтің негізінде қаржылық есептілік пен роялтиді ережелерінің айқындығы жатады. Маркетингтік көмектің мәні – бұл франчайзи тарапынан франчайзердің жақсы танылған және айтарлықтай кең ауқымды тұтынушылары бар сауда маркасы мен атын пайдаланылуы болып танылады. Франчайзидің жарнамаға және тауардың алға жылжуына қосымша шығын жұмсауының керегі жоқ, себебі онымен франчайзер фирмасы айналысуда. Франчайзер оқытып, әзірлеу процесінде бизнесті басқарудың негізгі әдістерін де жиі үйретеді. Франчайзер фирмасының мұндай арсеналын пайдалана отырып, тек бизнесті тез бастауға ғана емес, сондай-ақ бизнестің ең басынан табысты жұмыс істеу мүмкіндігіне ие болады. Сондықтан жүргізілген зерттеулердің мәліметтері бойынша 5 жыл бұрын негіздері қаланған франчайзингтік фирмалардың 97 % әлі күнге дейін сәтті жұмыс істеп келуі кездейсоқтық емес. Франчайзингтік қатынастардың негізгі кемшіліктеріне франчайзингтің құнын, фирма өсімінің, шарт мерзімінің және тәуелсіздіктің шектеулілігін жатқызу шарт. Франчайзингтің құнына ең алдымен, франчайзи франчайзердің сауда маркасын, атын, өнімін, технологиясын, «ноу-хау» және т.б. пайдалану құқығын алғаны үшін төлейтін франчайзингтік төлем кіреді. Осы жерде егер франчайзер жаңа компания немесе тез өсу кезеңіндегі компания болса, оның капиталға деген қажеттілігі күрт өседі және ол мәселені көбінесе франчази есебінен шешуге тырысатындығын есте ұстау мүмкін. Бұл жағдайда франчайзингтік төлем жоғары болуы мүмкін. Сондықтан көптеген франчайзилер әріптес іздеген кезде ірі, тұрақталған фирмаларды таңдауға тырысады. Франчайзи бұдан басқа материалдар мен толықтырушыларға, құрал- жабдықтарға, еңбек ақы төлеуге кететін және т.б. шығындарды көтереді. Шығынның мөлшері мен құрылымы франчайзи-фирмасының түрі мен франчайзингтік қатынастың сипатына тәуелді. Фирма қызметінің аумақтық өрісін кеңейтуі көбіне оның негізгі өсу жолы болып табылады. Дегенмен, дәл осы фактор франчайзингтік шартта шектеуші факторға айналады. Франчайзи тек шартта көрсетілген аумақта ғана әрекет ете алады. Соңында, тәуелсіздіктің шектеулілігі жоғарыдан бақылану мен басқарылусыз өз бетінше жұмыс істеуді қалайтын кәсіпкерлер үшін сындарлы фактор болуы мүмкін. Көрсетілген кемшіліктерге қарамастан франчайзингтік нысан бүкіл әлемде бизнесті ұйымдастырудың толық құқықты түрі болып есептеледі. Оның үстіне соңғы жылдары оның одан әрі тарау тенденциясы байқалуда. 1970 жылдан 1990 жылға дейін франчайзингтік фирмалар арқылы жүзеге асырылған сатылым көлемі 10-нан 15 %-ға дейін өсті. Шағын бизнесті ұйымдастырудың бір нысаны ретінде франчайзингтің кең ауқымдық сипатқа ие болғандығы жайлы келесі сандардан көруге болады. АҚШ-та франчайзингтік жүйе арқылы жүзеге асырылған сату мен қызмет көрсету көлемі 758 млрд. долларды құрады, франчайзерлердің саны 2177, ал франчайзи 542000 бірлікке тең. АҚШ-та 374 франчайзердің шет елде 35000 франчайзилері бар, олардың 75 % - Канадада, Жапонияда, Шығыс Еуропада және Австралияда. Франчайзингтік қатынастардың интернационализациясы туралы айтқан кезде, ең алдымен оның салған капиталы жоғары дәрежеде пайда әкелетін, бөлшек және сервистік желісі дамыған елдерге ұмтылатындығын атап кету қажет. Сонымен қатар, әлеуеті жоғары нарықтарды жаулап алып, ол жерде өз әсерін орнатуға деген ұмтылыс франчайзер үшін басты дәлелдеуші факторға айналады. Халықаралық франчайзинг ұстанатын факторларға шетелге шығумен байланысты шығындар жатады. Бұл жерде франчайзер, әрине, нарықтық стратегиясын өзгертуді қажет етпейтін және табыс табу деңгейі бұрынғыдай болатын елдерді табуға ұмтылады. Интернационалдық франчайзингтің дамуын тоқтататын факторларға, шығындардан басқа көбінесе халықаралық менеджменттегі тәжірибенің жеткіліксіздігі және басқа мемлекеттер тарапынан белгіленген заңды тосқауылдар жатады. Бөлшек франчайзилер жүйесі, өндіруші бастауымен (под эгидой) – ол көбінесе автокөлік өнеркәсібінде қолданылады. Мысалы, «Ford» компаниясы өзінің автокөліктерін сатуы үшін дилерлеріне лицензиялар береді. Дилерлері жеке компаниялар болады, олар сауда және сервистік қызмет көрсетулер бойынша белгілі бір талаптарға кездеседі. Франчайзингтің екінші формасы, көтерме франчайзилер жүйесі – бұл жүйе алкогольсыз сусындар өндіргенде қолданылады. Мәселен, «Coca-cola» компаниясының сусындар құятын зауыттарға өз лицензияларын ұсынуы (көтерме сауда фирмаларына). Бұл кәсіпорындар «Coca-Cola» компаниясының концентратын (сусын құрамын), сатып алып, одан газдалған сусын жасап, оны бөтелкелерге құйып, жергілікті нарықтағы бөлшек сауда фирмаларына сатады.

Франчайзингтің үшінші типі бөлшек франчайзи жүйесі, қызмет көрсетулер сферасындағы компаниялар бастауымен жүзеге асырылады. Бұл жағдайда қызмет көрсету сферасындағы кәсіпорын тұтынушылары өзінің қызмет көрсетулерін ұсыну үшін лицензияланған бөлшек сауда фирмаларының торабын (сеть) құрады. Мәселен, автокөліктерді жалға беретін компанияларды (Hertz, Avis), тез тамақтану кәсіпорындарын (McDonald’s, Burger King) және қонақ үйлерді (Holiday Inn, Ramada Inn) атауға болады. «Дока-хлеб», «Дока- пицца» фирмалары ретінде Қазақстанда, «Макдональдс» және «Пицца-хат» ресторандары Ресейде, ал Пекинде «Кентукки Франд Чикен» және «Холидейс- Иннс» фирмаларының филиалдары ретінде франчайзинг пайда болды. Бизнестің басқа компаниямен әріптестік қатынаста бола отырып, табыс табу жолы қиындайды. Белсенділігімен, өзінділігімен, шынайылылығымен көзге көрінетін кәсіпкерлер үшін бұл үрдіс ауыр тиеді. Сондықтан франчайзингтегі өзара келісімдерді қалыптастыру өте қиын жұмыс. Өйткені, франчайзинг экономикалық мазмұнына сәйкес корпорациялық және ассоциациялық мазмұнды қажет етеді. Франчайзингтік жұмыс жасау үшін төмендегідей қадам жасаған дұрыс: - белгілі нарықтық кеңістіктегі бәсекенің деңгейін анықтап таңдау;

- тауардың ерекшелігін табу; - сұраныс пен ұсынысты анықтау; - нарықтың сиымдылығын нақты белгілеу; - инвесторлар түрінде франчайзерлердің тарату мүмкіншілігі. Осыларға жауап тапқан кезде ғана франчайзер де, сол сияқты франчизада келісім-шарттқа отыруға болады. Франчайзинг жаңа техниканы пайдалануға, бухгалтерлік қызметтерге, жүкті тасымалдауда және тағы сол сол сияқты жұмыстарды жүзеге асыруда өте ыңғайлы болып табылады. АҚШ-та франчайзинг, әсіресе, сауданы, көпшілікті тамақтандыруда, ұйымдастыру мәселелерінде тиімді болып есептеледі. Егер де франчайзер тауардың жабдықтаушысы болса, онда франчайзи ұсынатын негізгі жеңілдіктер: - күшті жарнама; - қоғамдық мойындау; - бастапқы кезеңде үйрету, көмектесу; - орталықтандырылған сауда; - франчайзингілік кәсіпорынды дайындау және оның орналасу жерін таңдау; - бухгалтерлік есепшот ұйымдастырудағы көмек.

Бұл тізімнің қатары өзара келісім шартта толықтырылуы мүмкін. Көптеген жағдайда франчайзи жаңа жабдықты немесе оны қолдануды сатып алса, техникалық көмек пен қызмет көрсетуді талап етуге мүмкіншілігі болады. Франчайзи бірнеше жылдан кейін бұл бизнес туралы франчайзерлермен тең дәрежеде меңгеріп, қарым-қатынастарда қайшылықтар мен келіспеушілікпен қатар, бәсекелестік пайда болуы мүмкін. Франчайзингті қалыптастыру және дамыту үшін құқықтық, экономикалық, мәдени, этикалық негіздер қажет. Қазақстанның жағдайында тұтынушылық нарық: кез-келген тауарды нарықты ақшаға сатып алып және сол жерде қайта сатуға тырысады; экономикалық саясаттың тұрақсыздығы, заңдылықтың жиі өзгеруі инфляция жағдайында, тұрақтылықтың қамтамасыз етілмеуі франчайзингтік бизнесті қалыптастыруды және дамытуды қиындатады. Факторингтік операциялар – клиентпен төленбеген қарыздық талаптар бойынша төлемді талап ету құқын басқаға беру. Факторингтің мәні – банктер өз клиенттерінен төлем құжаттарды пайыздық ақы үшін сатып алу. Мұндай мәміле келісімшартпен жүзеге асады. Ол келісімшартта сатып алынған қарыздың сомасы және пайыз көрсетіледі. Бұл пайыз көрсетілген қызмет үшін қарыздың қандай мөлшері алынатынын көрсетеді.

Факторингтік келісімнің бірнеше типі бар. Толық қызмет ету туралы келісім, әдетте, факторингтік компания мен жабдықтаушы тұрақты, ұзақ қатынаста болатын болса, қолданылады. Толық қызмет ету мыналарды қамтиды: күмәнді қарыздардың пайда болуынан толық қорғау, несиені басқару, сатуды есептеу, белгілі-бір мерзімге төлем формасындағы несиелеу.

Регистік құқы бар толық қызмет етудің алдыңғысынан айырмашылығы – факторингтік компания жабдықтауды көрсететін несиелік тәуекелді сақтандырмайды. Оның мәні компания егер төлем құжаттары төленбесе, оларды жабдықтаушыға қайтарып бере алады. Қор биржасы — бұл бағалы қағаздардың бірқалыпты айналысы үшін қажетті жағдайлармен қамтамасыз ететін ұйым. Қор биржасының толық мәні, оның экономикадағы аткаратын мынадай қызметтерінен көрінеді: қор нарығында биржалық делдалдардың бағалы қағаздарды сату жолымен уақытша бос ақшалай қаражаттарды жұмылдыру және шоғырландыру; өндірісті және ел үкіметінің шығыстарын несиелеу және қаржыландыру; бағалы қағаздармен жасалатын операцияларды шоғырландыру, сұраныс пен ұсыныс деңгейін көрсететін бағаларды белгілеу және жалған капиталды қалыптастыру. Сақтандыру қоры – дүлей апаттар мен басқа да төтенше уақиғалар келтірген зиянның алдын-алуға, жоюға және орнын толтыруға арналған заттай және қаржы қорлары нысанында құрылатын қаражаттың қосалқы қоры. Қоғамның сақтық қорларының құрамдас бөлігі болып табылады. Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру бюджеті, мемлекеттік сақтандыру қорлары, кооперативтік, акционерлік және басқа қорлар, сондай-ақ, әлеуметтік қамсыздандыру қорлары ерекше сақтандыру қоры ретінде әрекет етеді. Сақтандыру әдісімен құрылатын сақтандыру қоры тіркелген сақтандыру төлемінің түсімі есебінен құралады және тек сақтандыру өтемі мен сақтандыру сомасын төлеу үшін ғана пайдаланылады. 4.3 Кәсіпкерлікті несиелендіру механизмінің маңызы. Несие беру туралы мәселесін шешу алдын-ала жұмыстардың орындалуын қажет етеді. Несие іскерлігін жүзеге асыру бойынша жұмыстар келесі шартты кезеңдер бойынша жүргізіледі: Бірінші кезең - несие беру туралы мәселені шешуде алдын-ала жұмыстар.

Екінші кезең – банктік заем келісімі іске қосылу мерзімінде заем алушымен жұмыс. Үшінші кезең – несиені қайтару. Кездесу және несиеге өтініш беру. Клиент қорға несие беру туралы өтінішпен келгенде, бірінші кезекте клиентке ақпараттық әңгіме жүргізіледі. Кездесудің мақсаты оны қаржыландыру бойынша клиентпен әрі қарай жұ мыс істеу мақсаттылығын анықтау болып табылады. Әңгіме барысында жобаның мәні, клиенттің төлем қабілеті және қарыздары, ұсынылатын қамтамасыз етілу және ликвидтік тағы да басқа мәселелер анықталады.

Несиелендіру мүмкіндігін алдын-ала бағалаудан кейін қорға несиеге өтініш және ақпараттық сауалнама беруі керек. Құжаттарды қабылдау. Қор концеляриясына несие алуға өтініш, анкета және тізім бойынша барлық қажетті құжаттар пакеті қор концеляриясында тіркеледі. Концелярия жобаға қосымша құжат арқылы берілген құжаттардың толықтығын тексереді, сәйкессіздік анықтаған жағдайда пакет не қайтарып беріледі немесе жетіспеген құжаттарды толықтырады. Барлық құжаттардың түп нұсқасы немесе нотариалдық расталған көшірмелері берілуі керек. Түпнұсқасымен қатар көшірмені де өзгертуге болады. Құқықтық актілерді талдау. Құжаттар қабылданғаннан кейін Қорбасшысының тапсырмасымен құжаттар пакеті Заңдық басқармаға құқықтық сараптама үшін түседі. Бірінші кезеңде алғашқы тексеру жүргізіледі: берілген құжаттар мөрі, қолының растығы, оларды бір-бірімен салыстыру, өзгертулер, ақаулардың жоқтығы. Егер берілген құжаттарда тазартулар, өзгертулер, ақаулар, басылымдар бар болған жағдайда құжаттағы кемшіліктерді басқасымен ауыстыру немесе өзгерту арқылы жою керек. Кемшіліктерді түзету жобаны қарастырғанға дейін жүзеге асырылуы керек, кері жағдайда қор құжаттағы сәйкессіздік негізінде несие беруден бас тартады. Заң бөлімінің маманы алғашқы тексеруден кейін «Құқықтық сараптама жүргізу тәртібіне» сәйкес берілген құжаттарды жете талдайды. Жағымды заңдық тұжырым жасалған жағдайда жоба жобалық қаржыландыру басқармасына экономикалық сараптамаға жіберіледі. Заемалушының қаржылық несие қабілетін талдау.Несиелендіру мақсаттылығының мәселесін шешу үшін экономикалық сараптама жүргізіледі, мақсаты потенциалдық заемалушының қаржылық жағдайының толық жағдайын көрсету болып табылады. ТЭО талдау, кезең ішіндегі динамикалық қаржылық іскерлікті талдау; қазіргі уақыттағы төлем қабілетін талдау, несиелендіру кезеңінде іскерліктің дамуын болжау, ұсынылатын қамтамасыз етілудің сәйкестігі мен сапасы. Сараптауда нақты және ақырғы бағалауды жүзеге асыру үшін заем алушының іскерлік орнына шығу әсерін анықтайды. Клиентке бару жобаны талдаудың маңызды бөлігі болып табылады, және клиенттің қаржылық жағдайы мен бизнес жағдайын дұрыс бағалауға қажетті және негізделген ақпарат алуға септігін тигізеді. Несиемен жұмыс тәжірибесі болған жағдайда клиенттің басқа қаржы мекемелерімен төлемдік қатынастар тарихын анықтау керек. Экономикалық сараптама нәтижесінде клиенттің қаржылық жағдайының және жобаның экономикалық жағдайының толық бейнесі қалыптасуы керек, атап айтқанда:  қаржылық жағдайы;  ағымдағы іскерлік, жоба жағдайы;  клиент жетістіктері мен сапасын бағалау, сәйкес тәжірибе, бәсекелестік қабілет, іскерлік қабілет барлығы;  жобаны, сұралған несие параметрлерін бағалау;  сала, перспектива және ондағы клиент орнын бағалау;  негізгі тәуекелді бағалау;  несиенің Қор талаптарына сай келуі. Экономикалық сараптама нәтижесі бойынша сараптық қорытынды жасалады. Қамтамасыз етілуге ұсынылатын кепілдік мүлкін талдау. Заң бөлімінен Қорға берілген кепілдік қамтамасыз ету үшін құқық тағайындаушы құжаттарды «жобаны заңдық сараптама жүргізу туралы» ішкі жағдайға сәйкес жалпы заңдық талдау құрамында олардың құқықтық сәйкестігін және талапқа сай келуіне талдау жүргізеді. Қамтамасыз етуге берілген мүлікті әрі қарай бағалауды жүзеге асыру үшін, кепілдік мүлікті зерттеу үшін орынға шығу керек. Кепілдікке берілген мүлікті талдау «заемдық Қордың қайтарымдылығын қамтамасыз ету тәртібі» ішкі құжатына сәйкес Қор мамандарымен жүргізіледі. «Құқықтық экспертиза жүргізу тәртібі»және «Заемдық қордың қайтарымдылығын қамтамасыз ету тәртібіне» сәйкес құқық беруші құжаттарды тексеру жүргізіліп, кепілдіктің нақты нарықтық құны бағаланады. (Объектіні дұрыс сақтап қолдану уақыт өтуі кепілдік объектісінің құнының төмендеу мүмкіндігін) міндеттемені кепілдікпен қамтамасыз ету көлемін бағалау. Кей жағдайларда ұсынылатын қамтамасыз етуді талдау үшін Қор арнайы бағалау компаниясын тарта алады. Зерттеу нәтижесі бойынша Қор жұмысшы несие беру туралы қорытынды жасайды. Несиелік комитет, Қор Басқармасы немесе Директорлар Кеңесініңшешімі орындалады өзгертулер, нақтылаулар немесе атап өтулер жазбаша түрде Несие Комитетімен, Қор Басқармасымен немесе Директорлар кеңесімен жүргізіледі. Несие беру туралы дұрыс шешім қабылданғаннан кейін банктік заем келісімі, кепілдік келісімі басқа да қажетті құжаттар дайындалады, олар тексерілгеннен кейін заңгермен визаланады, одан кейін бірінші заем алушыға, одан кейін Қор басшысына қол қойдырады. Әрі қарай, жұмысты жалғастыру үшін Несие досьесі келісім көшірмесімен құрылып, басқармаға жұмыс үшін беріледі. Банктік заем келісімі, кепілдік келісімі, кепілдікті қамтамасыз ету бойынша құжаттардың түпнұсқасы сәйкес тіркеуден өтіп, Қор архивіне есепке алыну үшін жауапкершілікті сақтауға беріледі. Бухгалтерия қажетті шоттар ашып, жедел міндеттеме мен кепілдік құнын баланстан тыс шотқа жазады. Ссудалық шоттан аудару тек кепілдік құқы мен кепілдік мүлікке жүктеме салынғаннан кейін ғана басталады. Екінші кезеңде несие келісімінің істегі мерзімінде заем алушымен жұмыс. Заем алушымен жұмыс істеу үшін арнайы досье жасалады, онда несие келісімі бойынша барлық құжаттар мен заем алушы туралы мәліметтер шоғырланады. Атап айтқанда:

• заемалушының құрылтайшылық құжаттары (жарғы, жарғылық келісім, статистикалық құжат, мемлекеттік тіркеу куәлігі); • егер тұлға заемалушы адамы болса, заем алушы атынан несие келісіміне қол қоюға өкілеттілігін растайтын құжат; • несие бойынша материалдар (несиеге өтініш, банктік заем келісімінің көшірмесі, кепілдік, қарыздық міндеттеме, кепілдік хат, жедел міндеттеме туралы келісімдер); • қаржы экономикалық ақпарат (қаржылық есеп беру, талдау кестелері,салық декларациялары, бизнес жоспар); • клиенттің несиелік қабілеті туралы материалдар (талдау есебі, басқа банктерден, көздерден алынған мәліметтер); • несиені қамтамасыз ету бойынша құжаттар (кепілдік тіркеу туралы куәлік, салымдар және құнды қағаздар бойынша құқық беру құжаттары, жалға беру келісімдері т.б.); • несие бойынша хат алысу (клиентпен хат алысу, кездесу хаттамалары); • заңдық және экономикалық тұжырымдамалар көшірмесі, кепілдік мүлікті бағалау анықтамасы, Несие комитеті мен Қор Басқармасының хаттамалары; • несие қорын мақсатты қолдауды дәлдейтін құжаттар; • бұйрықтар, төлемдік құжаттар. Несие досьесіндегі құжаттар тігіліп, хронологиялық тәртіппен номерленуі керек. Несие келісіміне отырған сәттен бастап несиені толық құйған сәтке дейін несие бойынша мониторинг жүргізіледі. Заем алушыға жауапты несие маманы есептелген сыйақы ведомосін тексеріп, оның түсуін бақылауға алуы керек. Әр ай соңында сыйақыны өтеу графигінде алынбаған сыйақы сальдосы жасалып, қажет жағдайда айыппұлдық санкцияларды ескере отырып, несиені толық қайтарудағы шаралар кешені даярланады.

Несиені қайтару. Несие бойынша қарызды жабу несиені қолдану үшін сыйақыны несие бойынша негізгі қарызды толық өтемегенше заем берушінің ссудалық шотына аударылатын заем алушымен жүзеге асырылады. Қарызды төлеу есебінен барлық төлемдер заем алушымен толық жүзеге асырылуы керек. Қор өзіне төлену керек соманы толық мөлшерде еш шегерімсіз, салық, жинақ, комиссия, басқа да ұсталымдарды төлеместен алуы керек. Ақша аударылуы төмен құжатының көшірмесін беру жолымен расталу керек, несиені уақытылы қайтармаған жағдайда, қарызды өтеу тәртібі келесідей: • айыппұлдық санкциялар бойынша – есептелген сыйақыға; • айыппұлдық санкциялар бойынша-несиенің негізгі сомасы бойынша; • есептелген сыйақы бойынша –несиені қолдану үшін; • несиенің негізгі сомасы бойынша; Заем алушы несиені алдын- ала тек қордың жазбаша келісімін алғаннан к ейін ғана төлей алады, ол үшін мерзімінен бұрын несиені өтеу күнінен 10 жұмыс күні бұрын жазбаша хабарлауы керек, бұл жағдайда ол көрсетілген несиені қолдану сыйақысының толық қолдану мерзіміне төлеуге міндетті. Несие бойынша алдын-ала төлеу туралы көрсетілген мерзімнен кешіктірілген төлем мерзімі өткен болып есептеледі. Егер заем алушы несие сомасын қордан жазбаша келісім алмастан алдын-ала өтеген жағдайда сыйақы несиені өтеудің келісімде көрсеткен банктік заем күніне дейін есептеледі. Қаражаттардың сақталуын қамтамыз ету, диверсификацияны, табысты және өтімділікті қамтамасыз ету мақсатында коммерциялық банктердің инвестициялық қызметі жұмыс жасайды. Лизингтік операция деп ұзақ мерзімді пайдаланылатын заттарды жалға беруді айтады. Атап өткеніміздей, лизинг бірнеше қызмет атқарады. Ол негізгі қорларға ақша жұмсау, яғни қаржыландыру формасы болып табылады. Қазір біздің елімізде көптеген екінші деңгейлі банктер қызмет көрсетеді. Олардың қызмет деңгейін арттыру кезек күттірмейтін мәселе. Коммерциялық банктер өздеріне сенімді тұлғаның қызметтерін қабылдап, өздерінің жеке және корпоративті клиенттері үшін әр түрлі қызметтер орындайды. Коммерциялық банктер трасталық операциялармен қосымша табыс алу үшін айналысады. Сол сияқты, корпорациялар, фирмалар және олардың ақша қаражаттарын басқару үшін, ірі клиенттермен байланыс орнату үшін айналысады. Екінші деңгейлі банктің осы қызметін дамыту аса маңызды роль атқарады. Сондай-ақ, коммерциялық банктер өздерінің клиенттеріне банктік мекеменің ерекшеліктеріне байланысты, экономика және қаржы, инвестициялау, несиелеу, есеп айырысу, есеп жүргізу және есеп беруге байланысты кеңес беру қызметін көрсетеді. Бұл қызмет көрсетулер банктер тарапынан пайда табу мақсатында ғана емес, сондай-ақ, клиенттерге банк ісінің қырларын білу үшін, жаңа қызмет түрлеріне қатысты толық түсіндірмелер беру арқылы жаңа клиенттерді тартуға да байланысты көрсетіледі. Демек, коммерциялық банктің жоғары баға алуы үшін, ең алдымен, халыққа өздерінің қызметін толық әрі нақты жеткізе білуі тиіс. Тек сонда ғана, банк жоғары табыстарға ие бола алады және тұрақты даму көрсеткіші артады. Сол сияқты кәсіпкерлікті қолдауда «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасы бойынша қаржы көздері: «Даму»қоры,технопарктер,бизнес-инкубаторлар, «Инжиринг және технологиялардың трансферті, «Ұлттық инновациялық» қоры, «Қазақстан инвестициялық қорларын» атауға болады. Коммерциялық банктер негізінен өз клиенттерінің шаруашылық қызметтеріне қызмет көрсетумен байланысты несиелік есеп айырысу және қаржылық операциялардың барлық түрлерімен айналысады. «Қазақстан Республикасындағы банктер және банктік қызметтер туралы» Заңға сәйкес банктер мынадай операцияларды орындай алады: • ақылы негізде депозиттерді тарату; • клиенттер мен банк-корреспондеттердің шоттарын жүргізу және оларға кассалық қызмет көрсету; • қайтарымдылық, мерзімдік және төлемділік шарттарымен заңды және жеке тұлғаларға қысқа мерзімдік несиелер беру; • инвестицияланатын қаражаттар иелерінің немесе иемденушілердің тапсырмалары бойынша капиталдық жұмсалымдарды қаржыландыру; • заңда көрсетілген тәртіппен өз бағалы қағаздарын шығару; • төлем құжаттарын сатып алу, сату және сақтандыру, олармен басқа да операцияларды жүргізу; • ақшалай нысанда орындауды қарастыратын үшінші тұлғалар үшін кепілдеме және өзге де міндеттемелерді беру; • тауар тасымалын талап ету құқығын, сатып алу және қызмет көрсету, осындай талаптардың орындалуын және бұл талаптардың инкассациялық тәуекелін өз мойныны алу; • банктік операциялар бойынша брокерлік қызметтерді көрсету, клиенттердің тәуекелі бойынша олардың агенттері ретінде әрекет ету;

• клиенттер үшін құжаттар мен бағалылықты сақтандыру бойынша қызметтер; • коммерциялық мәмілелерді қаржыландыру; • клиенттердің тапсырмалары бойынша сенімдік операцияларды басқару; • банктік қызметпен байланысты кеңес беру қызметін көрсету; • лизингтік операцияларды жүзеге асыру. 4.4 Кәсіпкерлікті қаржыландыру мен несиелендіру бағдарламалары.

Шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры – бейкоммерциялық қаржы ұйымы. «Даму» қоры 1997 жылы сәуірде құрылған. Шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қалыптасып, дамуын ынталандыру, шағын кәсіпкерлікті қолдауға жұмсалатын мемлекеттік қаржыны тиімді пайдалану мақсатын көздейді. Сонымен, «Даму» қоры төмендегідей міндеттерді шешуге бағытталады: • ШОБ субъектілері үшін несие ресурстарына қол жеткізе алуының және олардың шұғыл берілуінің дәрежесін арттыру. • Аймақтық және салалық қималарда ШОБ субъектілерінбарынша кең қамту жолымен несие ресурстарының тиімді үйлестірілуін қамтамасыз ету. Бизнесті дамыту үшін несие қажет болған, бірақ бар болған кепілдің құны жеткілікті емес болып жатқан кәсіпкерлер үшін мемлекет тарапынан ұсынылатын шешім кепілдік деп аталады. Жетпей жатқан сомаға «Даму» КДҚ» АҚ-нан кепілдік алуға болады. Несие бойынша кепілдің мөлшері ең аз дегенде екі есе түскені және «Даму» КДҚ» АҚ-нан хат алған уақытта банк несиенін 30%-ын алдын-ала қаржыландыруы кепілдіктің артықшылығы болып табылады. Қор іске асыратын бағдарламалар:

• Қазақстанда шағын бизнесті дамыту бағдарламасы бойынша шағын кәсіпкерлік және ауыл шаруашылығы секторы үшін халықаралық қаржы институттарының кредиттік желісі; • бюджеттік қаражаттардан шағын кәсіпкерлік субъектілерін (соның ішінде әйел кәсіпкерлігін) несиелеу бағдарламасы; Қордың меншікті қаражаттары есебінен шағын кәсіпкерлік субъектілерді несиелеу, соның ішінде: • факторинг; • қаржылық лизинг (таза және қайтарылатын лизинг); • дайын бизнесті сатып алуды қаржыландыру; • екінші деңгейлі банктерімен шағын кәсіпкерлік субъектілердің жобаларын ортақ қаржыландыру; • шағын кәсіпкерлік субъектілердің ойдағыдай жобаларын қайта қаржыландыру; • шағын кәсіпкерлік субъектілері жүзеге асыратын франчайзинг жобаларын қаржыландыру; • жұмыс жасап тұрған бизнестің айналым қаражаттарын қаржыландыру; • шағын кәсіпкерлік субъектілердің шығындарын кейін 50 пайызға дейін өтейтін сапаның халықаралық стандарттарын енгізуді қаржыландыру; • шағын кәсіпкерлік субъектілерді қолдау инфрақұрылымының қатысушыларын кредиттеу; • оралмандар, жастар, зейнеткерлік жастағы әлеуетті кәсіпкерлер, қолөнершілер, мүгедектер іске асыратын жобаларды қаржыландыру; • шағын қалаларды дамыту бағдарламасы бойынша қаржыландыру;

• үкіметтермен бірлесіп шағын кәсіпкерлік субъектілерді ортақ қаржыландыру бағдарламасы; • микрокредиттеу; • кепілдік беру. Қор микрокредиттік ұйымдардың желісін құрған, микрокредиттік ұйымдарды қаржыландырады, соның ішінде, қаражаттар нарықта іс-әрекет етуші микрокредиттік ұйымдардың экономикалық айқындамасын күшейтуге бағытталады, Қордың қатысуымен құрылған микрокредиттік ұйымдар қаржыландырылады. «Даму» қорының шағын және орта бизнесті қаржыландыру мен қолдауда басты рөлде болып, осыған байланысты, бірқатар іс-шаралар мен қызметтерді жүзеге асырды. «Даму» қорының шағын және орта бизнесті қолдау іс-шараларын жүзеге асыру кезінде келесідей құралдарды қолданды, атап айтқанда:

• 2009-2012 жж. арналған «Даму-Қолдау» шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері мен ауыл шаруашылық өнімдерін өңдейтін және тамақ өнімдерін шығаратын ұйымдарды тікелей несиелендіру бағдарламасы. Бағдарламаның мақсаты – шағын және орта бизнестің сапалы дамуына және олардың Қазақстан Республикасының экономикасын әртараптандыру барысындағы рөлін күшейтуге ықпал ету; • Франчайзингті дамыту. Бағдарламаның мақсаты – өзінің қызметін ұлттық және шетелдік коммерциялық кәсіпорындардың сәтті үлгісін қайталау арқылы жүзеге асырып отырған шағын және орта кәсіпкерлікке инвестициялық қолдау жасау; • орта және шағын кәсіпкерліктің несиелерін кепілдендіру бағдарламасы. Бағдарламаның мақсаты – шағын және орта бизнес субъектілерінің несиелік ресурстарға кеңейтілген және тең түрде қол жеткізуі мақсатында оларға екінші деңгейлі банктердің алдындағы міндеттемелерін қолдау; • аймақтардағы нүктелік қаржыландыру бағдарламалары. Бағдарламаның мақсаты – шағын және орта бизнесті қолдау мен дамыту жөніндегі аймақтық бағдарламаларды жүзеге асырудың тиімділігін сол аймақ үшін басымдылыққа ие болатын салалардағы немесе жекелеген аймақтық бірліктердегі жобаларды қаржыландыру арқылы арттыру; • лизингтік компанияларда негізделген түрде жайғастыру бағдарламасы. Бағдарламаның мақсаты – лизингтік мәмілелерді жеңілдік шартпен қаржыландыру арқылы экономиканың басымдылыққа ие салаларындағы шағын және орта бизнестің мүмкіндіктерін кеңейту және негізгі құралдарын жаңарту мүмкіндігін қамтамасыз ету; • пайыздық мөлшерлемені субсидиялау бағдарламалары. Бағдарламаның мақсаты–экономиканың басымдылыққа ие салаларындағы жобаларды жүзеге асырып жатқан шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерін олардың банктік займдар бойынша пайыздарын төлеу жөніндегі шығындарын азайту арқылы қолдау; • аймақтардағы пайыздық мөлшерлемені жергілікті атқару органдарының қатысуымен субсидиялау. Бағдарламаның мақсаты – шағын және орта бизнес субъектілеріне қолдау мен дамытудың аймақтық бағдарламарын жүзеге асырудың тиімділігін сол тұлғалардың банктік займдар бойынша пайыздарын төлеу жөніндегі шығындарын азайту арқылы арттыру; • шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің несиелік қоржындарын Қордың кепілдік етуімен қамсыздандыру. Бағдарламаның мақсаты – шағын және орта бизнес субъектілерін несиелендірудің көлемін одан әрі арттыру мақсатында активтермен қамсыздандырылған құнды қағаздарды шығару арқылы қаржы тарту.

Қазақстан Республикасының шағын несиелендіру секторын институттық дамыту жөніндегі мемлекеттік саясатын жүзеге асыру мақсатында «Даму» қоры микроқаржылық секторды дамыту бойынша бірқатар шараларды әзірлеген болатын: • Шағын несиелік ұйымдарды негізделген түрде қаржыландыру (бұдан әрі - ШНҰ). Бағдарламаның мақсаты – екінші деңгейлі банктердің ұйымдастыру-техникалық мүмкіндіктерін тарту арқылы ШНҰ-ларға арналған жеңілдік қаражаттарды жеткізудің тиімділігі мен жеделдігін арттыру; • ШНҰ-ларды несиелік қоржынын қамсыздандыру арқылы тікелей қаржыландыру. Бағдарлама кепілдік қамсыздандыруды ұсына алмайтын ШНҰ- ларға арналған; • Қаражаттарды оларды артынша ШНҰ-ларды қаржыландыруға арнап АПЕКС-тік қорда жайғастыру. АПЕКС-ті құрудағы мақсат – ШНҰ-ның несиелік ресурстар мен өзге де қызметтерге қатысты қажеттіліктерді қатысушылардың меншікті қаражаттарын шоғырландырудың есебінен қанағаттандыру, мемлекеттің ШНҰ-ларға арнап бөліп отырған қаржылық құралдарын алу, шетелдік инвесторлардан артынша өзін ШНҰ-ларға үлестіріп беру үшін қаржы алу; • ШНҰ-ларды қаржылық емес қолдау келесі бағыттар бойынша жүзеге асырылатын болады: ШНҰ-лардың қызметі бойынша мәліметтерді жинақтау мен талдау ісін жетілдіру; ШНҰ-лардың қызметі көрсеткіштерінің әлемдік стандарттарын ендіру; ШНҰ-ларға арналған бағдарламалық қамтамасыз етуді әзірлеу мен енгізу; шағын несиелендіру жүйесінің қатысушыларын оқыту мен біліктілігін арттыру және халықты шағын несиелендірудің мүмкіндіктері туралы көбірек хабардар ету; ШНҰ-ларға арнап ұлттық блог құру. Сонымен қатар, «Даму» қоры кәсіпкерлерді консалтингтік, оқу- әдістемелік және ақпараттық қолдау түріндегі шағын және орта бизнесті қаржылай емес түрде қолдау тәрізді бағытты белсенді түрде дамытуда. Осы бағытта төмендегідей бағдарламаларды атап кетуге болады: • Қызметтерді қашықтан оқытуға арналған бизнес-портал. Осы порталды құрудағы мақсат – бизнесті қалай бастап және дамыту керектігі туралы бүкіл қажетті және өзекті ақпаратты біріктіру арқылы Қазақстан халқының әл-ауқатын жақсарту, кәсіпкерлік бастаманы көтермелеу; • «Бизнес-Кеңесші» бизнес-оқыту бағдарламасы.Бағдарламаны жүзеге асырудың негізгі механизміне Қазақстанның барлық 209 ауданы мен халық көп мекендеген әкімшілік-аймақтық бірліктеріндегі кәсіпкерлік бастамасы бар халық пен қызмет етіп жатқан кәсіпкерлерге қысқа мерзімді тренинг-оқыту қызметтерін ұсыну шараларын ұйымдастыру жатады; • Аймақтарда кәсіпкерлікті қолдау орталықтарын құру.Мұндай орталықтардың тиімділігі қаржылық емес қолдау көрсетуді қажет ететін субъектілердің күш-жігерін біріктірудің, сондай-ақ, осы саладағы шетелдік тәжірибені алу мен қайталаудың арқасында қамтамасыз етілетін болады; • Қазақстанда ШОБ бойынша талдамалық кітап шығару.Бұл басылым жыл сайын шығарылып және Қазақстанның ШОБ секторындағы өзіндік бір «Инвестициялық паспорты» болады деп көзделуде; • Қазақстанның жыл сайынғы шағын және орта бизнесінің форумдарын өткізу. Қазақстанның жыл сайынғы шағын және орта бизнес форумдарын «Даму» қорының қолдауымен өткізу бизнес пен мемлекеттің арасындағы, сондай-ақ, ШОБ субъектілерінің арасындағы коммуникативтілігін арттырудың тиімді аспабына айналуы мүмкін; • ШОБ-тың ұлттық компаниялар мен мемлекеттік ұйымдардың сатып алуларындағы үлесінің артуына ықпал ету.ШОБ субъектілерінің ұлттық компаниялар мен мемлекеттік ұйымдардың сатып алуларына жеткізуші ретінде қатысуға қатынауын кеңейту шараларын жүзеге асыру міндеті Қазақстанның ШОБ субъектілерінің бірыңғай тізілімі мен электрондық сауда алаңшасын құру арқылы шешіліп отыратын болады; • «Даму-Көмек» бағдарламасы. Бағдарлама мүмкіндігі шектеулі кәсіпкерлер мен тұрғындардың мәселелері мен оларға қажет болып отырған ресурстар жайлы хабардар болу дәрежесін арттыру арқылы қолдау көрсетуге бағытталған (қаржылай көмек, мүлік, кеңес берумен қолдау, өзге қызметтер).

Шағын және орта бизнесті қолдау жөніндегі шешімдердің біріне «Даму» қорының қатысуымен қаржылық институттарды құру болмақ: • Тікелей инвестициялар қорын құру. Бағдарламаның мақсаты – өздерінің бизнесі отандық жоғары технологиялар секторының әлеуетін арттыруға қабілетті жаңа технологияларға, ғылыми жетістіктерге, инновацияларға, бәсекеге қабілетті өнім шығаруға көбірек бағытталған ШОБ субъектілерін инвестициялық қолдау. • Кепілдік берудің шарттары.Несиенің және кепілдіктің көлеміне және тартылып жатқан қаржыландырудың мақсатына қарай, мемлекет бастаушы кәсіпкерлер мен қазіргі кәсіпкерлер үшін экспресс-кепілдік, сондай-ақ, ірі қарыз алушылар үшін жеке кепілдік береді.

Бастаушы кәсіпкерлер үшін экспресс-кепілдіктер. Тіркелген күні 1 жылдан аспай тұрған жеке кәсіпкерлер мен заңды тұлғалар бастаушы кәсіпкерлерге кіреді. Бастаушы кәсіпкерлер несие сомасы 20 млн. теңгеденаспайтын несиелердің 70%-на жуығына экспресс-кепілдік алуы мүмкін. Несие бойынша сыйақы ставкасы 14%-ды аспауы қажет. Кепілдіктер тек жаңа жобаларды іске асыру үшін берілетін кредиттер бойынша, сондай-ақ, инвестицияларға, өндірісті жаңғыртуға және кеңейтуге бағытталған іске асырылатын жобалар бойынша ғана беріледі. Кепілдік инвестициялық мақсаттар үшін 5 жыл мерзіміне беріледі, ал айналым қаражатын толтыру үшін 3 жыл мерзіміне беріледі. «Даму» КДҚ» АҚ өтінімді 5 жұмыс күн ішінде қарастырады. Қазіргі кәсіпкерлер үшін экспресс-кепілдіктер. Қазіргі кәсіпкерлер үшін шарттар жоғарғыдай, тек несие сомасы 60 млн. теңгені аспайтын несиелердің 50%-на жуық экспресс-кепілдік алуы мүмкін. Несие бойынша сыйақы ставкасы 14%-ды аспауы қажет. Ірі қарыз алушылар үшін жеке кепілдіктер. Ірі қарыз алушылар несие сомасы 300 млн. теңгеденаспайтын несиелердің 50%-на жуығына экспресс-кепілдік алуы мүмкін. Несие бойынша сыйақы ставкасы 14%-ды аспауы қажет. Кепілдіктер тек жаңа жобаларды іске асыру үшін берілетін несиелер бойынша, сондай-ақ, инвестицияларға, өндірісті жаңғыртуға және кеңейтуге бағытталған іске асырылатын жобалар бойынша ғана беріледі. Кепілдік 3 жыл мерзіміне беріледі. «Даму» КДҚ» АҚ өтінімді 15 жұмыс күн ішінде қарастырады. Кепілдіктер беру тетігін жүзеге асыру үрдісі. Өтінім беруші Банкке несие алу үшін өтініммен жүгінеді. Банк дербес, Банктің ішкі құжаттарында белгіленген рәсімге сәйкес жобаға кешенді сараптама жүргізеді және өтінім беруші ұсынған кепілді мүліктің бағасы туралы қорытындының негізінде өтінім берушінің қамтамасыз етуінің кепілді құнына бағалау жүргізеді, одан кейін қамтамасыз ету жеткіліксіз болған жағдайда, Қаржы агентінің ішінара кепілдігімен жобаны қаржыландыру не қаржыландырудан бас тарту туралы шешім қабылдайды. Кепілдік беру туралы оң шешім қабылданған жағдайда, Қаржы агенті Банкке кепілдік беру мүмкіндігі туралы Қаржы агентінің оң шешімі бар хат жібереді. Банктен хат алғаннан кейін өтінім беруші Банктің қажетті кепілдік мөлшерінің есебі көрсетілген хатын қоса отырып, Бағдарламаның жергілікті деңгейдегі үйлестірушісіне өтініш береді. Бағдарламаның жергілікті деңгейдегі үйлестірушісі жобаны ӨҮК қарауына шығарады. ӨҮК жобалардың Бағдарламаның өлшемдеріне сәйкестігін қарастырады және өңірдің басымдықтарына сәйкес кепілдік беру мүмкіндігі (немесе мүмкін еместігі) туралы шешім қабылдайды. ӨҮК шешімі тиісті хаттамамен ресімделеді. Бағдарламаның жергілікті деңгейдегі үйлестірушісі ӨҮК хаттамасын / ӨҮК хаттамасының үзіндісін Қаржы агентіне және тиісті Банктерге жібереді, сондай-ақ, өтінім берушіні жобаның ӨҮК-де қаралу нәтижелері туралы хабардар етеді. Бағдарламаның жергілікті деңгейдегі үйлестірушісінен кәсіпкердің несиесіне ішінара кепілдік берудің келісілгені туралы ӨҮК хаттамасын / ӨҮК хаттамасының үзіндісін алғаннан кейін Қаржы агенті Банкке алдын-ала кепілдік хат жібереді. Жергілікті деңгейдегі бағдарламаны үйлестіруші жобалар бойынша құжаттарды қабылдайды және осы жобаларды жасалатын кепілдік беру шарттары бойынша Қаржы агентіне төлеу үшін бөлінген бюджеттік қаражат шегінде ғана ӨҮК қарауына шығарады. Ісін жаңа бастаған жеке кәсіпкерлік субъектілеріне, жас кәсіпкерлерге, әйелдерге, мүгедектерге және 50 жастан асқан адамдарға (бұдан әрі - кәсіпкерлер) нысаналы гранттар Бағдарламаға сәйкес экономиканың басым секторлары шеңберінде жаңа бизнес-идеяларды іске асыру үшін өтеусіз және қайтарымсыз негізде беріледі.

Грант – бұл кәсіпкерге қайсыбір қазақстандық немесе халықаралық ұйымның қоғамдық құны бар жобаны жүзеге асыруға арнап ұсынып отырған ақшалай сомасы. Грант грант ұсынушы белгілеген шартпен тегін және қайтарымсыз түрде ұсынылады. Гранттар беру шарттары.Бір Кәсіпкер үшін ең жоғары Грант сомасы 3 000 000 (үш миллион) теңгеден аспайды.

Конкурстық комиссия конкурстық өтінімдерді қараған кезде Кәсіпкердің бизнес-жобасын бағалаудың бизнес-идеялардың жаңашылдығы, бизнес- жобалардың бәсекеге қабілеттілігі сияқты өлшемдер негізінде ұсынымдар береді. Бизнес-жобаның міндетті шарттары кәсіпкердің іске асыру шығыстарын ұсынылатын Грант көлемінің кемінде 10 (он) %-ы мөлшерінде, оның ішінде жеке мүлкімен қоса қаржыландыруы болып табылады. Одан басқа міндетті шарт кәсіпкерлердің (дара кәсіпкердің немесе заңды тұлғаның құрылтайшысының (құрылтайшыларының) ісін жаңа бастаған кәсіпкерлерге арналған «Бизнес-кеңесші»/«Бизнес-кеңесші-1» және «Жас кәсіпкер мектебі» жобасы бойынша қысқа мерзімді оқудан өтуі болып табылады.Кәсіпкерлер грант қаражатын негізгі құралдар мен материалдарды сатып алу, материалдық емес активтерді сатып алу, технологияларды сатып алу, франшиза құқығын сатып алу сияқты мақсаттарға пайдалануы тиіс. Гранттар ұсыну тетігі. Кәсіпкер Конкурстық комиссияның жұмыс органына конкурсқа қатысуға өтінім береді. Конкурстық комиссияның жұмыс органы барлық құжаттар мен ақпаратты алған сәттен бастап 10 (он) жұмыс күні ішінде оны Конкурстық комиссияның қарауына шығарады. Кәсіпкерге грант беру/бермеу туралы ұсынымдар грантты беру/бермеу мүмкіндігінің себептері көрсетіле отырып, Конкурстық комиссияның хаттамасымен ресімделеді. Жергілікті деңгейдегі бағдарламаның үйлестірушісі ӨҮК хаттамасы ресімделген сәттен бастап: Кәсіпкерге ӨҮК-нің шешімі туралы хабарламаны кәсіпкермен грант беру туралы Шарт жасасуға байланысты дайындық іс-шараларын жүргізу үшін мақұлданған/мақұлданбаған бизнес- жобалар бойынша ӨҮК хаттамасын Кәсіпкермен Грант ұсыну бойынша шарт жасасу үшін Конкурстық комиссияның мүшелері мен Қаржы агентіне жібереді. «Даму» қоры ШОБ субъектілерін қолдау барысындағы стратегияны жүзеге асыруда негізгі қағидаларды пайдалана отырып, келесілерді көздейді: 1. Икемділік. Қор экономиканың қазіргі күніне лайық бағдарламаларды жүзеге асырып, шын мәнінде қажетті өнімдерді ұсынуға тиіс. Қор экономикалық ортадағы өзгерістерге сай шұғыл әрі икемді түрде әрекет етуі керек. Экономиканы «қолмен басқару» кезінде іс-шараларды жүзеге асыру үшін алдын ала дайындалған жоспарлардың болуының маңызы зор. Бұл жақсы дайындалған, әрі таразыланған шешімдерді шұғыл қабылдауға мүмкіндік береді. 2. Модульдік. Стратегиялық бастамаларды жүзеге асыруда әрбір бағытты жеке жоба етіп бөліп шығара отырып, әрбір осындай құрылған бағыттың дербес құндылығы болатындай етіп, модульдік қағида бойынша жүзеге асырған дұрыс. Бұл орайда, жұмыстың әр түрлі бағыттары тиімділікті айқын ажыратып дұрыс өлшеу қажет. Қордың қаржылық активтерінің дербес қоржындық өтелуі керек. Осындай жағдайда Қорда мультипликативтік әсерді күшейту немесе дағдарыстық жағдайлардағы Қордың орнықтылығын қамтамасыз ету мақсатында оларды сатып жіберу мүмкіндігі болады. 3. Технологиялық. Пайдаланылатын барлық технологиялардың ауқымдары өзгертіліп, Қордың аймақтық филиалдарына оңай ауыстырыла алатындай болуы керек. Ең бірінші кезекте мұның IT-платформаға, электрондық құжат айналымы, бухгалтерлік есеп жүргізу жүйелеріне және басқа да бағдарламалық және ақпараттық жасақтамаға қатысы бар. Барлық ІТ- шешімдер стандартты болуға тиіс, сонда оларды қолдау үшін қымбат тұратын немесе айрықша бірегей қызметкерлерді жұмысқа жалдау қажет болмайды. Технологияларды түгелдей бір ізге салу (унификация) – тиімділікті барынша арттырудың қажетті шарты. Кеңсе инфрақұрылымына қызмет көрсету жөніндегі функционалды (инженерлік жүйелер, байланыс, компьютерлер, автопарк, күзет) мүмкіндігінше аутсорсингке табыстау керек. 4. Нәтижелерді өлшеу мүмкіндігі. Тұтастай алғанда Қордағы және оның құрылымдық әрі аймақтық бөлімшелері қызметінің нәтижелері өлшене алатын болуы тиіс. Бөлімшелер жұмысының тиімділігін өлшеудің барынша қарапайым әрі айқын жүйесін қалыптастырған дұрыс, яғни, тек қана басшылыққа ғана емес, ұйымның барлық қызметкерлері үшін де түсінікті қарапайым өлшемдердің шағын мөлшері болған дұрыс: ROE (Капиталға тиісті табыстылық), Cost/Income Ratio (Шығыстар/Пайда), Cost/Total loans (Несиенің бірлігіне жұмсалатын шығыстардың құны) және т.б. Қордың барлық бөлімшелері жұмыстың әрбір өзекті бағыттары бойынша нәтиже алуға ынталы болуы керек. Қызметкерлеге сыйақы төлеу жүйесі айқын болуы тиіс. Әр қызметкердің өз функцияларын түсініп, өз еңбегінің уақытылы әрі лайықты бағасын іс жүзінде көруінің маңызы зор. Бұл кадрлардың тұрақтамауын барынша азайтып, қызметкерлер жұмысының жоғары тиімділігін және олардың адалдығын қамтамасыз етеді. 5. Орталықтандыру. Қор жұмысының тиімділігін жоғарылатып, тәуекелдерді азайту мақсатында шешімдерді тек орталықтандырылған түрде қабылдау қажет. Қаржыландыру мәселесі бойынша барлық мәмілелер бас кеңседе қарастырылып, рұқсат етілетін болады. Алайда, бұл орайда бас кеңсе аймақтық филиалдардың өтініштерінің шұғыл қарастырылуын және олардың бастамасын қолдауды қамтамасыз етуі тиіс. 6. Рұқсат беру. Тәуекелдерді қабылдау мәселелерінде Қор шешімдерді қабылдаудың сенімді рәсімдерін жасақтап, өкілеттіліктерді дәл бөлуге бағдар алады. Барлық қаржылық шешімдерді біртұтас рәсім бойынша Қордың уәкілетті алқалық органы (Активтер мен пассивтерді басқару жөніндегі комитет немесе Несие комитеті) қабылдайтын болды. 7. Комплементарлық. Комплементарлық (ішкі теңгерімдік) қағидасы өзекті шешімдерді «тежеу мен қарама-қайшылықтар» жүйесімен қолдауды білдіреді. Соның нәтижесінде, жұмыс тиімділігі мен оған жетуге байланысты тәуекелдердің оңтайлы теңгерімі қамтамасыз етіледі. Аталған қағиданың жүзеге асырылуын Қордың нәтижеге әсер ететін құрылымдық бөлімшелерінен тәуелсіз Тәуекелдерді басқару қызметі қамтамасыз етуі тиіс. Бұл орайда, Қордың әр бағдарламасы мен әрбір қаржылық мәмілесін Қордың уәкілетті алқалық органы (Активтер мен пассивтерді басқару жөніндегі комитет немесе Несие комитеті) қарастырғанға дейін ол Тәуекелдерді басқару қызметінің сараптамасынан өткізілуі тиіс. Кез-келген басқарушылық шешімтәуекелмен байланысты болғандықтан, тәуекелдерді басқару қызметінің жұмысы келешекте жұмыстың барлық бағыттары бойынша, соның ішінде, қаржыландыруға тікелей байланысы жоқ бағдарламалар бойынша комплементарлы қамтамасыз ететіндей етіп ұйымдастырылуы тиіс. 8. Айқындық. Қордың қызметі әр Акционер үшін де, сондай-ақ, кәсіпкерлер мен олардың өкілдері үшін де айқын болуы тиіс. Ішкі (басқарушылық) есептілік жүйесі барлық уәкілетті пайдаланушыларға Қордың жұмысының іс жүзіндегі жағдайы мен нәтижелері туралы ақпаратты шұғыл түрде алуға мүмкіндік беруі қажет. Аталған барлық ақпарат Қордың Интернет-торабында орналастырылады. «Бизнестің жол картасы 2020» Мемлекеттік бағдарламасының шеңберінде кәсіпкерлер қаржылық қолдау алып қана қоймай, бизнес-оқуларға қатысу, бизнес жүргізу бойынша сервистік қызметтер алу, бейіндік кәсіпорындарда шетелдік машықтанудан өту және т.б. қызметтерді қолдана алады. Кәсіпкерлердің құзыретін арттыру және адрестік консалтингтік қолдау көрсету мақсатында 2011 жылдан бері «Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасы шеңберінде оның төртінші бағыты – «Кәсіпкерлік әлеуетті күшейту» бағытын іске асыру басталды. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2010 жылғы 13 сәуірдегі №301 Қаулысына сәйкес, «Даму» Қоры «Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасының 4-бағытының келесі жобаларына оператор болып табылады: 1) бизнесті бастаушы кәсіпкерлерді қолдау; 2) шетелдік серіктестермен іскерлік байланыстар орнату арқылы өндірістерді жетілдіру және кеңейту; 3) шағын және орта бизнес топ-менеджментін оқыту; 4) әрекет етуші бизнесті жүргізуге сервистік қолдау және «Аға сеньорлар» жобасы. Кәсіпкерліктің дамуын ынталандыру үшін және экономиканы несие ресурстарымен қамтамасыз ету үшін Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев 2014 және 2015 жылдары Ұлттық қордан 1 триллион теңге бөлуді тапсырды. 2014 жылдың сәуір айында Елбасының тапсырмасын орындау үшін өңдеу өнеркәсібіндегі шағын және орта бизнесті жеңілдікпен қаржыландыруға 100 млрд. теңге бөлінді. Ұлттық қор қаражатының игерілуінің алғашқы қорытындылары көрсетіп отырғандай, өңдеу секторында оң өзгерістер болып жатыр, бұл қабылданған шараның уақтылығын куәландырады. Бизнесті 10 жылға бар-жоғы 6 пайызбен несиелеудің бұрын-соңды болмаған шарты жасалды. Мұндай шарттар біздің елімізде бұған дейін болған емес. ШОБ-ты экономикалық өсімнің драйвері ретінде дамыту және оның үлесін 2050 жылға қарай ІЖӨ-нің 50 пайызына ұлғайту бойынша жұмысты жалғастыруда. «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасы іске асырылған екі жыл ішінде жалпы көлемі 101,2 млрд. теңге сомасындағы несие болатын 225 жоба мақұлданды. Шағын және орта бизнес пен іскерлік белсенділікті қолдау бойынша жұмысты жалғастыру жүргізілуде. Бүгінде Ұлттық қордан ШОБ-ты қолдауға және несиелеуге бағытталған 100 миллиард теңге толықтай игерілді. Бұл 4,5 мың жұмыс орнын құруға мүмкіндік берді. Бұл қаржыға сұраныс ұсыныстан 23 миллиард теңгеге асып түсті. Шағын және орта бизнес үшін 2015-2017 жылдары жалпы сомасы 155 миллиард теңге несие желілерін АДБ, ЕҚДБ, Дүниежүзілік банк есебінен тиімді пайдалану қажет. Қазақстан Республикасының табыстары деңгейі жоғары елдердің тобына кіруі мақсатына және Қазақстан азаматтарының әл-ауқаттың деңгейін жоғарылату үшін 2016 жылы ЖІӨ мөлшері жан басына шаққанда 18 мың АҚШ долларына дейін жеткізілетін болады. Бақылау сұрақтары: 1. Кәсіпкерліктегі қаржылық ортаға не жатады? 2. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру көздерін атаңыздар? 3. Кәсіпкердің қаржы ресурстарын жоспарлаудың маңыздылығын атаңыздар.

4. Кәсіпкердің қаржы жоспарын құрастыру әдістемесіне не жатады? 5. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландырудағы лизингтік, франчайзингтік, факторингтік қатынастар. 6. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландырудың басқа да көздеріне сипаттама беріңіз. 7. «Даму» кәсіпкерлік дамыту қорының қызметіне толыққанды талдау жасаңыз. 8. «Бизнестің жол картасы 2020» мемлекеттік багдарламасының қаржыландырудағы ролі қандай? 5 КӘСІПКЕРЛІК ҰЙМДАРДЫ КАДРЛЫҚ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ. 5.1 Кәсіпкерлік қызметте кадрлар туралы ұғым және еңбекті

ұйымдастыру мәні. Кәсіпкерліктегі еңбекті ұйымдастыру өз кәсіпорнының кадрлық персоналы көмегімен табысқа жетуін қамтамасыз ету.Қазақстан Республикасының нарықтық экономикаға көшуімен байланысты «кәсіпкер» және «менеджер» терминдері тек қана экономика саласында емес, сонымен қатар, әлеуметтік-саяси қатынастар аясында маңыздылыққа ие болуда. Қазіргі кезде, кәсіпкерліктегі басқарушылықты қазіргі заманғы менеджмент тұрғысынан жан-жақты қарастыру қажет. Жаңа кәсіпорындағы кәсіпкерлік басқару келесілерді талап етеді:

• нарықта зейінділік таныту; • қаржылық көре білушілік; • нарықтың өзгеруші факторларына икемді басқарушылық буынды құра; • өзінің мүмкіншілігі мен қабілеттерін тиімді, ұтымды қолдана алатын қызмет етуші салаларды айқындай білу. Еңбек ұжымының қалыптасуы. Жұмысшыларды орналастыру және жалдау, олардың міндеттерін анықтау. Міндеттерді табыстау арқылы басқару. Өмірлік циклдің әр кезеңдерінде қызметкерлерді басқарудың ерекшеліктеріне байланысты төмендегі маңыздылықтарға назар аудараған, яғни қызметкерлерді басқарғанда келесі тізбекті ұстанған жөн: • қызметкерлерді таңдау критерийлері; • кадрларды таңдау мен оқыту; • жұмысқа қабілетті топтарды қалыптастыру; • қызметкерлері тиімді басқару қағидалары; • қызметкерлердің жұмыс нәтижелерін бағалау. Еңбекті ұйымдастыру көбіне өндірістің техникалық деңгейіне, әртүрлі кәсіпорындарда қолданылатын технологиялық үрдістердің ерекшеліктеріне, персоналдық квалификация дәрежесіне, еңбекті ұйымдастыруды жетілдіру мәселелерімен арнайы айналысатын квалификациялы жұмыскерлер санына байланысты. Еңбек бөлінісі дегеніміз еңбек қызметінің әр алуан түрлерінің өндірістің дербес түрі немесе өндірістің дербес саласы болып оқшаулану үрдісі.

Еңбек бөлінісінің негізінде экономикалық өсуді бірнеше есе жеделдетуге және оның нәтижесін молайтуға болатын әлдеқашан ашылғанды. Адам Смиттің өзі-ақ, «Халықтар байлығының табиғаты мен себептері туралы зерттеу» атты еңбегін мына сөздермен бастаған болатын: «Еңбектің өндіргіш күшін дамытудағы ғажайып прогресс және ол еңбектің жасалуы мен қолданылуындағы шеберліктің, іскерліктің және тапқырлықтың бірсыпырасы, тегінде, еңбек бөлінісінің нәтижесі болса керек». Смит еңбек бөлінісіне мынандай мысал келтіреді. Түйреуіштер жасайтын ағылшын кәсіпорынында бір жұмысшы түйреуіштің сымын созып, екіншісі қырнап, үшіншісі кесіп, төртіншісі ұштап, бесіншісі басын иіп күніне 48 мың түйреуіш жасаған. Ал егер бір жұмысшы түйреуішті басынан бастап аяғына дейін өзі істесе, күніне не бары 20 ғана түйреуіш жасаған болар еді. Бұдан шығатын қорытынды, қозғалыстарда оңтайлылыққа машықтандыратын, бір операциядан екіншісіне көшкенде кететін уақыт үнемделетін еңбектің бұлайша бөлінуі (мамандандырылуы) әрбір жұмысшы жекелей өнімділігін 240 есе арттыруға мүмкіндік берді. Еңбекті ұйымдастырудағы маңызды фактор –еңбек ресурстары. Еңбек ресурстары дегеніміз белгілі бір материалдық қүндылықты өндіруге немесе қызметті орындауға физикалық, интелектілік мүмкіншілігі бар,яғни еңбекке жарамды ел тұрғындарының бір бөлігі. Ұлттық экономикада еңбек ресурстары экономикалық белсенді және экономикалық енжар тобы болып бөлінеді. ҚР-ның Еңбек және Әлеуметті Қорғау Министрлігінің мәліметі бойынша Қазақстанда экономикалық белсенділер саны 9,1млн адамды қамтиды және халықтың 71,5 пайызын құрайды. Жұмыссыздар саны 469,2 мың адам, жұмыссыздық деңгейі 5,2 пайызды құрайды. Соның ішінде, жоғары және орта кәсіби білімді адамдар саны 5,7 млн.адам,ол 66,2 пайызды көрсетеді. Қызметкерлерді ұйымдастыру – басшының ең қызықты, сонымен қатар, ең ауыр міндеттерінің бірі. Кадрлық 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. Қызметкерлерді іріктеу. Барынша маңызды бағытқа қызметкерлерді сауатты түрде іріктеу жатады. Басшы жұмысқа алып жатқан адамдарға оның бизнесінің тағдыры байланысты болады. Бизнеске қандай адамдар қажет? Бұл компанияның даму циклына байланысты. Бизнестің «шоғырлану» деп аталатын бастапқы даму циклында тәуекелге баруға әзір, күйзеліске берілмейтін және әртүрлі жұмысты орындай алатын адамдарды таңдап алу өте маңызды. Яғни, арнайы бір салада ғана жұмыс істейтін мамандар емес, кең салада жұмыс істейтін мамандар тиімді. Барлығы жаңа қызметкердің орындауы тиіс болатын жұмыстарды суреттеуден басталады. Әдетте, мұндай суреттеме лауазымдық нұсқаулықта көрсетіледі. Лауазымдық міндеттерге негізделумен біліктілік талаптары қалыптасады. Оларда қызметкердің өзіне тапсырылған жұмысты дұрыс орындау үшін қандай білімі, шеберлігі, дағдылары мен жеке сипаттамаларының болуы қажет екендігін көрсетіп кету керек. Осы талаптарға сәйкес үміткерлер таңдалып алынады. Мысалы, Үміткерлерді тарту үшін БАҚ – бұқаралық ақпарат құралдары (газет, журнал, радио, телевидение), жұмысқа орналастыру агенттіктері тәрізді ақпарат көздерін, ал кейбір жағдайларда жеке байланыстарын, таныстар мен достарының ұсыныстарын тиімді түрде пайдаланып отыру қажет. Басқару стильдері – адамдармен жұмыс істеудің қалыптасқан ерекшеліктері, бірінші басшының өзіне тән әрекет ету мәнері мен әдісі адамның жеке мәдениетінің деңгейін білдіреді. Басқарудың оңтайлы стилі жоқ және сол не өзге түрдегі стильдің артықшылығы туралы тек белгілі бір басқару жағдайына қатысты ғана айтуға болады. Басқару немесе жетекшілік ету стилі – кәсіпорындағы басқарудың аса маңызды факторы. Дұрыс белгіленген және сәтті түрде қолданылып отырған стиль барлық қызметкерлердің потенциалын барынша сәтті түрде пайдаланып отыруға мүмкіндік береді. Бейімдеу. Қызметкерлерді іріктеу мен жұмысқа алудан кейін қызметкердің жұмысқа жылдам кірісіп және тиімді болғаны өте маңызды. Ол үшін жаңа қызметкерді бейімдеу жұмысын ұйымдастыру қажет, оған одан ненің талап етілетінін, оның жұмысты қалай орындауы, кіммен өзара әрекеттесіп отыруы тиіс екендігін түсінуге көмектесу керек. Сонымен қатар, оны жұмыс орны мен ұжыммен таныстырып шығу керек. Бұл өте маңызды міндет, себебі егер қызметкерге мекемеде жұмыс істей бастаған алғашқы күні ұнамаса – ол компанияда одан арғы уақытта да жұмыс жасағысы келмейтін болады. Адамның бейімделуіне көмектесу үшін оған соның орындайтын жұмысы туралы айтып беру керек, оның жұмыс орнын әзірлеп, оның алдына нақты және түсінікті міндеттер мен мақсаттарды қою керек. Мотивациялау – бұл қызметкерлердің жұмыс істеуге ниеті болу үшін не істеу керек екендігі туралы ғылым. Қызметкерді мәжбүрлеп емес, ынталандырып отыру туралы мәселені зерттейді. Ынталандырылған қызметкер – бұл өз жұмысын сапалы және барған сайын бұрынғыдан да жақсы орындауға тырысып отыратын қызметкер. Бөтен адамның мотивациясын басқаруға бола ма дейсіз ғой? Біз болады деп жауап береміз. Ол үшін адамдармен жұмыс істеп және олардың қажеттіліктерін түсініп отыру қажет.Ал, қызметкерлер болса барлық адамдар сияқты мынаны қалайды: • тамақтануды, киім киюді, өз отбасын қамтамасыз етуді; • тұрақтылық пен қауіпсіздікті; • өзге адамдармен қарым-қатынасты; • өзіне деген құрметті; • мүмкіндіктерін жүзеге асыруды, яғни өз қабілеті мен дарынын арналуы бойынша пайдалануды. Осы қажеттіліктерді біле отырып, оларды ескере отырып, өз қарамағындағы қызметкерлермен қарым-қатынастарды құрып отыру қажет. Еңбекақының кешіктірілуі, мөлшерден тыс жұмыс, ұжымдағы қақтығыстар, жанжадар еңбектік мотивацияға жағымсыз әсерін тигізеді. Мұндай жағдайда адам жұмысқа біреу мәжбүрлегендей келіп отырады. Басшының міндеті адамдар өз күші мен уақытын аямастан қызығушылықпен жұмыс істейтіндей жағдай тудыру болып табылады. Ол үшін қызметкерлерді мотивациялап отыру қажет.ҚР Еңбек кодексінің 26 «Шағын кәсіпкерлік субъектілері қызметкерлерінің еңбегін реттеу ерекшеліктері» тарауы қызметкерлерінің орташа жылдық саны 49 адамнан аспайтын шағын кәсіпкерлік субъектілеріне қолданылады. Осыған байланысты: • шағын кәсіпкерлік субъектілері қызметкерлермен еңбектік келісімшарттарын шектеусіз белгілі бір мерзімге жасай алады; • шағын кәсіпкерлік субъектілерінің жұмыс беруші бекітетін кестеге сәйкес демалыс және мереке күндері жұмысқа тартуды көздейтін жұмыс режимін белгілеуге, сондай-ақ, жұмыс уақытының ұзақтығы жөніндегі жалпы талаптарды сақтай отырып, жұмыс уақытының жиынтық есебін немесе жұмыс күнін бөліктерге бөлуді пайдалануға құқы бар; • жұмысқа ақы төлеу шарттарын бекіту кезінде жұмыс берушінің еңбек шартының талаптарын біржақты тәртіппен өзгертуге құқы жоқ; • шағын кәсіпкерлік субъектілерінде еңбек қауіпсіздігін және еңбекті қорғауды ұйымдастыруды жеке немесе заңды тұлғалар келісімшарт негізінде жүзеге асыруы мүмкін. 5.2 Кәсіпкерлік қызметте қызметкер мен жұмыс берушінің арасындағы еңбек қатынастары. Қызметкер мен Жұмыс берушінің арасындағы еңбек қатынастары еңбек келісімшартымен ресімделеді, аталмыш құжатта тараптардың құқықтары мен міндеттері белгіленеді. Еңбектік келісімшарт тараптардың әрқайсысына арнап бір-бірден 2 данада жасалады. Еңбектік келісімшарттың мерзімдері: • белгісіз мерзімге жасалған; • кем дегенде 1 жыл белгілі мерзімге арнап жасалған; • бір жылдан кем белгілі мерзімге арнап жасалған; • белгілі бір жұмысты орындау уақытына арнап; • уақытша жұмыста жоқ қызметкерді алмастыру уақытына арнап; • маусымдық жұмысты орындау уақытына арнап.

• заңды тұлғаның - жұмыс берушінің атқарушы органының басқарушы лауазымындағы жұмысқа арнап жұмыс берушінің құрылтайшы құжаттарында бекітілген мерзімге арнап немесе тараптардың келісуімен жасалады. Егер еңбектік келісімшартта оның жарамдылық мерзімі көрсетілмесе, келісімшарт белгісіз мерзімге жасалған болып саналады. Еңбек келісімшарты Жұмыс берушіге жаңадан келген қызметкерлерге арнап сынақтық мерзімін белгілеу құқығын береді: • сынақтық мерзім қызметкердің оған тапсырылып отырған жұмысқа сәйкестігін тексеру мақсатында белгіленеді, ЕК-да көрсетіледі, сынақтық мерзім 3 айдан аспауы тиіс; • сынақтық мерзім кезінде қызметкердің жұмыста болмаған уақыты есептелмейді;

• мұндай шарт еңбектік келісімшартта көрсетілмеген жағдайда қызметкер жұмысқа сынақтық мерзімін белгілеусіз қабылданған деп саналады; • қызметкер жоғары тұрған лауазымға ауыстырылған жағдайда ол сынақтық мерзімін мерзімінен бұрын өткен болып саналады; • жұмыстың нәтижесі жағымсыз болған жағдайда жұмыс беруші онымен жасасқан ЕК-ны оны жазбаша түрде ескертумен, оны бұзу себебін көрсетумен, сынақтық мерзімінің өтуінен 7 күнтізбелік күн бұрын бұзуға құқылы. Жұмыс беруші мен қызметкерлердің (қызметкерлердің өкілдерінің) арасында жасалады және оған төмендегідей ережелер кіреді: • еңбекақы төлеуді нормалау, оның формалары, жүйелері, тарифтік мөлшерлемелер мен еңбекақылардың мөлшері туралы; • жәрдемақылар мен өтемақыларды төлеу туралы; • ұйымдағы тиісті лауазым бойынша ең жоғары және ең төменгі жалақы мөлшерлерінің арасындағы жол берілетін ара қатысы туралы; • разрядаралық коэффициенттерді белгілеу туралы; • жұмыс уақыты мен тынығу уақытының ұзақтығы туралы, еңбек демалыстары туралы; • қызметкерлерге ұсынылатын кепілдіктер туралы. Кәсіпорында еңбек ақы жүйесін ұйымдастырудағы ынталандырудың ролі. Еңбек мотивациясы – адамдардың ақыл еңбегі және дене еңбегі қабілеттерімен шектелген белгілі еңбектік мінез-құлыққа ішкі талаптану. Еңбек мотивациясының бұл анықтамасын нақтылау қажет.Біріншіден, талаптану мотивация (объект) нысанына белгілі дәлелдер (мотив) мен ынталандырудың (стимул) әсер етуі арқылы жүзеге асады. Саналы қызметтің дәлелдер мен ынталандырулары негізіне еңбек қызметімен тікелей және жанама байланысты қажеттіліктер алынуы мүмкін.Екіншіден, мотивацияның белгілі мақсаттары бар: - ұйымның белгілі мақсаттарына қол жеткізу; - қызметкердің еңбек үрдісіне, өз мақсаттарына қол жеткізуі. Сонымен, еңбек мотивациясы дегеніміз - адамдардың ақыл және дене еңбегі қабілеттерімен шектелген белгілі еңбектік мінез-құлыққа ішкі талаптану. Мотивацияның мақсаты – еңбек үрдісінде ұйымның мақсаттарына және қызметкердің мақсаттарына қол жеткізу. Еңбек мотивациясының негізіне – еңбек үрдісіне байланысты және байланысты емесе дәлелдер мен ынталандырулар алынады.Мотивация тетігін толығырақ қарастыратын болсақ. Еңбек мотивациясының бірінші кезеңі және қозғаушы күші – қажеттіліктің қалыптасуы. Мұны А.Маслоу өз теориясында кешенді және толық көрсетті, ол қажеттіліктерді олардың әр адам үшін басымдығы қағидасы бойынша бағыныстылығына (иерархия) қарай «сапқа тұрғызды». ХХ ғасырдың бас кезеңіндегі белгілі психолог Д.Н.Узнадзе қажеттіліктің мотивация тетігіндегі орны мен ролі туралы былай деп жазды: «Тіршілік иесіне ең бірінші оның қажеттіліктері болуы және оларды қанағаттандыру үшін өзі жұмыстануы керек» Осы қажеттіліктер адам белсенділігінің көзі болып табылады. Олар алуан түрлі болуы мүмкін.

Мысалы: - азық қажеттілігі; - материалдық сыйақы; - қоғамда әлеуметтік мәртебесінің, орны мен ролінің болуы; - өз қабілеттерін іске асыру қажеттілігі; - қауіпсіздік қажеттілігі; - білімге деген қажеттілік; - атқарған жұмысының өзгелерге ұнауы және мақұлдануы қажеттілігі; - жұмыс жасау қажеттілігі. Ғалымдар мен практиктер осы қарапайым тізбелеуді онжылдықтар бойына сыныптауға тырысты. Ал қажеттіліктер жиынтығы шектеусіз және таусылмайтыны белгілі. Адамдар қаншалықты түрлі болса, қажеттіліктер де соншалықты алуан түрлі болып келеді. Адамның мұқтаждығы оның даму деңгейіне байланысты болып келеді. Қажеттіліктердің даму беталысы болады: алғашқы қауымдық адамның қажеттіліктер жиынтығы қазіргі адамның қажеттіліктері шеңберіне қарағанда әлдеқайда тар. Өз кезегінде, біздің замандастарымыздың қажеттіліктері түрленуі мүмкін. Ол субъектіге байланысты сыртқы факторларға (әлеуметтік, тұрмыстық, экономикалық, саяси, географиялық) да, ішкі факторларға (руханидамудеңгейіне, білімділікдеңгейіне, жасынажәнет.с.с.) тәуелдіболады. Сондықтан, олардың шеңберін дәл көрсету қиынға соғады. Барлық адамдарға ортақ адамдарға ортада болады (суға, тамаққа, тыныс алуға деген және т.с.с.) – бұлар таза биологиялық қажеттіліктер, олар кез-келген тіршілік иесі үшін – қарапайым немесе күрделі болсын – бірдей. Кейбір қажеттіліктер, үйреншіктілігі мен қарапайымдылығына қарамастан, олардың даму және күрделену беталысы бар. Оларды іске асыру тетігі де күрделі және ерекше болып келеді. Оның ерекшелігі - кез-келген тірішілік иесінің қажеттіліктерін қанағаттандыру үрдісі инстинктивті түрде өтеді және тұтыну ретінде анықталады. Егер ағза өз қажеттілігін қанағаттандыру жолында кедергіге тап болса, субъектіде өзіне тән сезім – мазасыздық сезімі, кез-келген минута белсенділік жайына ауысып кетуі мүмкін тынышсыздық жайы пайда болады. Санада қажеттіліктің «Қажеттілікті көкейкесті ету (актуализация)» терминімен анықталатын қажеттілігінің ояну сәті мотивациясының бастапқы сатысы болып табылу мүмкін. Қажеттілікті іске асыру нысаны болып мүдде, яғни қажеттілік көрініс табатын нақты нысан (ақша, атақ, өзгелерге ұнау, жаңа лауазым және т.б.) табылады. Мотивация үрдісінің бұл кезеңі қажеттілікті қанағаттандыру үрдісін психологиялық түсіндіру кезеңімен сәйкес келеді. Д.Узнадзе мақсат пайда болуы үшін қажетті шарт қажеттілікке сәйкесті ахуалдың болуы деп санайды. Мақсат қалыптасуындағы ахуалдың орны мотив қалыптасуындағы мүдденің роліне ұқсас. Қажеттілік ахуалы болса, қажеттілік толық белгілі нақты сипат алады, сонымен бірге, мақсат пайда болуы үшін мүдденің де болуы қажеттілік пен мотив қалыптасуының байланыстырушы бөлімі болып табылады. Осы орайда, ынталандыру дегеніміз мотивпен салыстырғанда өте тар түсінік, оның негізіне тек мүдде ғана емес, сонымен қатар, әкімшілік шешім немесе жеке себеп алынуы мүмкін. Кейбір зерттеулер теориялық тұрғыдан алғанда ынталандыру мен мотивті ұмтылдыру түрі қағидасы бойынша айырады: ынталандыру – сыртқы ұмтылдыру, мотив – ішкі. Менеджердің міндеті – ынталандыру ішкі, еңбек қызметі субъектінің қажеттіліктеріне жауап беретіндей мотивті тудыруға себепші болатындай еңбек жағдайларын жасау. Бұл жағдайда персонал жұмысты сапалы, тиімді және нәтижелі орындауға неғұрлым мүдделі болады. Бетке басу оң нәтижесін беруі үшін қызметкерлерді, олардың адамгершілік-психололгиялық ерекшеліктерін білу қажет. Осындай жағдайда ғана бетке басу еңбек қызметінің мотиві бола алады.Мотивация үрдісі (қажеттілік қалыптасуынан оның жүзеге асуына дейінгі үрдіс) бірыңғай емес және циклді түрде қайталанатын сатылардан өтеді. Бұл үрдіс циклдың соңғы сатысында аяқталмайды, қажеттіліктер шеңбері сияқты шектеусіз, жағдай қайтадан қайталанады. Сәйкесті түрде, еңбек мотивациясы – үздіксіз үрдіс. Циклдар теорисына сәйкес, мотивация үрдісі сатылардан өтеді: • қажеттіліктің қалыптасуы (АБ) • ынталандыру (БВ) • жұмыстың атқарылуы (ВГ) • қажеттіліктің іске асуы (ГД). Еңбек мотивациясы циклдік үрдіс ретінде (бір қажеттіліктің іске асуы түрінде). Мотивация үрдісіне ынталандырудың тек соңғы екі түрі ғана қатысуы мүмкін, өйткені мәжбүрлеу еңбек қызметінің мотиві бола алмайды. Бетке басу жанама түрде ұмтылдырушы ықпал ете алады, ол бір жағынан қызметкердің ызасын, өзіне көңілі толмауын шақырады, ал екіншіден - әрекет ету тілегін қозғайды. Ынталандыру жүйесінде жеке адамдардың мінездемелері (тұлғаның мақсаттары, көзқарастары, қасиеттері, басым сезімдері мен жағдайлары және т.б.) ерекше орын алады, себебі әрбір жеке тұлға қандай да бір ынталандыруды бағалағанда, әртүрлі нәтижелерге мотивация пайда болады әкелетін әрқайсысына тән өзгеше, жеке Шартты белгілері: 1-интегралдық қажеттіліктің i-ден n қажеттіліктеріне дейін іске асуы; 2, 3, 4, 5 – қажеттілік шеңберіндегі түрлі мұқтаждықтардың іске асуы; АБ - қажеттіліктер жиынтығы (1,3,4,5 –тен интегралдық қажеттілік); БВ – ынталандырудың әсері; БГ – жұмыстың атқарылуы; ГД – қажеттіліктер шеңберіндегі қажеттіліктің іске асуы. Ұйым басшылығы тарапынан болған мотивация ғана әсер етіп қоймайды. Американдық психолог және философ Вильям Джеймс мотивациясы жоқ қызметкерлер өз әулетінің 20-30 пайызын ғана пайдалатынын анықтаған. Ал, мотивациясы жүйесі жоғары деңгейде, жақсы ұйымдастырылған кәсіпорынның қызметкерлері өз әлеуетін 80-нен 90 пайызға дейін пайдаланады. Егер мотивация әлсіз болса, қызметкердің қабілеттері қаншалықты әлсіз болса, қызметкердің нәтижелілігі де соншалықты зардап шегеді. Мотивация – әр адамның өмірінен орын алатын циклдық үрдіс, алдыңғы циклдың қажеттілік қалыптасқаннан нәтижеге алуға дейінгі заңдылығын біле отырып, мотивацияның жаңа циклдерінің дамуына болжам жасауға болады. Әрине, бұрынғы даму беталыстарын болашаққа көшіріп алу мүмкін емес. Алайда, циклдің жекелеген бөлімдерінің заңдылығын персоналды басқару тәжірибесінде, олардың қандай-да бір факторларға тәуелділігін ескере отырып, пайдалданған дұрыс. Мінез-құлық мотивтерін қалыптастыратын ынталандыруларды қабылдау әрқалай болуы мүмкін, уақыттың нақты бөлігінде роль ойнайтын және белсенділікке ие болатын, мотивацияға жеткілікті түрде күшті әсер ететін жеке факторларға байланысты болып келеді. Мотивация дамуының бағыты, оған түзетулер енгізу, мотивация қызметінің нақты жағдайларына бейімделу (жүзеге асыру мүмкіндігі немесе оның мүмкін еместігі және т.с.с.) адам қызметінің функционалдық мүмкіндіктерімен – оның субъективті ерекшеліктерімен де анықталады.

Сыйақы тағайындау жүйесі. Сыйақы беру ай сайын қолданыстағы басшыларды, мамандарды, қызметкерлер мен жұмысшыларға сыйлықақы беру туралы Ережеге сәйкес жүргізіледі. Өндірістік-шаруашылық қызметтің негізгі нәтижелері бойынша бір инженерлік-техникалық қызметкерге төленетін сыйлықақының мөлшері 0,50 лауазымдық қызметақының бір айға есептелуінен және жұмысшылар үшін 0,40 тарифтік мөлшерлемеден аспауы қажет. ЖШС басшыларына, мамандары мен жұмысшыларына сыйлықақы берудің басты шарты жылдың басынан бастап бюджетті шығынсыз орындау болып табылады. Жұмысшыларға берілетін сыйлықақының мөлшері жұмыс сипатына, оның өндірістік жалпы үрдісіндегі маңыздылығына және орындау күрделілігіне тәуелді болады. Қызметкерлер өндірісте жіберілген қателіктері, қоршаған ортаны қорғауда, еңбекті қорғауда, қауіпсіздік техникасында жол берілген кемшіліктері, сонымен қатар өндірістік және еңбек тәртібін бұзғаны үшін сыйлықақыдан толықтай немесе ішінара айырылады. Сыйақы есептеледі: - айлық тарифтік мөлшерлемелерге (қызметақыларға); - қосымша төлемақылар мен үстеме ақылардың келесі түрлеріне: 1) мамандықтарды қоса атқарғаны немесе уақытша жоқ қызметкердің жұмысын атқарғаны үшін қосымша төлемақы; 2) түнгі уақытта жұмыс жасағыны үшін қосымша төлемақы; 3) еңбектің зиянды жағдайлары үшін қосымша төлемақы. Мереке, демалыс күндері және мөлшерден тыс жұмыс жасағаны үшін сыйлықақылар жалаң мөлшерлемеге, қызметақыға есептеледі. Сыйлықақылар үстемақылардың келесі түрлеріне есептеледі: - кластылығы (классность) үшін үстеме ақы;

- қарқынды еңбек үшін үстеме ақы. Қазақстандағы еңбек туралы жаңа заңнамаға сәйкес жұмыс беруші сыйақы беру жүйесін өзбетімен таңдайды немесе ойластырады. Сыйақы беру жүйесін құруға қойылатын талаптар бар: сыйақы берудің көрсеткіштері мен шарттарын, сыйақылардың мөлшерлерін, сыйақы алатын қызметкерлердің шеңберін, сыйақы беру кезеңділігін қарастыру қажет. Сыйақы беру жүйесі – еңбекті негізгі төлеуді белгілі сандық және сапалық көрсеткіштерді орындаумен немесе асыра орындаумен байланыстыру. Сыйақы жұмыс берушімен қызметкерге көрсеткіштерді орындағаны немесе асыра орындағаны үшін төленетін материалдық немесе материалдық емес сипаттағы көтермелеу түрі. Сыйақы беру шәкілі сыйақы беру көрсеткіштерінің орындалу деңгейі мен сыйақылар мөлшерлері арасындағы тәуелділікті айқындайды. Сыйақы беру мөлшері жұмыс нәтижелерін жақсартқаны үшін көтермелеудің шамасын анықтайды. Сыйақы беру шарттары сандық және сапалық өлшемдерді анықтайды, бұл өлшемдерсіз сыйақы беруге жол берілмейді. Сыйақы алушылар шеңбері – сыйақы беру жүйесі таратылатын қызметкерлер құрамы. Сыйақының кезеңділігі – сыйақы беру шарттары таратылатын уақыт аралығы. Сыйақының көрсеткіштері сыйақы алушылар шеңберіне кірістірілген қызметкерлердің еңбек күш салуларының бағыттарын айқындайды. Сыйақы беру көрсеткіштері бөлімшедегі өндіріс міндеттеріне сәйкес болуы, қызметкердің еңбекке күш салуына нақты түрде тәуелді болуы тиіс. Мысалы, өнім жеткізілімдері бойынша келісім-шарт міндеттемелерінің сақталуы көрсеткішін қосқан кезде, оның орындалуы үшін ең алдымен, кәсіпорынның және шығарушы цехтардың басшылары, сонымен қатар, зауыт басқару қызметінің басшылары жауап беретінін ескеру қажет. Сондықтан аталған көрсеткішті қызметкерлердің осы санаттары үшін қарастырған орынды. Сыйақы беру жүйесінің тиімділігі сыйлықақы көрсеткіштерінің тиімділікті бағалау кезеңінде орындалуының қол жеткізілген деңгейін анықтауды, оны базистік кезеңдегі көрсеткіштердің орындалу деңгейімен салыстыруды, сонымен қатар ақша тұлғасындағы нәтижені анықтауды және экономикалық нәтижені сәйкесті сыйақылық төлеумен салыстыруды көздейді. Сыйлықақы беру жүйесінің абсалюттік тиімділігі дегеніміз сыйлықақы көрсеткіштері деңгейінің қарастырылып отырған кезеңдегі өзгерісі нәтижесі (Н) мен осы өзгеріске сәйкесті сыйлықақы (С) шамасының өзгеруі (әлеуметтік сақтандыру төлемақыларын ескерумен) арасындағы айырма. Абсалюттік тиімділікті (АТ) жалпы алғанда былайша көрсетуге болады. АТ = Н-С (1) Салыстырмалы тиімділік дегеніміз (СТ) сыйлықақы көрсеткіштері деңгейінің өзгеруінен болған нәтиженің сыйлықақы сомасына қатысы:

СТ = Н / С (2) Кәсіпорын бөлімшелері мамандары мен қызметшілеріне негізгі көрсеткіштері бойынша сыйлықақы беруді есептеу үлгісі. Жоспар бойынша бөлімшеге бір жылға қарастылырылған: еңбек өнімділігін өсіру – 7%, өнімнің өзіндік құнын төмендету – 0, 75 пункт, мамандар мен қызметшілердің лауазымдық еңбекақылары бойынша еңбекақы қоры – 28,8 млн теңге, ағымдық сыйлықақы беру қаражаты – 9,6 мл теңге. Жұмысшыларды жеткізілімдерді орындауға жұмылдыру үшін өнімді атаулық бойынша шығару, өндіріс ырғақтылығы, бұйымдарды қоймаға тапсыру кестесінің орындалуы сияқты көрсеткіштерді пайдаланған дұрыс. Сыйлықақы беру көрсеткіштерінің саны екі-үштен аспауы қажет, олар бір-біріне қарама- қайшы болмауы шарт. Сыйлықақы көрсеткішінің деңгейін берілген өндірісте жабдықтың қуаттылығына қарай қол жеткізілген деңгейден артық нақты орташа деңгей бойынша белгілеуге болады. Маңызды сәт сыйлықақы көрсеткішінің қауырттылығын бағалау болып табылады. Ол неғұрлым артық қауырттылық үшін соғұрлым жоғары көтермелеуді қамтамасыз ете отырып, сыйлықақылардың бөлімшелер және жұмыс орындары бойынша мөлшерлерін саралауға мүмкіндік береді. Сыйлықақы көрсеткішінің қауырттылығы белгіленген деңгейді өткен кезең деңгейімен, қол жеткізілген орташа көрсеткішпен салыстыру арқылы, сонымен қатар өндірістік қуаттылықтарды, материалдық және еңбек ресурстарын ескерумен анықталады. Сыйлақы көрсеткіштері бойынша ара қатынастар берілген бөлімшемен шешілетін нақты тапсырмаларды және оған қойылатын талаптарды ескерумен анықталады. Жұмысшыларға жұмыстың өнімді алғаш ұсынғаннан тапсыру пайызына және жабдықты пайдалану коэффицентіне байланысты көлемі көрсеткішінің орындалуы үшін берілетін сыйлықақылар мөлшерлері шәкілінің үлгісі. Сонымен, белгілі көрсеткіштер бойынша сыйлықақы алатын қызметкерлер шеңберіне тек осы көрсеткіштерге тікелей әсер ете алатын қызметкерлер кіруі тиіс.Жеке сыйлықақы беруді өндірісті ұйымдастыру жағдайлары әр қызметкердің жұмысын бірі-біріне тәуелсіз түрде алдын ала анықтай алса немесе ерекше дағдылары мен икемділігі бар қызметкерлер талап етілген жағдайда қолданған орынды. Бұл жағдайда жеке көрсеткіштер мен сыйлықақы беру шарттары тікелей мамандықтар немесе жұмыс түрлері бойынша белгіленеді, ал сыйлықақы әрбір қызметкердің негізгі еңбекақысынан есептеледі. Қосымша төлемақы. Қызметкерлердің еңбекақысының мөлшері Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасымен бекітілген ынталандырушы және өтемақылық сипаттағы қосымша төлемақылардың, үстеме ақылардың және өзге төлемақылардың бірыңғай тарифтік торкөзі негізінде есептелген атқаратын лауазымы бойынша лауазымдық қызметақыға (тарифтік торкөзге) сүйене отырып анықталады. Ынталандырушы және өтемақылық сипаттағы барлық қосымша төлемақылар, үстеме ақылар және төлемақылар еңбекті төлеуге бағытталған қаражат есебінен және осы қаражат шегінде төленеді. Қызметкерлердің еңбегін төлеу жұмыспен өтелген уақытқа сәйкес жүргізіледі.

Ынталандырушы төлемақылар (жоғары біліктілігі, кәсіби шеберлігі, қызметкерлердің аз санымен жұмыс орындағаны үшін берілетін қосымша төлемақылар және үстеме ақылар, сыйлықақылар мен сыйақылар) кәсіпорындармен дербес анықталады және бар қаражат шегінде жүргізіледі. Олардың мөлшерлері мен төлеу шарттары ұжымдық келісім-шарттарда көрсетіледі. Қазіргі кездегі қолданыстағы барлық өтемақылық қосымша және үстеме ақылардың түрлерін екі үлкен топқа бөлу қажет: еңбек қызметі салалары бойынша шектелмейтін қосымша төлемақылар мен үстеме ақылар және белгілі қосымша еңбек салаларында қолданылатын қосымша төлемақылар мен үстеме ақылар. Бірінші топқа жататындар: - демалыс және мереке күндері жұмыс жасағаны үшін; - мерзімнен тыс жұмыс жасағаны үшін. Кәмелетте толмағандар үшін олардың жұмыс күнінің қысқаруына байланысты; - оларға тағайындалған тарифтік разрядтан төмен жұмыс орындайтын жұмысшыларға (тағайындалған разрядқа сәйкес жұмысшының тарифтік мөлшерлемесі мен орындайтын жұмыс мөлшерлемесінің арасындағы айырмасы); - өндірім нормасының орындалмауы және ақаулы өнімнің даярлануы қызметкердің кінәсінен болмаса; - заңнамамен қарастырылған жағдайларда орташа еңбекақыға дейін;

- қалыпты жағдайлардан ауытқу жағдайларында жұмыс атқарған жұмысшыларға. Төлемақылардың барлық басқа түрлерінің шектеулі салада қолданылады. Бұл шектеулер түрлі сипатта болады. Мысалы, біреулері қызметкердің тікелей функцияларына қатысы жоқ қосымша жұмысты атқарғанын өтеу мақсатында белгіленеді. Мысал ретінде жұмысшы негізгі жұмысынан босатылмай тұрып, басшының функцияларын атқаруын келтіруге болады. Үстеме ақылардың өзге түрлері еңбек жағдайлары қолайсыз салаларды қамтиды. Үшіншілері атқарылатын жұмыстың ерекше сипатына байланысты (мысалы жұмыстың жүріп-тұру сипаты үшін үстеме ақылар төлеу). Қолданылу саласы шектеулі қосымша және үстеме ақыларды, өз кезегінде үшке бөлінеді.

Бірінші топ: ынталандырушы сипаттағы қосымша төлемақылар. Олардың ішінде мейлінше маңызды болып табылатындары: • мамандықтарды (лауазымдарды) қатар атқарғаны үшін;

• қызмет көрсету белдеуін кеңейткені және орындалатын жұмыс көлемін арттырғаны үшін; • жоқ қызметкердің міндеттерін атқарғаны үшін; • жұмысшыларға кәсіби шеберлігі үшін; мамандарға еңбектегі жоғары жетістіктері мен біліктілігінің жоғары деңгейі үшін; • өнімнің әлемдік жетістіктерге сәйкесетін маңызды меншікті салмағын қамтамасыз еткені, өнімнің экспортын маңызды кеңейткені және өндірістің техникалық деңгейін арттырғаны үшін; негізгі жұмысынан босатылмаған жұмысшылар санатындағы бригадирлерге; негізгі жұмысынан босатылмаған қызметкерлер санатындағы кәсіпорындар меңгерушілеріне; • негізгі жұмысынан босатылмаған жұмысшы санындағы бригадирге типографияны басқарғаны үшін;

• оқу шеберханаларының шебері міндеттерін атқарғаны үшін; • көмекші ауыл шаруашылығын басқарғаны үшін; • еңбекті мерзімдік төлеудегі зерттелмеген резервпен ұңғымаларды бұрғылаумен айналысып жатырған бұрғылау бригадаларының жұмысшыларына әрбір қазылған метр үшін; • іс-қағаздары мен бухгалтерлік есеп жүргізгені үшін; • есептегіш машиналарға қызмет көрсеткені үшін; • мемлекеттік ауыл шаруашылық кәсіпорындары мен балық өнеркәсібінің тоғандық шаруашылықтарының өнімі үшін. Екінші топ: атқарылатын жұмыстың ерекше сипатымен байланысты қосымша төлемақылар (маусымдылығы, алыстығы, жұмыс нысанасының белгісіздігі және т.с.с.): • екі сағаттан аспайтын үзілісі бар күннің бөліктерге бөлінуі кестесі бойынша жұмыс жасағаны үшін; • көп маусымды жұмыс режимі үшін; • жеңіл автокөлік жүргізушілеріне («такси» жүргізушілерінен басқа) мөлшерленбеген жұмыс күні, сонымен қатар, геологяилық барлау, топография және көшпелі іздеу жұмыстарындағы экспедициялар құрамындағы автокөліктердің жүргізушілеріне; • жұмыстарды вахталық әдісте ұйымдастыру барысында, жұмыс уақытын жинақтап есепке алу немесе заңнамамен қарастырылған өзге жағдайларда қалыпты жұмыс уақытынан артық жұмысқа байланысты берілетін демалыс күндері;

• ауыл шаруашылығы өнімдерін жаппай қабылдау және егіс қорғау алқабын жасау кезеңінде жұмыс уақытының қалыпты ұзақтығынан артық жұмыс жасағаны үшін; • балық өнеркәсібінің жүзіп жүрген кемелері құрамына, сонымен қатар, буксирлік-көліктік және көмекші қызмет кемелеріне қалыпты жұмыс уақытынан артық жасаған сағаттары үшін, жағалаудағы балық аулау және тоғандық балық өсіру шаруашылығы жұмысшыларына; • мөлшерленбеген жұмыс күні жағдайларында жұмыс жасағаны үшін (заңнамамен қарастырылған жағдайларда); • кесте бойынша жұмыс күндері болып табылатын демалыс күндері жұмыс жасағаны үшін (тоқыма өнеркәсібі); • ұйымдардың орналасқан жерлерінен едәуір алшақ жерлердегі нысаналар мен учаскелерге күн сайын шығатын көшпелі, геологиялық барлау, топографиялық жұмыстар, гидрометеорологиялық қызмет және т.б. қызметкерлерінің еңбекақысына үстеме ақы; • еңбекақыға жұмыстың жүріп-тұру сипатымен байланысты қосылатын үстеме ақы; бригадаға бекітіліп берілген тиеу-түсіру машиналары мен тетіктеріне жауапты тиеу-түсіру жұмыстарындағы кешенді бригадалар жұмысшыларына; • жайылымдағы жануарларға қызмет көрсеткені үшін; үнемі жер асты жұмыстарымен айналысатын қызметкерлерге. Үшінші топ: қалыпты жағдайлардан ауытқушылықтары бар еңбек жағдайлары үшін қосымша төлемақылар: • еңбек жағдайлары ауыр (зиянды) және өте ауыр (өте зиянды) учаскелер мен цехтардың жұмысшыларына, шеберлеріне, бастықтарына, өзге мамандары мен қызметшілеріне – олар жұмысшыларының жартысынан көбі еңбектің жағымсыз жағдайлары үшін қосымша төлемақылар алатын учаскелерде, цехтарда және өндірістерде үнемі болғанда (уақыттың 50 пайызынан кем емес); • конвейерлердегі, ағындық және автоматтық бағыттардағы жұмысшыларға еңбек қарқындылығы үшін; шахталардың механикаландырылған бөлімдері мен ойықтардағы жоғары өнімді бригадалардың жұмысшыларына еңбек қарқындылығы үшін; • түнгі уақыттағы жұмыс үшін; • метрополитендердің тоннельдері мен жер асты аумақтарында тек түнгі уақытта жұмыс атқарғаны үшін; • құрылыстың жекелеген нысаналары мен төтенше жағдайлар пайда болу аудандарында тарифтік мөлшерлемелер мен лауазымдық қызмет ақыларды арттыру; құрылыстың жекелеген нысаналары мен төтенше жағдайлар пайда болу аудандарында тарифтік мөлшерлемелер мен лауазымдық қызмет ақыларға көтеріңкі коэффиценттерді қолдану; • қауіпті жүктерді тасымалдағаны үшін. Қосымша төлемақылар мен үстеме ақылардың ұсынылып отырған сыныптамасы төлемақылардың бұл түрлерін оларды кәсіпорын деңгейінде реттеудің дұрыстығы тұрғысынан қарастыруға мүмкіндік береді. Көтермелеудің бұл түрлерінің едәуір бөлігі қызметкерлердің олардың жұмыс күн ішегінде кәсіби бейінін кеңейту есебінен еңбек қарқынын арттыруды мақсат етеді және оны ақша тұлғасында өтеу нысандарының бірі болып табылады. 5.3Кәсіпкерлік қызметте еңбек төлемін ұйымдастыру. Кәсіпкерлік қызметте еңбек ресурстарын жоспарлау-қызметкерлердің жұмысын бағалауда пайда болатын негізгі өзекті мәселелер. Кәсіпорындағы еңбек нәтижелілігіне еңбекті ұтымды ұйымдастыру тікелей әсер етеді. Кәсіпорында еңбекті ұйымдастыру қолайлы еңбек жағдайын жасауға және кәсіпорын табысын арттыруға бағытталған.

Еңбекті ұйымдастырудың негізгі бағыттары ретінде келесілерді атауға болады: - еңбекті бөлу мен үйлестірудің ұтымды нысандарын әзірлеу және енгізу; - мамандарды іріктеуді, даярлауды, қайта даярлауды, біліктілігін арттыруды ұйымдастыру; - жұмыс орындарында еңбекті ұйымдастыру және оған қызмет көрсету; - еңбекті нормалау; - еңбекақы төлеуді ұйымдастыру; - еңбек жағдайын жақсарту. Еңбекті ұйымдастырудың маңызды элементтерінің бірі еңбекті нормалау болып табылады. Еңбекті нормалаудың негізгі мақсаттарының бірі – қажетті еңбек шығындары мен нәтижелерін анықтау. Шығындар мен нәтижелер өндіріс пен басқарудың, еңбекті ұйымдастырудың айтарлықтай тиімді нұсқаларымен сәйкес келуі керек.

Кәсіпорында еңбекті нормалау өнімнің жоспарлы еңбек сыйымдылығын анықтауға, қажетті жұмыскерлер санын есептеуге еңбек нәтижелерін бағалауға, материалдық ынталандыру мен жалақы қорын белгілеуге және т.с.с. мүмкіндік береді. Осы уақытқа дейін тарифтік жүйе еңбек ақыны реттеудің негізі болып табылады. Қазір тарифтік жүйе ірі кәсіпорындарда күрделілігі бірдей еңбекке тең еңбекақы төлеу үшін қолданылады. Оның тарифтік ставкалары немесе окладтары жұмыскерлерге еңбек ақының минималды деңгейін кепілдейді. Еңбек ақының маңызды бөлігін түрлі төлемдер мен сыйақы алады. Тарифтік жүйе еңбектің саны мен сапасы, жағдайына қатысты еңбек ақыны реттеуді жүзеге асыратын және дифференциацияны анықтайтын нормативтер жиынтығы. Тарифтік жүйе жұмыскерлер біліктілігі арасындағы, жауапкершілік деңгейі, күрделілігі, еңбек интенсивтілігі арасындағы айырмашылықтарды білуге мүмкіндік береді. Еңбек ақының тарифтік жүйесінің құраушы элементтеріне тарифті біліктілікті анықтамалар, тарифтік ставкалар, бірыңғай тарифтік тор және аудандық коэффициенттер жатады. Жалақының тарифті жүйесін жүзеге асыру мақсатында, материалдық өндіріс пен бюджеттік ұйым жұмыскерлерінің еңбек ақы деңгейінде ақталмаған дифференциациясының алдын алу мақсатында ҚР Үкіметі «ҚР экономика саласындағы жұмыскерлердің еңбек ақысы туралы» қаулысы бекітілді, мұнда экономиканың барлық саласындағы жұмыскерлер үшін Бірыңғай тарифтік тор бекітілгені туралы және БТТ-ды барлық категориядағы жұмыскерлерге қолдану жағдайы қарастырылған. Тарифті біліктілік анықтама жұмыскерлерге разряд беру үшін және жұмысты тарификациялау үшін белгіленген нормативтік құжат. Бұл өндіріс бойынша және жұмыс топтары бойынша бөлімдерге топталған барлық мамандар мен жұмысшылар үшін тарифті біліктілікті сипаттамалар жиынтығы. Тарифті біліктілікті анықтама арқылы жұмыстың әр түрі оның орындалу деңгейі бойынша және жұмысшы біліктілігінің деңгейі бойынша өлшенеді. Мамандықтың тарифтік біліктілік анықтамасы және қызметкерлер қызметтерінің біліктілік анықтамасы халық шаруашылығындағы жұмыстың барлық түрінің тарифті торының белгіленген разряды бойынша оларды орындаудың ұйымдық және техникалық жағдайларын ескере отырып бөлу үшін қызмет етеді. Біліктілікті анықтамалар үш бөлімнен тұрады. Бірінші бөлімде өзінің мамандығы мен біліктілігіне сай жұмысшы өзінің құрал жабдығы жөнінде, жұмыс режимі туралы, өңделген материалдарының, технологияның және өңдеу процестерінің тізбектілігінің қасиеті, құрал туралы, құрал жабдық жұмысының ұтымды режимі туралы, сондай-ақ құралдарды таңдауға және жөндеуге қойылатын талаптар туралы білу керектігі айтылған. Тарифтік - біліктілік анықтамаға сай жұмысшыға белгілі бір разрядты берудің негізгі шарты - берілген разрядқа қатысты жұмыстың орындалуына қажетті білімі және еңбекке қабілеті болуы қажет. Жоғары разрядты жұмысшылар осы мамандық бойынша төмен разрядталатын жұмыстарды орындай білуі қажет.

Жұмысшыға біліктілік разрядын беру және оны өзгерту кәсіподақ комитетінің келісімімен кәсіпорын әкімшілігі арқылы жүзеге асады. Бұл құрамына әкімшілік өкілдері, кәсіподақ ұйымдарының өкілдері, өндірістік техникалық қамту бойынша және техникалық қауіпсіздік мамандары кіретін комиссия жұмысшының теориялық және практикалық білімдерін тексергеннен кейін жүзеге асады. Бұндай тәртіп жұмысшының тәжірибесі мен білімін бағалауға мүмкіндік береді. Экономиканың барлық саласында ұйымдар әрекет ететін кәсіптердің Бірыңғай Тарифтік Біліктілік Жүйесі мен қызметкерлер қызметінің Біліктілік Жүйесінің Бірыңғай тарифтік торы негізінде тағайындалған тәртіптегі кәсіптік сипаттамалар бойынша кәсіптен мен қызметтерді жіктейді. Жұмысшыларды қайта тарификациялау үш жылда бір рет өткізіледі. Тарифтік ставкалар жұмысшының әртүрлі тобы мен категориясының жұмыс уақытының бірлігіне шаққандағы еңбек ақысының абсолютті көлемін анықтайды. Сондықтан да сағаттық, күндік, айлық тарифтік ставкалар деп бөлінеді. Олар біліктілікті разряд бойынша белгіленеді. Уақыт нормасын белгілеу арқылы нормаланатын жұмыстарда сағаттық тарифтік ставка қолданылады, ал өңдеудің сменалық сағаты бойынша жұмысты нормалауда күндік тарифтік ставка қолданылады. Жеке мамандықтағы жұмысшылардың еңбек ақысын төлеу үшін айлық тарифтік ставка қолданылады. Мұндай тәртіп өндірістің сандық нәтижесіне тікелей әсерін тигізбейтін мерзімді еңбек ақы алып жүрген жұмысшыға қолданылады. Бірыңғай тарифтік тор халық шаруашылығы саласындағы барлық категориядағы жұмысшылардың тарифтендіру мен жалақы сызығын көрсетеді. Кез-келген мамандықты біліктілікті топ,мамандық, қызмет төменгі деңгейдегі жұмысшылардан бастап ұйым, мекеме, бірлік, кәсіпорын басшыларына дейін бірыңғай тарифтік торда разрядтардың сәйкес диапозонына ие. Разряд бойынша еңбек ақы ставкасының дифференциациясы бірыңғай тарифтік торда орындалатын жұмыстардың, қызметтік лауазымдардың күрделілік белгісі бойынша және жұмысшы біліктілігін есепке ала отырып жүзеге асады. І разрядты төлеу ставкасы заңмен енгізілген минималды еңбек ақы деңгейінен төмен болмауы қажет. Разряд бойынша төлем ставкасының өсуі жұмыстардың күрделілік деңгейінің өсуін білдіреді. Бұрынғымен салыстырғанда қазіргі Бірыңғай тарифтік тор ерекшелігі: І разряд ставкасы минималды еңбек ақы болып белгіленеді. Сондай- ақ қазір 1-4,24 құрайтын тарифтік коэффициент диапазоны қысқартылды. Еңбек ақыны ұйымдастырудың Бірыңғай тарифтік тор негізінде алмасуы бұл еңбек ақы реформасы болып табылады. Еңбек ақыдағы аудандық коэффициент кәсіпорындардың орналасқан жеріне байланысты еңбек ақы көлемінің өзгергендігін көрсетеді және жалақыны аймақ аралық реттеу құралы болып табылады. Мұндай реттеу тұтыну құрамының әрбір аймақтағы айырмашылығын көрсетеді.

Еңбек ақының кейбір нысаны мен жүйесі Бірыңғай тарифтік тор негізінде және разрядтардың тарифтік ставкасы негізінде негізделеді, ал қалғандары үшін Бірыңғай тарифтік тор-есептелетін еңбек ақының төменгі шегі. Тарифтiк сетка кез келген саладағы маман еңбегiнiң бiлiктiлiгi мен бiлiксiздiгiнiң арасын айқындауға қызмет етедi. Сетка белгiлi сандық разрядтардан тұрады және оған сай келетiн коэффициенттер болуы керек. Тарифтiк ставка жұмыскердiң разрядқа байланысты уақыт өлшемiнде еңбекақы размерiн айқындауға қызмет жасайды. Тарифтiк коэффициент әртүрлi разрядтың ставкасы қанша ретке өскендiгiн 1-разряд ставкасымен салыстыра көрсетедi. Шығындаған еңбектің саны мен сапасына сәйкес жұмысшылардың жеке тұтынуына келіп түсетін қоғамдық өнімнің қаржы формасындағы бөлігі қоғамда еңбек төлемі деп аталады. Бірыңғай тарифтік торда 21 тарифтік разряды бар. Бұл жүйе шаруашылықты жүргізу нышанына, меншік нышанына және бюджеттік ұйымдарға тәуелсіз барлық кәсіпорындарға арналған:1-8 разрядтар – жұмысшыларға төлемдер; 6-15 разрядтар бойынша – линиялық қызметкерлердің төлемдері;4-11 разрядтар бойынша – орта білімді мамандардың төлемдері;7-15 разрядтар бойынша – жоғары білімді мамандардың төлемдері;10-20 разрядтар бойынша – кәсіпорынның басшылары, бөлімдердің, функционалдық қызметтер басшыларының төлемдері;9-21 разрядтар бойынша – ғылыми қызметкерлердің төлемдері есептеледі.

Еңбекақының жүйелері және нышандары өз алдына еңбектің нәтижесін қамтып көрсететін, сандық және сапалық көрсеткіштер жиынтығының көмегімен жұмсалған, еңбектің санына және сапасына тәуелді еңбекақы мөлшерінің бекітілу тәсілдерін көрсетеді. Мақсаттың ішінен басты нәрсе болып еңбек өлшемі мен еңбекақы өлшемі арасындағы дұрыс арақатынасты

қамтамасыз ету, сонымен қатар тиімді еңбекте жұмысшылардың мүдделерін көтеру болып табылады. Мерзімдік ақы төлеу кезінде еңбек өлшемі – пайдаланылған уақыт болып табылады, ал табыс болса, нақты пайдаланылған уақыттың жалақысына немесе қызметкердің тарифтік мөлшерлемесіне байланысты есептелінеді. Кесімді ақы төлеу кезінде еңбек өлшемі жұмысшының өндірген өнімі болып табылатын және белгіленген (тиімді) кесімді бағалауды қоспағанда, тап осы кездегі жүйеде еңбекақы өнімнің әрбір бірлігіне есептелінеді, сондықтан табыс өндірілген өнімнің санына және сапасына тәуелді. Табыс мына формула бойынша есептелінеді: Еңбекақы төлеудің кесімді немесе мерзімді нышанын таңдау бірнеше факторларға тәуелді: • қолданылатын жабдықтың сипатына; • технологиялық процестің ерекшелігіне; • еңбекті және өндірісті ұйымдастыруға; • материалдық және еңбек ресурстарын пайдалануға;

• өнім сапасына қойылатын талаптарға байланысты. Еңбекақының мерзімдік және кесімді нысандары тәжірибеде әр түрлі жүйелер түрінде қолданылады. Қазіргі кезде еңбекақының мерзімдік-сыйлық және жай мерзімдік жүйелері кең тараған. • Еңбекақы төлеудің жай мерзімдік жүйесінде жұмысшының табысы белгілі разрядтағы жұмысшының сағаттық (күндік) тарифтік ставкасының сағаттағы (күндегі) пайдаланылған уақыт мөлшеріне көбейтілуі арқылы есептелінеді. • Мерзімдік-сыйлық жүйесі кезінде белгіленген көрсеткіштерді асыра орындағаны үшін сыйлықтың мөлшері тарифтік ставкаға пайыз түрінде тағайындалады (қосылады). Сыйлық берудің шарты ретінде өнім ақаусыз дайындалуы керек, материалдардың, аспаптардың үнемділігі болуы қажет. Соңғы уақытта, нормаланған тапсырмасы бар мерзімдік еңбекақы төлеу немесе кесімді мерзімдік еңбекақы төлеу кең қолданыла бастады. Жұмысшыға немесе бригадаға өнім сапасының талаптарын сақтаумен қатар, белгілі уақыт кезінде мерзімдік еңбекақысымен төленетін жұмысты орындауға тиісті, жұмыстың көлемі мен құрамы тағайындалады (көрсетіледі). Мысалы, егер де жұмысшы немесе бригада 7 сағат нормаланған тапсырмаға сәйкес келетін жұмыс көлемін 6 сағат ішінде орындап шықса, онда ақы оған 7 сағатқа төленеді. Нормаланған тапсырмасы бар мерзімдік еңбекақы төлеу өндіріске қызмет көрсетумен байланысты (әсіресе, жабдықтарды реттеу және жөндеу жұмыстарында жиі қолданылады). Еңбекақы төлеудің кесімді нышаны бірнеше жүйелерге бөлінеді: • тікелей кесімді; • кесімді-сыйлықақы; • үдемелі-кесімді; • жанама кесімді; • аккордтық.

Тікелей кесімді жүйе кезінде еңбекке ақы өндірілген өнімнің бірлігіне қарай төленеді. Жұмыстың немесе өнімнің бірлігі үшін көрсетілген жеке кесімді бағаламаны, уақыттың нормасында орындалатын жұмыстың разрядына байланысты бекітілген сағаттық тарифтік ставканы өнім бірлігіне көбейту арқылы немесе сағаттық тарифтік ставканы өндірім мөлшеріне бөлу арқылы табамыз. Жұмысшының жалпы табысын уақыттың есептелінген кезеңінде өндірілген өнімнің мөлшерін кесімді бағаламаға көбейту арқылы табамыз. Кесімді сыйлықақы төлеу жүйесі кезінде жұмысшыға тікелей кесімді бағалама бойынша табыстан тыс, жұмыстың алдын ала белгілеген, нақты сапалық және сандық көрсеткіштерін орындағаны және асыра орындағаны үшін сыйлықтар төленеді; Үдемелі кесімді еңбекақы төлеу жүйесі норманы орындағаны үшін, тікелей кесімді бағалаламалар бойынша төлемдерді қамтиды, ал нормадан тыс өндірулер кезінде жоғарғы бағалама бойынша төлемдерді қамтиды. Бұл еңбекақы төлеудің жүйесі, әдетте, жаңа техниканы меңгеріп алумен байланысты жұмыстарда уақытша қолданылады.

Еңбекақы төлеудің кесімді түрін ұжымдық түрде немесе әрбір нақты қызметкерге жеке қолдануға болады. Бірақ еңбекақы төлеудің мердігерлік нышаны кең таралған. Бұл еңбекақы төлеудің нышанының маңызы мынада, яғни келісім бойынша бір жақ қызметкерлері нақты бір жұмысты орындап, мердігерлік алады, ал екінші жақ қызметкерлері жұмыстың қорытындысын күтеді. Жанама кесімді еңбекақы төлеу көбінесе қосалқы және қызмет көрсететін өндірістерді (көлік құралдарының жүргізушілері, реттеушілері, жөндеушілері және т.б.) жұмыс жасайтын жұмысшыларға қолданылады. Олардың табысының мөлшері негізгі қызмет көрсетуші, жұмысшы-істеушілер қызметінің нәтижесіне тікелей тәуелді. Аккордтық кесімді жүйе барлық көлеміне төлейтін ақыларды қамтиды. Жұмыстың жеке элементтеріне арналған нормалар мен бағаламаларды қосып барлық жұмыстың құнын анықтаймыз. Еңбекақы төлеудің осы жүйесі ең алдымен жұмысшылардың аз санымен және қысқа уақытта жұмыстың барлық көлемінің орындалуына жағдай жасайды. Ғылыми-техникалық прогресс және мұнымен байланысты өндірісті автоматтандыру кесімді еңбекақының мерзімдік еңбекақыға ауысуындағы беталыстардың пайда болуына мүмкіншілік туғызады. Мұндай еңбекақы төлеудің нышанын пайдаланған кезде, кәсіпорын қызметінің нәтижелілігін төмендетпейтін барлық мүмкіншілікті шаралар қолданылуы керек. Мұндай шаралардың қатарына еңбекақы төлеудің мерзімдік нышаны кезіндегі еңбекті нормалаудың жоғарғы деңгейін қолдайтын және сақтайтын шаралар жатады. Қазіргі уақытта Қазақстанның кейбір кәсіпорындарында еңбекті төлеудің тарифсіз жүйесі қолданылады. Бұл жүйеде білікттілік пен еңбек нәтижелерін бағалау, еңбекақыны бөлу арнаулы коэффиценттер негізінде жүргізіледі. Әрбір бөлімшенің еңбекті төлеу қоры кәсіпорын табысының нақты үлесін құрайды. Қызметкерлердің, директордан бастап жұмысшыларға дейін, еңбекақысы бөлімшенің еңбекті төлеу қорындағы үлесін көрсетеді. Ол қызметкердің біліктілік деңгейіне, оның еңбекке қатысы коэффицентіне және еңбекпен өтеген уақытына тәуелді болады. Еңбекті төлеудің тарифсіз жүйесінің негізі қызметкердің нақты өнімділігін сипаттайтын біліктілік деңгейі болып табылады. Ол кәсіпорынның барлық қызметкерлері үшін белгіленеді. Біліктілік деңгейі қызметкердің өткен кезеңдегі нақты еңбекақысының еңбекақының ең аз мөлшеріне бөліндісі ретінде анықталады. Сонымен еңбекті төлеудің тарифсіз жүйесі тарифтік жүйемен берілген пропорцияларға негізделген:

Бд = Ен / Е мин, бұл жерде Бд – біліктілік деңгейі; Ен - нақты еңбекақы; Е мин - еңбекақының ең аз мөлшері. Ұжымның барлық мүшелері біліктілік деңгейлерінің негізінде, сонымен қатар, түрлі мамандықтар мен лауазымдарға қойылатын біліктілік талаптарын ескерумен, біліктілік топтарына бөлінеді. Ол топтың әрқайсысы үшін өзінің біліктілік деңгейі тағайындалады. Біліктілік деңгейлерінің жүйесі тарифтік разрядтар жүйесіне қарағанда, қызметкердің біліктілігінің өсуін бағалау үшін үлкен маңызды мүмкіндіктер жасайды. Тәжірибе көрсеткендей, жұмысшылар көп жағдайда 35-40 жастарына таман 5-6 разрядтарды иеленеді. Біліктілік деңгейі еңбек қызметі өтуі барысында көтерілетін болса да, бұл қызметкерлердің одан әрі өсу перспективасы жоқ. Маманды немесе жұмысшыны кез-келген біліктілік тобына қосу мәселесі қызметкердің жеке мінездемелерін ескерумен шешіледі. Мысалы, жетекші мамандардың тобына мейлінше білікті және өзін жақсы көрсеткен жұмысшыларды қосуға болады. Уақыт өте келе жекелеген қызметкерлердің біліктілік деңгейлері жоғарылату немеес төмендету бағытында қайта қаралуы мүмкін. Осындай әрбір өзгеріс ашық талқылауға жатады. ЕҚК бөлімшелерде түрлі кезеңділікпен қойылады. Бұл мәселені бөлімшенің өзі шешеді, сондай-ақ бөлімше ЕҚК әсер ететін көрсеткіштер жиынтығын да, бұл әсер етудің шарасын да өзі айқындайды. Б = Бд х С х ЕҚЕ, бұл жерде: Б – цехтың әрбір қызметкерінің жинаған балл саны; Бд - біліктілік деңгейі; С - жұмыспен өтелген сағат саны; ЕҚК – еңбекке қатысу коэффиценті. Бұдан соң цехтың барлық қызметкерлерінің қол жеткізген балл саны шығарылады. Бір балдың бағасы есептеледі: Бб = ЕТҚ / б, бұл жерде: Бб - балл бағасы; ЕТҚ - еңбекті төлеу қоры; б - цехтың барлық қызметкерлерінің балл сомасы. Ен = Бб х Б, бұл жерде: Ен -қызмектердің нақты еңбекақысы; Бб - балл бағасы; Б - бір қызметкердің жинаған балл саны. Тарифсіз жүйеде біліктілік деңгейін тағайындау оған белгілі тарифтік мөлшерлеме белгілеу дегенді білдірмейді. Мұндай жүйе еңбекақыны кәсіпорын жұмысының соңғы нәтижелеріне толықтай тәуелді етеді. Біліктілік деңгейін анықтау мейлінше табиғи сәт болып табылады. Оны анықтаудың екі тәсілі бар: 1) еңбекті төлеуде қалыптасқан ара қатынастарға сүйене отырып; 2) қолданыстағы төлеу жағдайлары негізінде. Бірінші тәсілді біз қарастырдық. Бұл әдістің әдістемелік негізі қызметкер біліктілігінің нақты деңгейінің оның еңбекақысын мейлінше толық көрсетуі болып табылады. Мысал ретінде он кәсіптік-біліктілік топқа топтастырылған еңбекке қатысу коэффиценттерін келтіруге болады. Екінші тәсілдің әдістемелік негізі еңбекке қатысу коэффицентінің жұмыстың күрделілігі, жұмыс орнындағы еңбек жағдайлары, маусымдылық, қарқындылық, кәсіби шеберлік сияқты көрсеткіштер жиынтығымен анықталуы болып табылады. Біліктілік деңгейінің мәні еңбектің бұрынырақ бекітілген шарттарына сүйене отырып анықталады. Мысалы, күрделілік коэффиценті (Ке) айлық тарифтік мөлшерлемелерді разрядтар бойынша бірінші разрядтың тарифтік мөлшерлемесіне бөлу арқылы анықталады. Күрделілік үшін әрбір разряд бойынша төлеу өсімінің орташа коэффиценттерін есептеп шығаруға болады. Еңбектің нақты жағдайларын бағалау коэффиценттері (Кеж) әрбір жұмыс орнында еңбек жағдайлары үшін қосымша төлемақылар белгіленуі мүмкін тізбеге сәйкес өлшенеді. Маусымдылық коэффиценті (Км) әрбір жұмыс орны бойынша сәйкесті жұмыс режимінде түнгі және кешкі уақытқа келетін жұмыс сағаттарының орташа санына сүйене отырып анықталады. Еңбек қарқындылығы коэффиценті (Кеқ) келісімді және мерзімдік жұмысшылардың тарифтік мөлшерлемелеріндегі айырмашылықтарды, мамандықтарды қатар атқарғаны үшін төленетін төлем ақылар мөлшерлерін, қызмет көрсету белдеулерін кеңейту және берілген жұмыс көлемін қызметкерлердің аз саны мен орындауды (босатылған қызметкерлердің тарифтік мөлшерлемелерінің 100 пайызына дейін) көрсетеді. Кәсіби шеберлік коэффиценті (Ккш) қызметкердің кәсіби шеберлігі үшін оның тарифтік мөлшерлемесіне қосылатын үстеме ақыларды және еңбектегі жоғары жетістіктерді (15 пайыздан 50 пайызғадейін) көрсетеді. Қызметкердің біліктілік деңгейі коэффицентін көрсеткіштер жиынтығына сүйене отырып есептеуді төмендегіше ұсынуға болады: К ку = Ккүрд х Кеж х Кмаус х Кеқ х Ккш ЕҚК қызметкер еңбегі өнімділігін бағалау үшін емес, еңбекті төлеу деңгейін түзету үшін қолданылады. Бұл функциянн біліктілік деңгейі орындайды. ЕҚК тек қалыпты жағдайлардан ауытқушылықтарды белгілейді және еңбекті төлеу қорының 7-10 пайызын бөлуге әсер етеді. Бұл жүйе біліктілік деңгейіне, ЕҚК, жұмыспен өтелген уақытқа тікелей тәуелді еңбекақыны неғұрлым әділ бөлуге мүмкіндік жасайды. Кәсіпорындар қызметкерлерге сыйлықақы беру жүйесін дербес әзірлейді. Әдетте, бұл ережелерде сыйлықақы беру көрсеткіштері, шарттары мен көздері, сыйлықақының әрбір көрсеткіш бойынша жеке және барлық көрсеткіш бойынша жиынтық сомасы, сыйлықақы алатын адамдар шеңбері, негізгі көрсеткіштердің орындалу деңгейін анықтау тәртібі және сыйлықақы есептеу тәртібі, сыйлықақыдан ішінара немесе толықтай айыру себептері көрсетіледі. Бірақ өнеркәсіптік кәсіпорындағы қызметкерлердің барлық санаттары үшін сыйлықақы беру өнім шығарылымы көлемінің келісім-шарттық міндеттемелерге сәйкес өсуі, еңбек өнімділігін арттыру, материалдық және отын-энергетикалық ресурстарды үнемдеу, шығарылатын өнімнің техникалық деңгейі мен сапасын жақсартуға көңіл аударылады. Бұл жағдайда нақты

көрсеткіштер үшін сыйлықақы берген дұрыс, ал көрсеткіштердің белгілі деңгейіне қол жеткізуді сыйлықақы берудің міндетті шарты ретінде көрсету қажет. Әдетте, бригадалардың, құрылымдық бөлімшелердің ұжымдарына, цехтар мен функционалдық бөлімшелерді қоса алғанда, сыйлықақылар нақты шарттар мен міндеттерге сүйене отырып, есептеледі. Бригадалар жұмысшылары мен қызметкерлеріне сыйлықақы беру, алдымен, өндірістік тапсырмаларды орындағаны үшін беріледі және олардың айлық тарифтік мөлшерлемесінің 40 пайызынан аспайды. Бригадалардың мүшелеріне сыйлықақылар әрқайсының жұмыстың жалпы нәтижелеріне қосқан жеке үлесін, ЕҚК ескерумен, сараланып есептеледі. Кәсіпорында еңбекақы төлеуді ұйымдастыру үш өзара байланысты және өзара тәуелді элементтермен анықталады. Олар: тарифтік жүйе, еңбекті нормалау және еңбекақыны төлеу нысаны. Еңбекақы төлеудің тарифсіз жүйесінде қызметкерлердің табыстары ұжым жұмысының соңғы нәтижелеріне толықтай тәуелді. Тарифсіз жүйе еңбекақы қорындағы барлық ұжымның тапқан табысындағы өзінің үлесін көрсетеді. Мұндай жүйеде тарифтік ставка немесе тұрақты жалақы белгіленбейді. Ол жұмыскердің біліктілік деңгейіне, еңбегімен қатысу коффициентіне, нақты орындалған жұмыс уақытына байланысты анықталады. Мұндай жұмыскердің еңбегімен қатысу деңгейінің маңызы жоғары, оны әрбір жұмыскерге белгіленген тұрақты коэффициент арқылы анықталады. Бақылау сұрақтары: 1. Кәсіпорында еңбек ұжымын қалыптастыру мен олардың сапалы қызмет атқаруына ықпал етуші факторлар. 2. Кәсіпкерлік қызметте еңбек ресурстарын жоспарлау мен үлестіру. 3. Кәсіпорында қызметкерлерді басқаруды ұйымдастыру. 4. Қызметкерлерді ынталандыру формалары мен олардың еңбек өнімділігін, сапалылығын арттыру жолдары.

5. Кәсіпкердің білікті мамандардан тұратын команданы құрудағы ерекшеліктер мен негіздемелері. 6. Еңбекақы төлеу нысандарының әрқайсысы бойынша мысалдар келтіріңіз.

7. Кәсіпорында еңбекті ынталандырудың қажеттілігі мен маңыздылығын түсіндіріңіз. 8. Мотивацияның негізгі теорияларына тоқталып, сараптама жасаңыз. 6 КӘСІПКЕРЛІК МӘМІЛЕЛЕРДІ ҰЙЫМДАСТЫРУ. 6.1 Кәсіпкерлік келісім–шарттың жалпы сипаттамасы, түрлері. Келісім–шарт белгілі - бір заңдылықтарға негізделген, заңмен қорғалатын, орындалуға міндетті заңды айғақ. Келісім шарт келісім жасаушылардың қарым – қатынасының нәтижесі болып табылады. Контракт(мәміле) – белгілі мерзімге бекітілген екі жақтың құқы мен міндеттері көрсетілген келісім шарт. Келісім шарт және контракт субъекті ретінде мемлекеттік тіркеуден өткен, кәсіпкер статусын алған шетел азаматтары мен заңды тұлғалары, сонымен бірге жеке тұлғалар бола алады. ҚР Азаматтық кодексі 378-бап. бойынша екі немесе одан көп адамның азаматтық құқықтар мен міндеттерді белгілеу, өзгерту немесе тоқтату туралы келісімі келісімшарт деп танылады. Әдетте, көпшілігі «келісімшарт» пен «мәміле» ұғымдарын бір-бірімен шатыстырып жатады. Келісімшарт дегеніміз – бұл келісім, ал мәміле дегеніміз – бұл әрекет. Кез-келген келісім шарттың бір бөлігі ретінде алғы шарттары (преамбула) болуы тиіс. Преамбула (preambule француз сөзі–алғы сөз, алғы шарт) келісім шарттың алғы сөзі. «Келісімшарт» және «мәміле» ұғымдарына төмендегідей принциптерді қолдануға болады: • келісімшарт еркіндігі. Кәсіпкерлер өз құқықтарын өз еркімен және өз мүддесіне арнап ие болады және жүзеге асырады; • келісімшартқа негізделумен құқықтар мен міндеттерді белгілеудің және келісімшарттың заңға қайшы келмейтін кез келген шарттарын бекітудің еркіндігі; • келісімшартты мәжбүрлеп жасатуға жол бермеу; • тараптардың еркі, олар кез келген және қандай да болсын келісімшартты жасаса алады. Бұл заңдарда ескерілген немесе ескерілмеген келісімшарт болуы мүмкін. • келісімшарт тараптарының өз құқықтары мен міндеттеріндегі теңдігі. Кез келген бизнес мәмілерге (шарттарға) құрылады. Біреулері сатады, ал басқалары сатып алады, үшіншілері қызметтер көрсетеді, төртіншілері осы қызметтерді пайдаланады. Мұндай бизнес қатынастар кейде шарттарға (сатып алу-сату, қызметтерді көрсету, жұмыстарды орындау, қарыз беру-алу, тапсырыс беру және басқа да көптеген түрлері) міндетті түрде қол қоюды талап етеді.

Сонымен бірге, бірқатар жағдайларда шарттарға қол қою қажетсіз ғана емес, тіпті жөнсіз де болады. Мысалы, азық-түлік дүкенінде тұтынушыларға азық-түлік өнімдерін сату кезінде ешкім де жазбаша сатып алу-сату шартын жасап жатпайды. Заңнамада жазбаша шарттар жасау қай жағдайларда міндетті, ал қай жағдайларда – керек емес екендігі айқын белгіленген ҚР Азаматтық кодексінің 152 бабына сәйкес, егер мәмiлелердiң жекелеген түрлерi үшiн заңдарда өзгеше арнайы көзделмесе немесе iскерлiк қызмет өрiсiнiң әдеттегi құқықтарынан туындамаса, мәмiлелердi жасау кезiнiң өзiнде орындалатындарынан басқа, кәсiпкерлiк қызмет үрдiсiнде жүзеге асырылатын мәмілелер жазбаша түрде жасалуы тиіс. Бұл кәсіпкерлердің (ЖК және заңды тұлғалардың) олардың қызметіне ілеспе жүретін барлық шарттары жазбаша түрде жасалуы тиіс дегенді білдіреді (яғни, жазбаша түрдегі шартқа қол қою арқылы).

Осылайша, тұтынушыларға дүкендерде (және соған ұқсас орындарда) тауарлар сатуға байланысты немесе кез келген кәсіпкер мәмілесі жазбаша шартты жасауды талап етеді.

Алайда, жазбаша шартты жасамау шарттың жарамсыз болып табылатындығын білдірмейді. Мысалы, бір кәсіпкер басқаға кірпіш топтамасын сатады. Кәсіпкерлер бағасы мен сапасы туралы келісті, сатушы сатып алушыға кірпішті әкелді, сатып алушы оған ақша төледі. Егер қандай бір себептермен сатып алушы кірпіштерді алудан жазбаша шарт жасалмағандығына (тиісінше, жарамсыз екендігіне) сілтеме жасап, бас тартса, онысынан ештеңе шықпайды. Ал іс жүзінде жазбаша шартты жасамаудың негізгі тәукелі (қатері) егер бұл қажет болса, бизнесменнің оны жасалуы мен шарттарын куәгерлер айғақтарымен дәлелдей алмауында. Біздің кірпіштері бар мысалымызға қайтып келейік. Кәсіпкерлер бағасы бір кірпішке 20 теңгеден болатын 1000 кірпіш (кірпішке төленетін жалпы сома 20 000 теңгені құрады) бірлігін сатуға келісті делік. Келіссөздер барысында бір кірпіш бірлігінің құны 20 теңге екендігін нақты естіп тұрған сатып алушының серіктестері болды. Сатушы кірпішті әкеліп, түсіргенде, кірпіштің бағасы іс жүзінде 25 теңге екендігін мәлімдеді және келіссөздер барысында ол осы бағаны айтқандығын алға тартты. Дау туындады, оны шешу үшін сатып алушы сотқа жүгінді, ол сотта кірпіштің бағасы 20 теңге болғандығын растайтын куәгерлерді әкелетініне үміттенді. Алайда, сот куәгерлер көрсетулерімен шарт талаптарын растауға рұқсат бермеді, себебі ҚР АК 153 бабына сәйкес, мәмiленiң жай жазбаша түрiн сақтамау оның жарамсыз болып қалуына әкелiп соқтырмайды, бiрақ дау туған жағдайда тараптарды мәмiленiң жасалғанын, мазмұнын немесе орындалуын куәгерлiк айғақтармен растау құқығынан айырады. Сонымен қатар, заңнама тараптар мәмiленiң жасалғанын, мазмұнын немесе орындалғанын жазбаша немесе өзге, куәгерлiк айғақтардан басқа дәлелдермен растауға тыйым салмайды. Мысалы, бұл шарт тарыптары арасындағы хат алмасу, орындалған жұмыстар актілері, қабылдау-өткізіп беру актілері, есепшоттар мен өзге де құжаттар болуы мүмкін.

Кәсіпкерлер артық бір сағатын, қағазын және принтердегі сиясын жұмсап, бірақ жазбаша шартты жасағаны жөн болады. Ол болашақта жосықсыз контрагент шартты орындаудан «жалтаруға» аз мүмкіншілігі болатынына бас кепіл болады. Қазақстан заңнамасында кейбір шарттар түрлеріне қатысты олардың жазбаша түрiн сақтамау оның жарамсыз болып қалуына әкелiп соқтыратындығы тікелей көзделген. Мұндай шарттар түрлеріне мыналар жатады: • ғимаратты немесе имаратты жалға беру шарты; • кәсіпорынды жалға беру шарты; • банк қарызы, шоты немесе салымы туралы шарт; • сақтандыру шарты; • патенттік құқықтарын беру туралы шарт; • өнертабыс, пайдалы модель, өнеркәсіптік үлгіні пайдалануға лицензиялық шарт;

• тауарлық белгіге құқықтарды беруге шарт. Көбінесе кәсіпкерлер нотариусқа баруды шарттардың жарамдылығына қосымша кепілдік ретінде қарастырып, шарттарды нотариуста куәландырып жатады. Көп жағдайларда сатып алу-сату шарттары, ЖШС-ке қатысу үлесі туралы шарттар, жылжымайтын мүлікпен мәмілелерді, әсіресе мұндай шарттар тараптарының бірі болып жеке тұлға (азамат) табылса, нотариалды түрде куәландырады. Кәсіпкерге мәмілелерді әрдайым жазбаша түрде жасасып отыру тиімді, себебі мұндай жағдайда небір нәрсені (кімнің, нені, қашан жасап, қандай тауар жеткізуі тиіс екендігін) дәлелдеу жеңіл және сотта өз мүддесін қорғау әрдайым жеңіл болады. Мәміле жасасу кезіндегі қаржылық құжаттар заңға тура сәйкестікпен толтырылып отыруы тиіс, олай болмағанда оларды салық қызметтері есепке алмайды. Қолданыстағы заңдарға сәйкес төмендегідей мәміле түрлері нотариустың міндетті түрде куәландыруына жатады: • жалдау келісімшарты; • өсиет; • егер заңдарда басқаша белгіленбесе, нотариустың куәландыруын қажет ететін мүлікті басқару мен мәмілелерді жасасу жөніндегі сенімхаттар; • азаматтық заңдарда ескерілген жағдайларды санамағанда, өзге біреуге қайта сеніп тапсыру тәртібі бойынша ұсынылатын сенімхаттар;

• шаруашылық серіктестіктердің құрылтай құжаттары; • некелік келісімшарттар; • заң бойынша мұрагерлердің солардың мұрагерлікке тартылу кезектілігі туралы және олардың үлестерінің көлемі туралы келісімі; • алименттерді төлеу туралы келісім. Міндетті мемлекеттік тіркеуге төмендегідей келісімшарттар жатады: • жылжымалы мүлікке қатысты мәмілелерді тіркеу; • құнды қағаздарға қатысты мәмілелерді тіркеу; • лизинг келісімшарттарын тіркеу; • қоғам үшін елеулі тарихи (соның ішінде археологиялық), көркемдік немесе өзге түрдегі мәдени құндылыққа ие мүлікке қатысты мәмілелерді тіркеу; • капиталдың жылжытумен байланысты мәмілелерді тіркеу; • лицензиялық мәмілелерді тіркеу; • қойнауларды пайдалануға қатысты мәмілелерді тіркеу; • мемлекеттік қарыз келісімшарттарын тіркеу; • екінші деңгейдегі банктердің кепілдік пен кепілгерлік келісімшарттарын тіркеуі.

2. Ұжымдық келiсiм бiр жылға және одан көп жылдарға жасалады. Ұжымдық келiсiмнiң негiзгi атқаратын қызметтерi: 1 еңбек қатынастарының екi жағының мүдделерiн қорғау және олардың теңесуiн қамтамасыз ету; 2 еңбек қатынастарын ұйымдастыру және оларды дамыту; 3 туындаған қайшылықтарды барынша мүмкiн құралдармен шешу. Бiрiншi қызметке сәйкес ұжымдық келiсiм еңбек қатынастарының барынша әлсiз топтарын-жұмыскерлердi қорғау, бiр жағынан, өзiнiң экономикалық жағдайын пайдаланатын кәсiпкерлерден қорғаса, екiншi жағынан, жұмыс берушiлердi жұмыскерлердiң негiзделмеген талаптарынан қорғайды, өйткенi мұндай талаптарын қанағаттандырса, өндiрiстiң ырғақтылығы бұзылып, экономикалық шығынға ұшырауы мүмкiн. Екiншi ұйымдастырушылық қызмет еңбек қатынастарының мүдделiлiгiн қамтамасыз етуге бағытталады. Келiсiмде белгiленген еңбек жағдайларыеңбекақы шамасы, жұмыс уақытының ұзақтығы, демалыс уақытының ұзақтығы, еңбек ақы төлеу жағдайы, қосымша әлеуметтiк төлемдер жұмыс берушiлерге алдын ала өндiрiс шығындарын жоспарлауға, пайданың шамасын анықтауға мүмкiндiк бередi. Ал жұмыскер үшiн ол өз мүдделерiн қанағаттандыруда кепiл болып табылады. Осының бәрi өзара келiсiмге келу алғышарттарын жасайды, бұл ұжымдағы әлеуметтiк атмосфераға ықпалын тигiзедi. Үшiншi қызмет еңбек қатынастарының тұрақтылығын ұстау мен қолдауға бағытталған. Әрине, бұл ұжымдағы келiспеушiлiктi мүлдем болдырмайды деген сөз емес, өйткенi әрбiр адамның өз мүддесi, мақсаты мен талаптары бар. Дегенмен, бұл қызметтi жүзеге асыру мүдделердiң келiсiмге келуiн, мәселенi екi жақтан қарастыру, қолайлы шемiм қабылдауды анықтайды. Сонымен ұжымдық келiсiмдi жасау шығармашылық процесс болып табылады, ол тараптардың мүдделерiн келiстiруге, келiспеушiлiктi шешуге әкеледi. Ұжымдық келiсiмдiк реттеудiң артықшылығы шешiм қабылдаудың көп нұсқалығы мен икемдiлiгi болып табылады. Ұжымдық келiсiмдi жасау бойынша келiссөз процесi мынандай кезеңдерден өтедi: 1. Ұжымдық келiсiмнiң қызмет ету аясын анықтау және тараптарды толыққанды әрiптестер деп өзара мойындау; 2. Жұмыскерлерге талап қоюды дайындау мен рұқсат беру; 3. Келiссөз жүргiзу; 4. Ұжымдық келiсiм жасау, ратификациялау және тiркеу. Ұжымдық келiсiмдер кейбiр жiберiлген кемшiлiктерге қарамастан, еңбек қатынастарының негiзiнде тәжiрибе жинақталып келедi. Дамыған елдерде ұжымдық келiсiмдi жасау тәжiрибесi көптен бар. Мысалы, кәсіпкерлік машина жасау компанияларында жұмысшылардың ұжымдық келiсiмдерiнде мына жағдайлар қарастырылған: - жұмыс уақытының ұзақтығы 8 сағатқа тең, аптасына 40 сағатқа тең, сенбi күнi бiрiншi 8 сағат деп алынған; - бiр жұмыс күнi iшiнде 10 сағаттан артық орындағанда немесе сенбi күнi 8 сағат жасағанда, жексенбi күнi жұмыс жасағанда екi еселенген еңбек ақы төлеу; - мереке күндерi жұмыс жасағанда әдеттегi еңбек ақыға екi еселеп төлеу; - екiншi сменада жұмыс жасағанда 5 пайызға, ал түнгi сменада 10 пайызға қосымша төлеу; - басқа да қосымша төлеу және үстеме төлеу жағдайлары қарастырылған. Ұжымдық келiсiм еңбекшiлердiң тұрмыс деңгейiнiң тұрақты түрде жақсаруын қарастырады. 6.2 Әлеуметтiк-еңбек қатынастарын реттеудiң механизмi. Еңбек қатынастарын реттеудің жаңа түрі - әлеуметтік әріптестіктің рөлі бүгінгі күні өзекті болып отыр.Әлеуметтiк әрiптестiк әлеуметтiк еңбек аясында экономикалық мүдделерiнiң келiсiмi және әлеуметтiк-еңбек келiспеушiлiктерiн реттеу бойынша мемлекеттiң делдалдық етуiмен туындайтын жалдамалы жұмыскер мен жұмыс берушiнiң арасындағы қатынастардың ерекше жүйесi. Әлеуметтiк әрiптестiк жүйесiн трипартизм деп те атайды, өйткенi еңбек қатынастарын реттеуге үш тарап қатысады: жалдамалы жұмыскерлердiң мүддесiн бiлдiретiн ұйымдар, жұмыс берушiлер бiрлестiгi және мемлекет. Еңбек нарығының қалыптасуында еңбек нарығындағы субъектілердің: жұмыс берушілердің, жұмыскерлердің және мемлекет арасындағы әлеуметтік – еңбек қатынастарын және олардың мүдделерін реттейтін қоғамдық қатынастарды орнату маңызды мәселе. Ол үшін әлеуметтік – серіктестік институттары құрылды. Атап айтқанда, олар – кәсіпкерлер ассоциациясы немесе жұмыс берушілер одағы, жұмыскерлердің мүддесін қорғайтын кәсіподақтар немесе кәсіподақ бірлестігі, мемлекет. Кейде әлеуметтік – еңбек қатынастарын реттеудегі үш жақты өкілдік трипартизм деп аталады. Нарықтық құрылымдардың дамуына байланысты мемлекеттің еңбек қатынастары саласындағы функциясы өзгереді: ол еңбек қатынастарын реттеуді ұйымдастырушы, бағыттаушы, бақылаушы және делдал рөлінде көрінеді. Әлеуметтік әріптестіктің объектісі (заты) – мемлекеттің әлеуметтік – еңбек саясатын жүзеге асырудағы басты бағыттары. Жалдамалы жұмыскерлер мен жұмыс берушiлердiң мүдделерiн келiстiру әлеуметтiк-еңбек аясында келiссөз жүргiзу арқылы және ұжымдық келiсiмдер мен келiсiм-шарт жасау арқылы жүзеге асады. Әлеуметтiк-еңбек қатынастарын ұжымдық-келiсiмдiк реттеу әлеуметтiк әрiптестiктiң ажырамас бөлiгi. Дегенмен әлеуметтiк әрiптестiктiң мазмұнын әртүрлi қарастыру ұжымдық келiсiмдердiң мазмұнында көрiнiс беруде. Әдетте, мұндай жағдайда мемлекет әлеуметтiк әрiптестiк жүйесiнде тек әлеуметтiк-еңбек қатынастарын құқықтық жағынан реттеумен, еңбек қатынастарын реттеудiң жалпы жүйесiн құрумен ғана шектеледi. Сондай-ақ, мемлекет тек «ойын ережесiн» тағайындап қоймай, сонымен бiрге тараптардың еркiндiгiне кепiл болады, олардың мiндеттерiнiң орындалуын қадағалап, келiсiмнiң заңды түрде статус алуын анықтайды.

Керiсiнше, әлеуметтiк әрiптестiктi мүдделерi қарама-қайшы екi тараптың- жұмыс берушi мен жалдамалы жұмыскерлердiңкелiстiру әдiсi деп қарастыратындар ұжымдық келiсiмде жалдамалы жұмыскерлердiң өндiрiстi басқаруға немесе пайданы бөлуге қатысуын қарастыратын баптардың кiргiзуiне мүлдем қарсы. Мұндай жағдайда әлеуметтiк әрiптестiктегi мемлекеттiң атқаратын қызметi кеңейедi. Мемлекет тек «ойын ережесiн» анықтап қоймайды, сонымен бiрге келiссөзге тiкелей өз өкiлеттiгi арқылы да, жанама түрде арбитраж

органдары келiсiм комиссиялары арқылы да қатыса алады. Мемлекет келiссөз барысында туындайтын екi тараптың арасындағы келiспеушiлiктi шешуге, әлеуметтiк жағдайдың шиеленiспеуiне жұмыстанады. Әлеуметтiк әрiптестiк қағидалары: заң номаларын сақтау, тараптар өкiлдерiнiң өкiлеттiлiгi, келiсiм-шарттар мен келiсiмдер талқылауда тараптардың тең құқылығы, мiндеттемелер жөнiнде шешiм қабылдауда еркiндiгi, тараптардың жауапкершiлiкте болуы. Қазақстанда әлеуметтiк әрiптестiк субъектiлерi: 1. Кәсiподақтар немесе басқа өкiлеттi жұмыскерлер, басқа да жұмыскерлер мүдделерiн бiлдiретiн адамдар; 2. Жұмыс берушiлер бiрлестiнiң мүдделерiн бiлдiретiн өкiлеттi органдар; 3. Мемлекет мүддесiн бiлдiретiн атқарушы өкiмет органдары. Кәсiподақтардың әлеуметтiк әрiптестерi – кәсiпкерлер соңғы уақытта Қазақстанда белсендi әрекет ете бастағанын айту жөн. Олар ассоциация, бiрлестiктер құра отырып, тек мемлекеттiк деңгейде ғана емес, сондай-ақ, Қазақстанның барлық аймақтарында, салаларында өз жұмыстарын жандандыра түстi. Нарықта бәсекелес бола отырып және түрлi саяси көзқарасты қолдай отырып, олар ортақ кәсiби мүддеге ие, бұл кәсiпкерлердi кәсiпкерлер бiрлестiгiне бiрiктiредi. Кәсiподақтар арқылы кәсiпорын қызметiне ықпал етiп, өткiр әлеуметтiк мәселелердi шешуге қатысады. Кәсiпкерлер бiрiге отырып кәсiподақтармен еңбекақы төлеу, жұмыспен қамту, әлеуметтiк кепiл жөнiнде бiрлескен саясат жүргiзуге тырысады. Сондықтан кәсiподақтар мен кәсiпкерлер бiрлестiктерi арасындағы келiссөз еңбек қатынастарын реттеуде маңызды құрал болып табылады.

Кәсiпкерлер кәсiби бiрiгу арқылы өздерiнiң мемлекетпен қарым- қатынасын реттейдi. Олар мемлекеттiк заңнамалар мен әлеуметтiк- экономикалық саясат бойынша ортақ позицияларды жасауға мүдделi. Атап айтқанда, салық саясаты бойынша, еңбек қатынастары бойынша заңдарда, өз мүдделерiн қорғаған кезде. Саяси алға шығумен олар өз мүдделерiн бiлдiретiн заңдар мен актiлердi қабылдауға ұмтылады. Бұндай көрiнiс “Қазақстан Республикасының еңбек туралы” Заңын қабылдауда көрiндi. Сонымен қатар кәсiподақтар мен жұмыс берушiлердiң позициялары бiлiм, кәсiби дайындау, жұмыскерлердiң тұрмыс деңгейiн көтеру сияқты мәселелер бойынша да бiрге екенiн ұмытпаған жөн, өйткенi олар өндiрiлетiн тауарлар мен қызметтердi негiзгi тұтынушылар. 6.3 Еңбек қатынастарын реттеудің шетелдік тәжірибесі. Еуропалық (континенталды) үлгі жұмыскердің құқықтық қорғалуының жоғары деңгейімен, жұмыс орындарын сақтауға бағытталған еңбек құқығының қатаң нормаларымен, салалық (аймақтық) тарифтік реттеумен, заңды түрде тағайындалатын минималды еңбекақы деңгейінің салыстырмалы түрде жоғары болуымен және оның салыстырмалы түрде аз жіктелуімен сипатталады. Бұл үлгіні халықаралық еңбек ұйымдарының эксперттері идеал деп есептейді. Дей

тұрғанымен, бұл үлгі үлкен дағдарысты бастан кешіруде, оны жұмыссыздықтың өсуінен, еңбек нарығына жастардың кіру қиындығынан, еңбек ақының ынталаушылық ролінің нашарлауынан, экономикалық өсу қарқынының төмендеуінен көруге болады. Батыс елдерінде экономикалық қиыншылықтар құқықтық жағынан қарағанда еңбек келісім шартын жұмыс берушінің ықтиярымен бір жақты тәртіпте бұзуға негіз болып табылмайды (егер ол алдын ала келісімде көрсетілмесе). Батыс Еуропада еңбек келісім шартын тоқтату әрекеті экономикалық дағдарыс кезеңдерінде өндірістің уақытша құлдырауымен мәжбүр болады және бұл мәселе жұмыс уақытының қысқаруымен, жұмыс орындарын бөлу жолымен және т.б. шешіледі. Өмір бойына жалдау жүйесі қолданылатын Жапонияда жұмыс берушілер өз жұмыскерлерін жұмыстан шығармауға қалай болғанда да жұмыстанады, дағдарыс кезеңдерінде олардың еңбек ақыларының бір бөлігін сақтай отырып, уақытша жұмыстан босатады. АҚШ-пен Жапония жұмыстан уақытша босатудың түрлі нұсқаларын қолданады. Дамыған елдердің еңбек заңы жұмыс берушілердің (кәсіпкерлердің) жұмыскерлер санын немесе штатын қысқартудағы міндеттемелерін қатаң түрде реттейді. Олар жұмыскерлердің өкілетті (сайлау) органдарына және сәйкесінше мемлекеттік органдарға қысқарту жөнінде ақпарат беріп отыруға тиіс. Айталық, Германия елінің заңы бойынша кәсіпорын персоналы кадр мәселесін шешуге “қатысу” жүйесі қарастырылған, кәсіпорын кеңесі немесе өндірістік кеңестер құрылып, әрбір жұмыстан шығару кәсіпорын кеңесімен келісіледі, өйтпеген жағдайда жұмыстан босату заңсыз болып табылады. Жұмыстан шығып қалған әрбір жұмыскердің шағымдануына құқығы бар. Өркениетті елдерде бұндай шағымды сотта қарайды. Бірқатар елдерде (АҚШ, Дания, Ұлыбритания) ұжымдық келісім шартта “шағымды қарау процедурасы” деген талас жағдайды шешудің ерекше әдісі қолданылады. Оның мәні мынада – жұмыстан шығып қалған жағдайда берілген шағымды қарау көп сатылы татуластыруда жүреді және ақтық шешімді арбитрға беру. Кейбір елдердің заң және сот тәжірибесінде (Швеция, Норвегия, Ұлибритания, Германия, Португалия, Нидерланды) егер сот шешімі жұмыстан шығаруды заңды және негізделген деп шешсе ғана жұмыскерлер жұмыстан шығарылады, сонда ғана фирманың әкімшілігі қабылдаған шешім өз күшіне енеді. Еңбек келісім шартын доғару үшін төмендегідей негіз болуы керек: - жұмыскердің өлімі немесе басқа жағдайлар; - екі жақтың келісімі; - бір жақтың ықтиярлығы (бір жақты акт);

- кәсіпорын жұмысының тоқтатылуы (жойылуы); - келісім мерзімінің аяқталуы, орындалатын жұмыстың аяқталуы; - еңбек келісімін бұзу турлы соттың шешімі. АҚШ-та, Зеландия, Дания, Канада елдерінде жеке жұмыстан босату тек қана ұжымдық шартпен, басқа елдерде заңмен реттеледі, бірақ мұнда да ұжымдық шарт заңды түрде жұмыскерлердің мүддесіне қарай айтылады, мәселен, жұмыстан шыққан кезде төленетін жәрдем ақының шамасын өсіру, жұмыстан босату туралы алдын ала айту мерзімін ұзарту және т.б. Италияда жұмыстан шығару әділ себеп (ескертусіз) бойынша немесе негізделген себеп (ескертумен) бойынша жүзеге асады. Әділ себептерге қатаң түрде тәртіп бұзу, мысалы, кәсіпорын мүлкін ұрлау, жабдықтарды әдейі, қасақана бұзу, кәсіпорын ішінде төбелес шығару, медициналық анықтаманы қолдан жасау, т.б. жатады. Негізделген мотив бойынша жұмыстан шығару жұмыскер тарапынан шарт міндеттемелерін бұзу немесе кәсіпорын өндірістік іс әрекетіне байланысты себептер бойынша жұмыстан босау: жұмыскерлердің денсаулық жағдайының нашарлау салдарынан, еңбекті ұйымдастыру, т.б. себептерге байланысты. Испанияда дәлелді себептерге (ескертулер) байланысты жұмыстан шығарудың үш тобы бар: экономикалық және технологиялық негіздер бойынша; жұмыскердің кінәсына байланыссыз себептер бойынша, мысалы, жұмыскер кәсібінің жарамсыздығы, жаңа техниканы меңгере алмауынан, ауруына байланысты ұзақ уақыт жұмысқа шықпау (екі ай ішінде жұмыс уақытының 20%-н немесе бір жыл ішіндегі кез келген төрт айдағы жұмыс уақытының 25%-н); тәртіп бұзғаны үшін жұмыстан шығару. Бақылау сұрақтары: 1. Коммерциялық мәміле түсінігі мен ұғымына сипаттама беріңіз. 2. Осы мәміле түрлерін атаңыздар және оның мазмұны қандай. 3. Коммерциялық мәміле жүргізудің негізгі әдістері қандай. 4. Кәсіпорын мен делдалдар арасындағы қарым-қатынасының сипатына байланысты сауда делдалдық топтарды атаңыздар. 5. Келісім-шарттың негізгі түрлері және оның мазмұны қандай? 6. Әр түрлі жағдайлар бойынша жеке-жеке шарт дайындаңыз және оны талқылаңыз. 7 КӘСІПКЕРЛІК ҚҰПИЯ ЖӘНЕ ОНЫ ҚОРҒАУ ЖОЛДАРЫ. 7.1 Қауіпсіздік саясаты және кәсіпкерлік құпияның мәні. ҚР кәсіпкерлік кодексіне және Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес коммерциялық құпияны құрайтын ақпаратты заңсыз алуға, таратуға не пайдалануға тыйым салуды білдіреді. Кәсіпкерлік субъектісі коммерциялық құпияны құрайтын ақпаратқа еркін қол жеткізу құқығы бар адамдар тобын айқындайды және оның құпиялығын қорғауға шаралар қолданады. Ақпаратты қолжетімділік санаттарына жатқызу тәртібін, коммерциялық құпияны құрайтын ақпаратты сақтау және пайдалану шарттарын кәсіпкерлік субъектісі айқындайды. Кәсіпкерлік субъектісі немесе ол уәкілеттік берген адам өз жұмыскерлерінен коммерциялық құпияны құрайтын ақпаратты жария етпеу туралы қолхат талап етуге, ал оны тексеруді жүзеге асыратын адамдарды Қазақстан Республикасының заңдарына сәйкес жауаптылық туралы ескертуге құқылы. Міндетті түрде жариялануға не акционерлік қоғам акционерлерінің, шаруашылық серіктестігі қатысушыларының, өндірістік кооператив мүшелерінің немесе өзге де белгілі бір адамдар тобының назарына міндетті түрде жеткізілуге жататын ақпараттың тізбесі Қазақстан Республикасының заңдарында және кәсіпкерлік субъектілерінің құрылтай құжаттарында белгіленеді. Кәсіпкерлік субъектісі мемлекеттік органдар мен лауазымды адамдарға, оларға жүктелген функцияларды іске асыру үшін қажетті ақпараттан басқа, тіркеу, бақылау және қадағалау функцияларын орындау және басқа да әрекеттерді жасау кезінде коммерциялық құпияны құрайтын ақпаратқа қолжетімділікті бермеуге құқылы. Қазіргі кезде кәсіпкерлік мекеменің басшылары экономикалық қауіпсіздіктің сенімді жүйесін құру қажеттілігін бағалауға дайын емес. Қауіпсіздік ұғымы өмірлік маңызды көзқарастарды қорғау жағдайымен анықталады. Бірақ қоғамның санасында бұл облысты мемлекет пен арнайы органдар сферасына жатқызу орын алып келеді. Бұл мәселені осылайша дұрыс түсінбеу кәсіпорындар мен ұйымдардың басшыларының оны негізгі емес қызметке жатқызуына әкеліп соқтырады. Осыған байланысты көптеген басшылар кәсіпорындарда күзет құрылымдарын құрумен шектеледі, ал ақпаратты қорғаудың ұйымдастыру-техникалық, құқықтық әдістері, құралдары мен тәсілдеріне көңіл бөлінбейді. Нәтижесінде коммерциялық құпияны қорғау сұрағы лицензиялық келісімдерде, ғылыми-техникалық өнімді құруға арналған мердігерлік келісім-шарттарда жиі қаралмайды, сондықтан коммерциялық маңызды ақпараттың таралып кетуіне әкеледі. Жекелеген кәсіпорындарда ақпараттың сақталуын қамтамасыз ету шаралары масштабы мен формалары бойынша әр түрлі және кәсіпорынның өндірістік, қаржылық және басқа мүмкіндіктеріне, қорғалатын құпиялардың көлемі мен сапасына байланысты болып келеді. Сонымен объектінің экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету жобасы біртұтас ұйымдастыру- техникалық кешенді құрайды. Оны қалыптастыру барысында объектінің қауіпсіздігін қамтамасыз ету концепциясы немесе қауіпсіздік саясаты өңделеді. Оның негізін объектіні қорғау бойынша іс-қимылдардың жоспарын өңдеуге бағытталған міндетті шаралар тізімін құрайды: • Қауіпсіздік қызметінің құрамын анықтау; • Кәсіпорынның ұйымдастыру құрылымындағы қауіпсіздік қызметінің орны; • Қауіпсіздік қызметінің компетенциясы, құқықтары мен өкілеттілігі сферасы; • Құрылымдық бөлімшелер арасындағы конфликтілерді болдырмау бойынша іс-қимылдар нұсқалары. Экономикалық қауіпсіздік саясаты ұйымдастыру көзқарасы тұрғысынан коммуникациялық пен есептеу-техникалық ресурстарын пайдалану әдісін дұрыс анықтайды, объектіге рұқсат алу ережесін анықтайды, құпия ақпаратпен жұмыс істеу ережесін анықтайды, сондай-ақ қауіпсіздік режимін бұзуды алдын- алу процедурасын мен оларға ықпал ету процедурасын анықтайды. Қауіпсіздік саясатын жүзеге асыру ұйым қызметкерлері мен басшыларының бірлекскен қызметінің нәтижесін білдіреді және қауіпсіздік саясатының жоғарғы тиімділігін қамтамасыз етеді. Қауіпсіздік саясатының әрекетіне әсер етуші маңызды фактор ретінде персоналдың оның талаптарын орындауға дайындығы, қауіпсіздік режимін ұстап тұру бойынша оның міндеттерінің әрбәр персоналға жеткізілуі есептеледі. Қауіпсіздік саясатының сақталуы әрбір мәселе бойынша жауаптының болуымен кепілденеді. Қауіпсіздік саясатының барлық негзгі қағидалары сәйкес құжаттарда бекітіледі. Оның құрамы мен мазмұны объектінің ерекшелігімен анықталады. Бірақ, бірде-бір ұйым коммерциялық құпия жөнінде, ақпаратты қорғау жөнінде, жүйенің қауіпсіздігі жөніндегі, ақпаратқа рұқсатты шектеу бойынша, құпия ақпарат өңделуші бөлімге персонал мен бөгде адамдардың рұқсатын шектеу бойынша ережелерінсіз, қауіпсіздік ережесін бұзу фактісі бойынша қызметтік тергеу жүргізу тәртібінсіз қызмет ете алмайды. Ақпаратты қорғау қызметінің жұмысын қамтамасыз ету және қолдау бойынша жұмыстар, сәйкес басқару құжаттары жүйесін құру ұйымдастыру шаралары кешеніне кіреді. Оның негізінде ақпараттың қауіпсіздігінің жоғарғы деңгейі қамтамасыз етіледі. Бірақ аталған шаралар қажетті деңгейде қорғау жүйесінің қызметін бірқатар ұйымдастыру-техникалық шараларды жүргізбей- ақ ұстап тұруға мүмкіндік бермейді. Олардың толық тізімі үлкен болғандықтан, тек олар өз уақытылы ақпараттың сыртқа шығуының жаңа каналдарын анықтауға, оларды жою бойынша шаралар қабылдауға, қорғаныс жүйесін жетілдіруге, қауіпсіздік режимін оперативті ықпал етуге мүмкіндік береді. Кәсіпкерлік құпияны қорғау коммерциялық мекеменің бәсекелестік қабілеттілігінің өсуінің басты факторының бірі. Кәсіпкерлік құпия - бұл мекемелердің заңдылық құқықтарымен реттелген кәсіпкерлік қызмет жөніндегі мәліметтері. Мекеме және кәсіпкерлер өз қызметі жөніндегі ақпаратты құпияға сақтауға құқықты. Кәсіпкерлік құпия - бұл өндірістік құпия, ғылыми-іздену, жоба-құрылыстық, технологиялық ізденістер, яғни өндіріс процесінде туындайтын нәтижелер. Бұл техника және өндіріс технологиясы, жобаланатын және өнімнің жаңа түрінің шығарылыуын дайындайтын, олардың ұсынатын бағасына өзіндік құны, өндірісті ұйымдастыру жөнінде мәліметтер болуы мүмкін. Және де бұл нақты өндірістік процестерді басқару әдістеріне жататын арнайы техникалық шешім. Құпияның өзіндік аспектісі олардың қатынасушыларының келісім жүргізуімен және дайындауымен байланысты. Ірі фирмалар ақпараттардың жоғалуы бойынша арнайы шаралар қолдана алады. Кәсіпорынның коммерциялық құпиясына жататын мәліметтер мынадай болуы мүмкін:

- жекелеген ғылыми-зерттеу және тәжірибелік –конструкторлық жұмыс сипаты, мақсаты және нәтижелері туралы (НИОКР); - қолданылушы және болашақ технологиялық процестер, тәсілдер, жабдықтар, олардың жаңартылуы және түрленуі туралы; - мәліметтерді негіздеу, ұйымдармен келіссіөздер нәтижесі туралы; - шығарылатын және әзірленуші бұйымдар конструкциясы, схемасы, сызбасы туралы; - нарыққа жаңалық тауарын жасауды басқарудың қолданыстағы және болашақ әдістері туралы; - бағдарламалық және компьютерлік қамтамасыз ету күйі туралы; - жеткізімшілер, сауда серіктестері, делдалдар және басқа клиенттер туралы; - өндіріс қорлары, тауар айналымы, кредиттер, межеленген өндіріс кеңейтілуі, коммерциялық пікірлері т.б. туралы; - Шығындар және тауар мен қызметтердің нақты бағалары туралы төлем шарттары, берілетін жеңілдік мөлшері несие шарттары, және жариялануы кәсіпорынға залал тигізуі мүмкін басқа да деректер. Кәсіпорынның коммерциялық құпиясына оның қызметіне қатысты мәліметтер кіреді. Бірақ оларды мынадай белгілері болуы керек:

- мемлекеттік құпия болуы тиіс; - кәсіпорынның ғылыми - өндірістік және өткізу қызметіне жатуы керек; - қоғам мүддесіне зиян келтірмеуі керек; - нақты немесе әлеуметті коммерциялық құндылығы болуы керек және бәсекелес күресте артықшылығы болуы керек; - қолданыста шектеулі болуы керек, яғни кәсіпорын оларды сақтау жөнінде заңды шаралар алуы керек. 7.2 Коммерциялық жұмыстағы тауар таңбалары – кәсіпорынның құқын қорғау құралы ретінде. Тауар таңбалары сатушыға маркалы атау немесе маркалы белгіні қолдануға ерекше құқ береді. Тауар таңбасы фирманы сыртқы келбеті деп саналады, тауарды тануға мүмкіндік береді. Тауар таңбасы -бұл бір текті тауарларды шығаратын бір заңды фирманы екіншісінен айыруға мүмкіндік беретін белгілеу әдісі. Тауар таңбасы кәсіпкерлік қызметпен айналысатын заңды немесе жеке тұлғаның атына тіркелуі мүмкін. Тіркелген тауар таңбасына куәлік беріледі. Ол құжат, мұнда көрсетілген тауарларға қатысты, тауар таңбасына иеленуші ерекше құққа ие екенін дәлелдейді. Тауар таңбасын иеленуші тауар таңбасын өз қарауы бойынша пайдаланды және басқа тұлғаларға пайдалануға тиым салады. Иеленушінің рұқсатынсыз қорғалатын тауар таңбасын ешбір жан пайдалана алмайды. Тауар таңбасы иесінің құқын бұзу жағдайы кездесу мүмкін, егер де осы тауар таңбасына тіркелген тауарды немесе таңбаның өзін рұқсатсыз жасау, қолдану, сату, сақтау, т.т.с.әрекеттер іске асқан болса. Тауар таңбасы ретінде сөздік, көлемдік, суреттік белгілер тіркеуі мүмкін. Тауар таңбасы тіркеу арызы Мемлекеттік Патент ұйымына заңды немесе жеке тұлға мен беріледі. Егер де тауарға немесе таңба иесінің аты – жөнінде өзгерістер пайда болса, ол туралы кәсіпкер Патент ұйымын хабардар етуі керек. Куәлік пен реестрге өзгеріс кәсіпкермен баж төлегеннен соң енгізіледі. Қазақстан Республикасы заңды және жеке тұлғалары шет елдерде тіркеуге немесе халықаралық тіркеуге құқты. Халықаралық тіркеуден өту процесі Патент ұйымы арқылы жүреді. Жалпы немесе бір сапа сипатына ие тауарларын шығаруға немесе сатуға бағытталған шаруашылық ассоциациялардың, қоғамдардың тауар белгісі- ұжымдық таңба деп аталады. 7.3 Кәсіпорынның коммерциялық құпиясын сақтандыру әдістерін ұйымдастыру. Коммерциялық құпия ғажатпайтын ақпараттар: - құрылтайшы құжаттардағы ақпарат; - кәсіпкерлік қызметпен айналысуға құқ беруші құжаттардағы( тіркеу куәлігі лицензиялар т.б) ақпарат; - жылдық есеп , бухгалтерлік баланс, мемлекет статистикалық бақылау фирмаларындағы және т.б. жылдық бухгалтерлік есептік фирмалардағы, сондай- ақ салық есептеумен төлеу және міндетті төлемдерді есептеп, төлеуге байланысты өзге де құжаттардағы ақпараттар мемлекеттік қызметшілердің ақылы қызметі туралы; - жұмыс берушілердің жалақы және әлеуметтік сипаттағы басқа да төлемдері бойынша берешегі туралы;

- жұмыс істеушілердің саны мен кадрлық құрамы туралы; - мүлікті пайдалану қоры туралы жылдың есептегі ақпарат; - бағалы қағаз элементі, бағалы қағаз нарығына қатысушы бағалы қағаз иесі заңға сәйкес жариялауы тиіс ақпарат; - экологиялық , монополияға қарсы заңнаманы сақтауға, қауіпсіз еңбек жағдайын қамтамасыз етуге, халық денсаулығына залал тигізетін өнімді өкізуге байланысты ақпарат; - бос жұмыс орны туралы ақпарат; - азаматтардың өмірі мен денсаулығына немесе қоршаған ортаға қауіп тудыратын материалдарды сақтау, пайдалану не орынын алмастыру және технологияны пайдалану туралы ақпарат; - мемлекеттік жекешелендіру бағдарламасын жүзеге асыру және нақты нысандарды жекешелендіру шарттары туралы; - мүлік мөлшері және жекешелендіру кезінде салынған қаражат мөлшері туралы; - заңды тұлғаны тарату және оның кредиторларының талаптарын мәлімдеу тәртібі мен мерзімі туралы т.б. ақпарат. Коммерциялық құпияға құқы бар негізгі субъектілер коммерциялық кұпия иелері және олардың құқық қабылдаушылары. Коммерциялық құпия иелері – бұл кәсіпкерлік қызметпен айналысатын және олардың пікірінше коммерциялық құпия боп саналатын ақпаратқа монополиялық құқы бар (азаматтығына байланыссыз) жеке және заңды тұлғалар (коммерциялық және коммерциялық емес ұйымдар). Коммерциялық құпия болып табылатын деректер кәсіпорын директоры бекітіп, күшіне енгізген коммерциялық құпия деректер тізбесіне сәйкес белгіленуі керек, «тізбе» үнемі қайта қаралып тұруы керек. Оған толықтырулар мен өзгерістерді бөлімше жетекшілері кәсіпорын мүддесіне залал келмесін деп енгізеді. Коммерциялық құпия ретіндегі таңдау критериі- бағалық және бағалық емес бәсекелестік. Сондықтан да коммерциялық құпия қатарына бәсекелес күресте едәуір артықшылық беретін мәліметтер енгізу ұсынылады. Бұл ақпаратта жариялау кәсіпорын тауарының бәсекелестік қабілеті төмендеуі салдарынан кәсіпорынға экономикалық залал тигізеді. Жаңа өнім өндірушілер бұрын жобаланған, бірақ әлі де сатылып жүрген өнімнің кемістігі, жетіспестігі туралы деректерді пайдаланады. Аталған ақпаратты жариялау тұтынушылар сенімін азайтып, тауар сатылуы төмендегендіктен кәсіпорынға елеулі зиян тигізуі мүмкін. Тауар сапасын бәсекелес тауарына қатысты саралау ақпаратты қорғау шараларында көрсетілуі керек. Тауарды әзірлеу стадиясында нарықтағы бұрыннан бар бұйымнан тауардың елеулі өзгешелігін қамтамасыз ететін қасиеттері туралы деректер құнды болады. Осы деректер кәсіпорынның коммерциялық құпиялығын құрайды. Әзірлеуші тауарды нарықта сынақтан өткізу сатысында коммерциялық құпияны ашу едәуір экономикалық залал тигізуі мүмкін. Нарықтың сынақ негізінде басты мәселе- тауардың тұтынушылар үшін тартымдылығын бағалау. Мұндай деректердің қорғалуын қамтамасыз ету қажет, әйтпесе бұлар бәсекелестердің қарсы шара қолдануын жеңілдетеді. Әдетте бұл стадияда қорғауда жататын өнімнің тауарлық маркасы, сынаушы фирма атауы, сынақ нәтижелері, тауарды өнеркәсіптік өндіріске жіберу уақыты.

Кәсіпорынның материалдық- техникалық қамтамасыз етілуі туралы мәліметтер- қорғауды қажет ететін бағалы ақпарат. Оның жария болуы жабдықтаудағы осал тұстың пайда болуына әкеледі. Қазіргі таңда қазақстандық кәсіпорындардың экономикалық дамуы мен тиімді қызмет етуі процесі олардың экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету облысындағы қызметін жетілдіруге байланысты. Қауіпсіздік қызметін сенімді қүралдармен қамтамасыз ету, оның қызметінің басымдылықтарын дұрыс қалыптастыру, кез-келген білікті жұмыс сияқты арнайы мамандардың қатысуын, олардың сәйкес кәсіптік дайындықтан өтуін талап етеді, сондай-ақ берліген облыста олардың жеткілікті бай тәжірибесінің болуын қажет етеді. Кәсіпорынның қауіпсіздік жүйесін нағыз мамандар құруы тиіс, олармен қызметтесу ұзақмерзімді болса ғана табысты болмақ. Бақылау сұрақтары: 1. Кәсіпкерлік құпия, оның мазмұны мен мәнін анықтау. 2. Кәсіпорын құпиясына енгізілетін комерциялық мәліметтерді нақтылау. 3. Кәсіпкерлік құпияны қорғау мәні неде? 4. Кәсіпкерлік кауіпсіздігі неде? 8 КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТ СУБЪЕКТІЛЕРІНІҢ ЖАУАПКЕРШІЛІГІ. 8.1 Кәсіпкерлік қызмет субъектілерінің заңдылық жауапкершіліктері. Қазақстан Республикасының кәсіпкерлік Кодексі 2015 жылғы 29 қазандағы № 375-V ҚРЗ Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік еркіндігін қамтамасыз ететін құқықтық, экономикалық және әлеуметтік жағдайлар мен кепілдіктерді айқындайды, кәсіпкерлік субъектілері мен мемлекеттің өзара іс- қимылына, оның ішінде кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеуге және қолдауға байланысты туындайтын қоғамдық қатынастарды реттейді.

Қазақстан Республикасының кәсіпкерлік саласындағы заңнамасы Қазақстан Республикасының Конституциясына негізделеді және осы Кодекс пен Қазақстан Республикасының өзге де нормативтік құқықтық актілерінен тұрады. Қатысушылардың теңдігіне негізделген тауар-ақша және өзге де мүліктік қатынастар, сондай-ақ мүліктік қатынастарға байланысты жеке мүліктік емес қатынастар Қазақстан Республикасының азаматтық заңнамасымен реттеледі. Егер Қазақстан Республикасы ратификациялаған халықаралық шартта осы Кодексте көзделгеннен өзгеше қағидалар белгіленсе, онда халықаралық шарттың қағидалары қолданылады. Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінде қамтылған Қазақстан Республикасының кәсіпкерлік саласындағы заңнамасы нормаларының олқылықтары немесе осы Кодекстің ережелеріне қайшылықтары анықталған жағдайда, осы Кодекстің ережелері қолданылады.

Кәсіпкерліктің жекелеген түрлерін жүзеге асырудың ерекшеліктері Қазақстан Республикасының заңдарында белгіленеді. Азаматтардың, оралмандардың және заңды тұлғалардың мүлікті пайдалану, тауарларды өндіру, сату, жұмыстарды орындау, қызметтер көрсету арқылы таза кіріс алуға бағытталған, жеке меншік құқығына (жеке кәсіпкерлікке) не шаруашылық жүргізу немесе мемлекеттік кәсіпорынды жедел басқару құқығына (мемлекеттік кәсіпкерлікке) негізделген дербес, бастамашыл қызметі кәсіпкерлік болып табылады. Кәсіпкерлік қызмет кәсіпкер атынан, оның тәуекел етуімен және мүліктік жауапкершілігімен жүзеге асырылады. Кәсіпкерлік қызмет тек Қазақстан Республикасының заңдарымен ғана шектелуі мүмкін. Мемлекеттік органдардың жекелеген кәсіпкерлік субъектілерінің артықшылықты жағдайын белгілейтін нормативтік құқықтық актілер қабылдауына тыйым салынады. Әркімнің кәсіпкерлік қызмет еркіндігіне, өз мүлкін кез келген заңды кәсіпкерлік қызмет үшін еркін пайдалануға құқығы бар. Кәсіпкерлік субъектілері Қазақстан Республикасының заңдарында тыйым салынбаған кез келген кәсіпкерлік қызмет түрлерін жүзеге асыруға құқылы. Кәсіпкерлік субъектілері өздерінің меншік нысанына және кез келген өзге де мән-жайларға қарамастан, заң мен сот алдында тең. Кәсіпкерлік субъектілері кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде тең мүмкіндіктерге ие болады. Кәсіпкерлік субъектілерінің меншігіне қол сұғылмаушылыққа заңмен кепілдік беріледі. Кәсіпкерлік субъектілері заңды түрде сатып алған кез келген мүлікті меншігінде иелене алады. Сот шешімінсіз кәсіпкерлік субъектілерін өз мүлкінен айыруға болмайды. Заңда көзделген айырықша жағдайларда мүлікті мемлекет мұқтажы үшін мәжбүрлеп иеліктен шығару тең бағамен өтелген жағдайда жүргізілуі мүмкін. Бәсекелестікті шектеуге немесе жоюға, тұтынушылардың құқықтары мен заңды мүдделеріне қысым көрсетуге бағытталған қызметке, жосықсыз бәсекелестікке тыйым салынады. Монополистік қызмет заңмен реттеледі және шектеледі. Монополияға қарсы реттеу бәсекелестікті қорғау, тауар нарықтарының тиімді жұмыс істеуі үшін жағдайлар жасау, экономикалық кеңістіктің біртұтастығын, Қазақстан Республикасында тауарлардың еркін өткізілуін және экономикалық қызметтің еркіндігін қамтамасыз ету мақсатында жүзеге асырылады. Кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеудің нысандары мен құралдарын енгізу қызмет немесе әрекеттер (операциялар) қауіпсіздігінің жеткілікті деңгейін, кәсіпкерлік субъектілеріне объективті түрде қажетті ең аз жүктеме кезінде тұтынушылардың құқықтарын барынша тиімді қорғауды қамтамасыз ету мақсатында жүзеге асырылады. Мемлекеттік органдар мемлекеттік реттеуді жүзеге асыру кезінде кәсіпкерлік субъектілерінен Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінде көзделмеген құжаттарды және (немесе) қосымша мәліметтерді ұсынуды талап етуге құқылы емес. Біліктілік және рұқсат беру талаптары кәсіпкерлік субъектілеріне жүзеге асырылатын қызмет, әрекеттер (операциялар) қауіпсіздігінің немесе объект қауіпсіздігінің талап етілетін деңгейін қамтамасыз ету үшін жеткілікті ресурстардың, нормативтер мен көрсеткіштердің ең аз қажетті жиынтығын қамтамасыз етуге тиіс. Кәсіпкерлік субъектілері мен мемлекеттің өзара жауапкершілігі: 1. Мемлекет рұқсат беру арқылы лицензиаттың, екінші санаттағы рұқсат иесінің мемлекеттік реттеудің мақсаттарына сәйкес қауіпсіздіктің ең төмен деңгейін қамтамасыз ететінін растайды. 2. Кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеу процесінде мемлекеттік органдар мен олардың лауазымды адамдарының тарапынан кәсіпкерлік субъектілері заңды қызметінің жүзеге асырылуына кедергілер жасалмауға тиіс. 3. Кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеу процесінде кәсіпкерлік субъектілері өз міндеттерін орындаған немесе өздеріне заң бойынша берілген құқықтарды іске асырған кезде, олардың әрекеттерінің адалдығы көзделеді. Кәсіпкерлік субъектісі сонымен қатар, егер құқықтарын, заңды мүдделерін іске асыру және (немесе) міндеттерін орындау кезінде ол мемлекеттік органның Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес оған бекітіліп берілген құзыреті шегінде берген ресми түсіндірулерін басшылыққа алса, адал деп есептеледі. Мемлекеттік органның Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес келмейтін актісін шығаруы салдарынан, сондай-ақ осы органдардың лауазымды адамдарының әрекеттерінен (әрекетсіздігінен) кәсіпкерлік субъектісіне келтірілген залалдар Қазақстан Республикасының азаматтық заңнамасында көзделген тәртіппен өтелуге жатады. 4. Мемлекеттік орган қарап жатқан мән-жайлар туралы кәсіпкерлік субъектілерінің берген нақты деректері сот немесе мемлекеттік орган Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес керісінше деп белгіленге дейін дұрыс деп есептеледі. 5. Басқа кәсіпкерлік субъектілерінің құқықтары мен заңды мүдделеріне қысым көрсету немесе бұрыннан бар міндеттерін орындаудан немесе нақты жасалған құқық бұзушылықтар үшін заңды жауаптылықтан жалтару мақсатымен осы Кодекспен және өзге де нормативтік құқықтық актілермен берілген құқықтарды олардың мақсатына қайшы келетіндей етіп пайдалануға тыйым салынады. 8.2 Кәсіпкерлік қызметтің шаруашылық шарттар бойынша жауапкершілігі. 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 акциоенерлік қоғамдар болып есетелінеді. Ал ең аз қолданатын нысандары сенім серіктестіктері және қосымша жауапкершілігі бар серіктестіктер. Сенім серіктестігі толық серіктестікерден және салық салушылардан тұрады. Сан жағынын екі адамнан кем болмауы керек және олар міндетті түрде бір толық серіктен және бір салым салушылардан тұруы керек. Жауапкершілігі шектеулі серіктестіктің құрамы заңды және жеке тұлғалардан тұрады, қатысушылар саны екі адамнан отыз адамға дейін болады. Қосымша жауапкершілігі бар серіктестіктің де қатысушылары жеке және заңды тұлғалар болып табылады. Қатысушылар екі 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 қабылдамаса серіктестік таратылады. Былай айтқанда: • жаңа қатысушылар қабылдау арқылы серіктестікті сақтап қалу; • салымшылармен келісу арқылы толық серіктестікті сенім серіктестігіне айналдыру; • жарғылық қордың ең төменгі мөлшері жөніндегі шартты сақтай отырып толық серіктестікті жауапкершілігі шектелген немесе қосымша жауапкершілігі бар серіктестікке немесе акционерлік қоғамға айналдыру; • 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 пайызынан аспауы керек. Жауапкершілігі шектеулі серіктестігі деп 2 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.

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 пайызынан аспауы қажет. Ашық түрдегі акционерлік қоғамның жарғылық қоры 10000 айлық есептік көрсеткіштен төмен болмауға тиісті.Тіркеу кезінде елу пайыз, қалған елу айыз жыл аяғына дейін қорда болуы және айрықша акция шығару жарғылық қордың 25 пайызынан 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 шарттқа сәйкес, немесе өздеріне қабылдайтын шешімді өзгеше түрде белгілей алатын шаруашылық серіктестікті айтамыз. Тәуелді акционерлік қоғам деп дауыс беруші акцияларының 20 пайызынан 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 біріктіру 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 женіндегі 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. 8.3 Кәсіпкерлік қызметтің әлеуметтік жауапкершілігі Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі – бұл бизнестің қоғамға әсері. Шешім қабылдаушылардың, сол шешім әсер етушілердің алдындағы жауапкершілігі. Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігінің ішкі және сыртқы түрі бар екендігі белгілі. Бизнес құрылымдармен бизнестің ішкі жауапкершілігі бойынша келісімшартқа отырады, мұнда біз жауапкершіліктің қандай да бір шегін, мысалы компанияның жылдық табысының қандай минималды бөлігі жалақыны төлеуге, техника қауіпсіздігі үшін, еңбек жағдайын жасауға, қызметкерлердің квалификациясын арттыруға жұмсалатындығын анықтап алуымыз керек. Және сыртқы жауапкершілік—бизнес өзі орналасқан аймақтың әлеуметтік мәселелерін шешуі. Әлеуметтік жауапкершілік бұл ереже емес, ол этикалық принцип және шешім қабылдау ісіне міндетті түрде әсер етуі керек. Сонымен қазіргі уақытта бизнестің әлеуметтік жауапкершілігінің бірнеше үлгілері жасалған. Ағылшын-американадық үлгі, европалық үлгі және аралас үлгі. Ағылшын-американдық моделі. Бұл модель XIX ғасырдың басынан бастау алған болатын. Бұл жағдайда жауапкершілік жұмыс табумен және оларға жалақы төлеу арқылы еңбек жағдайын жасау болды. Сондай-ақ салық төлеуді уақытылы жүзеге асырып тұру міндеті кірді. Көптеген қоғамдық қатынастар әлі күнге дейін өзін-өзі реттеумен қалып отыр. Соның ішінде еңбек қатынас сферасында жұмысшы мен жұмыс беруші арасындағы екіжақты келісім кезінде медициналық сақтандыру ерікті түрде болып қалған. Екінші жағынан АҚШ-та мысалғы бизнесті әлеуметтік қолдауына қатысу механизмін қалыптастырған, яғни корпорациялық қор арқылы әр түрлі әлеуметтік проблемеларды бизнес есебінен шешеді. Сондай-ақ қызметтегі әлеуметтік жауапкершілік және қайырымдылық жасайтын корпорацияларға заңдық негізде көрсетілген белгілі бір салықтық жеңілдіктер қолдануға заң жүзінде мүмкіншіліктер туады.

Европалық моделі. Бұл модельде егер белгілі бір бизнес салықты көп төлесе, солқұрлым мемлекет сол қаржыға әлеуметтік бағдарламалар ұйымдастырады. Бизнес өз жұмысын табысты жүргізу керек және дұрыс жоғары көлемде салықтар төлеуі тиіс, ал мемлекет бұл қомақты қаржыны тиімді бөліп, әлеуметтік қажеттіліктерге тиесінше жұмсайды. Және де

«мемлекеттік» мамандар ойынша, мемлекеттің басты жұмысы бірқалыпты салықпен қамтамасыз ету жағдайын сәйкесінше заң жүзінде жасап, содан түскен қаражатты экономиканы дамытуға қажетті маңызды секторларды қаржыландыруға бөлу, ал олар «локоматив» сияқты, өндірістің басқа салаларын өсіруге себепші болумен қатар, жаңа жұмыс орындарын тауып, жалақыны мүмкіндігінше жоғарлатып, жалпы аймақтағы тұрғындар мен жалпы халықтың жағдайын жасап, мемлекеттің әлеуметтік базасын нығайтады. Жалпы Европалық модельде бизнес—мемлекетті дұрыс шешімдер қабылдап, оны жүзеге асырып орындалуына себепші болатын институт деп санаса, АҚШ жалпы бизнеске мемлекеттің араласуы бизнестің еркінділігі мен бостандығына тосқауыл болып, оның өркендеуіне кедергі болады деп есептейді. Аралас моделі. Бұл үлгі соңғы жылдары ірі бизнестің дамуына байланысты Европада кеңінен таралған жаңа үлгі десе болады. Басқалай айтқанда бұл модель корпорациялық әлеуметтік жауапкершілік деген атпен танымал. Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына арнаған «Қазақстан-2050» Стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Жолдауы тек Қазақстан халқының емес, көптеген шетелдік сарапшылардың назарына ілігіп, кеңінен талқылана бастады. Шетелдік сарапшылар Жолдау жолдарына мұқият үңіліп, оны тыңғылықты зерттеп шыққан олардың басым бөлігі жаңа бағдарламалық құжаттың әлеуметтік маңыздылығын түсінді. Қазақстанды 2050 жылға дейін дамытудың жаңа стратегиясы Қазақстанды қазіргі заманғы сын-қатерлерге жауап беретін жаһандық, тұжырымдамалық міндеттерді шешуге және қуатты әрі бәсекеге қабілетті экономика, сенімді әлеуметтік саясат, жоғары технологиялы индустриялдық сектор құрудың алғышарттарын жасауға бағыттайды. Елбасы өзінің әр жолдауында елдегі әлеуметтік саясатқа аса көңіл аударуда. Өз сөзінде ұлт көсбасшысы «Біздің басты мақсатымыз – әлеуметтік қауіпсіздік және азаматтарымыздың байқуаттығы. Бұл – қоғамдағы тұрақтылықтың ең жақсы кепілі»-деп әлеуметтік саясаттың жаңа принциптерін арнайы бөліп көрсетті. Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі – ауқымды ұғым. Бұған қарапайым қайырымдылық пен демеушіліктен бастап, экология, жергілікті қауымдастықпен қатынас, дағдарыс кезінде көмек көрсетуге дайын болу, сапасы жоғары тауар өндіру, сондай-ақ қоғам мүшелерінің заман талабына сай өмір сүруіне қатысты басқа мәселелердің бәрі де кіреді деуге болады. Демек, бөбектердің балабақшалармен жеткілікті қамтылуы, оқушыларымыз бен студенттеріміздің мектептер мен жоғары оқу орындарында сапалы білім алуы, кәсіпорындарымыздың жаңа технологияларға сай жарақтандырылып, ондағы еңбек қауіпсіздігінің күшейтілуі, елді мекендеріміздің экологиялық жағдайы және т.б. осы сияқты қадау-қадау факторлардың бәрі де айналып келгенде ха- лықтың әлеуметтік ахуалын сипаттайтын, соған тікелей әсер ететін жағдаяттар. Енді бізде мемлекеттің әлеуметтік міндеттерін орындау барысына толыққанды үлес қоса алатын бизнестің әлеуметтік жауапкершілігін арттыратын шаралардың қолға алынуы республикамыздың жетістіктерін тұрақты дамытуға жағдай жасайды. Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі жөніндегі республикалық форумда бұл туралы көптеген жақсы пікірлер айтылды. Соның бірі – мемлекет пен бизнес экономикадағы мәселелерді шешуде ғана емес, сондай-ақ әлеуметтік са- ладағы мәселелерді шешу жолында толыққанды мүдделес әріптес болуы керек деген тұжырым. “Әлеуметтік жауапкершілік тұрғысынан алып қарағанда мемлекет негізінен жолдың өзіне тиесілі бөлігін жүріп өтті, тұтасымен алғанда ол қызметін тиімді атқаруда. Ендігі кезек бизнестікі”, – деп атап көрсетті Нұрсұлтан Әбішұлы. Негізінен, бизнес табысты болса, қоғам қарқынды дамиды. Ал қоғамның тұрақты да қарқынды дамуы бизнестің табысты өркендеуіне жол ашады. Бұл тұрғыдан қарасақ, екі жақты қарым-қатынас бір- бірімен тығыз байланыста. Сол себептен, әлеуметтік жауапкершілікті ескеретін бизнес мемлекеттегі әлеуметтік мәселелерді шешуге белсене араласатын, “мен табысты бизнесменмін, сол себепті, қоғамның тұрақты болуын қалаймын” деген ниеттегі кәсіпкерлердің санын көбейтуге бағытталған. Бірлескен кәсіпорын ЖШС «Тенгизшевройл», «КазТрансОйл»АҚ, ЖШС «Эмбаведойл» - жоғары деңгейдегі кәсіпорындар ғана емес, олар Атырау облысының әлеуметтік жағдайына және инфрақұрылымының дамуына үлкен үлес қосқан кәсіпкерлік қызмет. «ТШО» -ның сара жолы» атты бағдарламалық құжаттың және сонымен қатар бірлескен кәсіпорынның ұйымдастырушылық қаблетінің негізігі төрт стратегиялық нұсқаудан тұрады. ҚТ және қоршаған ортаны қорғау бойынша көшбасшы болу – ТШО адам денсаулығы мен қоршаған ортаның толық қорғалуын қамтамасыз етуге талпынады. Бұл жерде осы міндеттеменің әрбір қызметкеріміздің жеке міндеттемесі болғаны өте маңызды. Қызметкерлердің біліктілігін көтеру – ТШО өз мақсаттарына жету үшін, әрбір қызметкері мен бөлімшесі ортақ істі дұрыс түсінетін, кәсіпорынның шын қожалары ретінде еңбек ететін және алда тұратын мақсаттарға жетуге белсенді түрде ат салысатын ұйым құруға ұмтылады. Бүгінде «Игілік» бағдарламасының қорынан 20 млн доллар астам қаражат Атырау өңірінің әлеуметтік жағдайын жетілдіруге бөлінді. Бұл қаржы Атырау мен Құлсарыдағы тұрғын үй, мектеп құрылыстар, Атыраудағы газдандыру сияқты ел үшін маңызы бар көптеген жобаларды қаржыландыруға пайдаланылды. «Теңізшевройл» жауапкершілігі шектеулі серіктестігі Жылыой ауданы мен облыс орталығының мәдениет мекемелеріне, шығармашылық ұжымдарына, балар үйіне, қарттар үйлеріне, мектеп-интернаттарға, ауруханаларға, мүгедектер қоғамына және тұрмыс деңгейі төмен отбасыларға ұдайы көмектесіп келеді. «Қазтрансойл» АҚ 40 млн.тенге Жылой ауданы су жүргізу құрылысына қаражат бөлген. Бақылау сұрақтары: 1. Серіктестік пен АҚ өзара байланысы мен айырмашылығын анықтаңыз. 2. Жауапкершіліктің әрбір кезеңіне сипаттама беріңіз. 3. Міндеттеме түрлерінің әрқайсысына қысқаша тоқталып, түсініктеме беріңіз. 4. Әлеуметтік жауапкершілік маңызын сипаттаңыз және оны талқылаңыз. 5. Табысқа жету жауапкершілігі нені білдіреді? 9 КӘСІПКЕРЛІК МӘДЕНИЕТІ МЕН ЭТИКАСЫ. 9.1 Кәсіпкерлік мәдениеттің мәні мен маңызы. 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 мәдениет кәсіпкерлік қызметті ұйымдастырудың ажырамас бөлігі. Ол мәдениеттің жалпы түсініктеріне негізделеді және онымен тығыз байланысты. Мәдениет – адамдардың өндірістік, қоғамдық және рухани қажеттіліктерінің жиынтығы. Мәдениет – белгілі бір үрдістің жоғары деңгейі, жоғары қарқында дамуы, дағдысы. Кәсіпкерліктегі мәдениет – белгілі бір мемлекетте (қоғамда) қалыптасқан құқықтық нормаға, іскерлік дағдыларға, этикалық, адамгершілік ережелерге, өркениетті бизнесті жүргізудегі мінез- құлық нормасына сәйкес субьектілердің кәсіпкерлік қызметті іске асыру қағидасы, әдісі, тәсілдерінің белгілі бір жиынтығы. Кәсіпкерлік мәдениеттің қалыптасуы келесідей факторлармен айқындалады:  өркениетті сыртқы кәсіпкерлік орта;  қоғамдық және мемлекеттік менталитет;  қоршаған ортаға байланысты құқықтық нормалар, ережелер, міндеттемелер;  кәсіпкерлердің жауапкершіліктері;  кәсіпкердің өзі және корпоративтік мәдениет. Кәсіпкерлік ұйымдардың мәдениеті. Кәсіпкерлік мәдениетке негізгі ішкі факторлар әсер етеді. Кәсіпкерлік ұйымдардың мәдениетінің пайда болуы мен қалыптасуы факторлармен байланысты. Ұжымдық мәдениет. Ұйым мәдениеті, сәйкесінше келесідей ішкі факторларға байланысты:  іске асырылатын кәсіпкерлік қызмет міндеті;  кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру;  ұйым меншік иесінің және қызметкерлердің ынталандырылуы;  басқарушылық мәдениет деңгейімен, фирма жетекшілерінің және жалдамалы жұмыскерлердің өзара қарым-қатынастар механизмі;  нарықта алдыңғы қатарлы позицияны иемденуге мүмкіндік беретін басқарудың ерекше стилі;  ұйым қызметінің нәтижесіне қызметкерлердің өздерінің толық қатыстылығын сезінетіндей жағдайды қамтамасыз ету;  ұйым ұмтылатын белгілі бір құндылықтар жүйесінің болуы;  ұйым 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;  ұйымның 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;  ұйымда сауықты, жағымды климаттың қамтамасыз етілуі. Кәсіпкерлік мәдениетінің негізгі элементтеріне төмендегілер жатады: - кәсіпкердің өзіне жүктеген міндеттері, жауапкершіліктерді орындауы; - өзін қызметте адал танытуы; - адамдарға, тұтынушы, әріптестеріне, мемлекетке шынайы адал қарым- қатынастар көрсету. Бұл аталған қасиеттер кәсіпкерлік мәдениеттің түп нұсқасы. Кәсіпкерлер жалпы этикалық нормаларды, фирманың этикалық кодексін, бизнесті жүргізудің жалпыға бірдей ережелерін, кәсіби этиканы енгізетін жиынтық элементтерді сақтауы маңызды. Кәсіпкерлік мәдениетті сақтауы келесідей факторлармен айқындалады: - өркениетті сыртқы орта; - қоғамдық және мемлекеттік менталитет; - қоршаған ортаға байланысты құқықтық нормалар, ережелер мен міндеттер; - кәсіпкерлік жауапкершілік; - кәсіпкердің өзі және корпоративтік мәдениет. Кәсіпкерлік мәдениет жалпы мәдениеттің құрамында қарастырылатын кәсіпкерлік ұйымның мәдениетінің қалыптасуына, олардың іскерлік этикасына байланысты сипатталады. 9.2 Іскерлік этика. Кәсіпкерлік мәдениеттегі іскерлік этика қарым-қатынастың қазіргі этикасында ерекше орын алады. Кәсіпкердің нәтижелі қызметті жүргізу және басқару қабілеті оның өзін-өзі басқару, игеру қабілетімен, сол секілді, нақты жеке және өндірістік мақсаттар, қоршаған ортаға әсер ете білу қабілеті, олардың тәртібіне әсер ете білуі, персоналды дамыту мен оқытуға талпынысы, топ жұмысын қалыптастыру және ұйымдастыра білу қабілеті, әріптестікке талпыну қабілеті секілді қасиеттерімен көрінеді. Осы қасиеттердің барлығы кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыруға талпынатын, билікке ие адамның этикалық белгісінің бар екенін көрсетеді. Фирма мәдениеті келесідей ішкі факторларға байланысты болады: - іске асырылатын қызметті ұйымдастыру; - кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру; - фирма меншік иесі мен қызметкерлерінің ынталандырылуымен; - басқарушылық мәдениет деңгейімен; - нарықта алдыңғы қатарлы позиция алатындай иемденуге мүмкіндік беретін басқарудың ерекше стилімен т.б. Фирма мәдениетіне әсер ететін ішкі факторлар, атап айтқанда, кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру; фирманың басшысы мен қызметкерлерінің ынталандырылуымен; басқарушылық мәдениет деңгейімен; басқарудың ерекше стилімен байланысты болса, фирманың немесе ұйымның басшы арқылы ұйымның моральдық климатының қалыптасуы, фирманың мәдениеті және тәртіптің негізгі құндылықтары мен нормалары беріледі. Әрбір басшы фирманың алдына мақсаттар қойып, ондағы міндеттерді айқындай отырып, басқарудың әдісін таңдайды, осы әдістің көмегімен персоналдың тәртібін бақылайды, үйлестіреді және бағыттайды. Бұл жерде басшының қаншалықты моральдық және этикалық принциптерге ие екені байқалады. Қазіргі күнде қызметкерлерге деген этикалық қарым-қатынас – ол тек қана басшының моральдық міндеті емес, сонымен бірге, түсіністікпен қалыптасқан персоналды қалыптастырудың шарты ретінде қарастырылуда. Сол секілді басшы фирманың интенсивті дамуына әсер етуге негіз болатын серіктестікке және топтық жұмысқа, шешімді жеке өзі қабылдауға да қабілетті болу керек. Басшы мен қызметкер арасындағы өзара қарым-қатынас компаниядағы психологиялық климатты айқындайды, ол әрине, барлық фирманың қызметінен көрінеді. Ю.Ю.Петрушиннің «Бизнес этикасы» оқулығында автор фирма басшының басты деген этикалық міндеттерін айқындайды, олар:

- басшы фирмадағы тәртіптік эталонның негізі болу керек және оның құндылықтарын сақтау қажет. -басшы өзінің фирмасын дамыту кезіндегі алғышарттарға жауапты болады. - жұмыс нәтижелі болу үшін басшы өзінің маңызды жоспарлары мен ойлары туралы қызметкерлерге ақпарат беріп отыруы тиіс. - басшы топтың қалыптасуына жауапты болады және серіктестікті сыйақымен марапаттауы керек. - басшы жеке шығармашылықты дамыту үшін жағдайлар жасауы тиіс. Басшының осындай этикалық нормалары түсінігіне орай басшының тәртібін келесідей этикалық ережелермен тұжырымдауға болады: - біріккен ұжым құруға талпыну, онда фирманың, қызметкердің мүдделері есепке алынады, қызметкерлер компанияның мақсаттарына араласады және өздері де солай қарай бейімдейді; - басшы фирмадағы тәртіп эталоны болуы керек және барлық ережеге бағынуы тиіс; - құрылым құруға, фирма мәдениетіне белсенді қатысу және оның басты тапсырмаларын анықтау; - басшы жұмысқа бақылау жасайды, сонымен бірге, бөлімдердің жеке дамуына мүмкіндік жасайды және олардың жұмысына тек қана үйлестіру немесе дауларды шешкен кезде ғана араласады. - субардинация сақтау және қызметкерлерден де осыны талап ету; - мәселе пайда болған кезде басшы барлық себептерді объективті зерттеп, қарастыру керек және кінәлі болғандарда хабарлау керек. Бизнестегі мәдениетті шетел тәжірибесінен көбірек үйренуге болады. Жапон қоғамында ұжымдық сезім қатты дамыған, олар топтың мүддесін ойлайды, жеке өзін – топтың бір мүшесі ретінде қабылдайды. Жапондардың басқару мәдениетінің негізгі қағидасын Э.Мэйоның зерттеуіне сәйкес былайша түсіндіруге болады: жұмыс немесе қызмет – ол топтық іс -әрекет. Жапондарда құнды болып саналатын қасиеттер: бір-біріне сену, үйлесім (гармония), келісім, ынтымақтастық, мақсатқа жету жолында бір-біріне көмек көрсету. Жеке жауапкершілік, жеке жұмысты орындау саналы түрде пайдаланбайды. Негізгі мақсат – топтың жұмысын жақсарту, топтағы ынтымақтастықты күшейту. Ал, америкалықтар, жеке тұлғаның мәдениетімен байланысты, топтық жұмыста олардың өнімділігі төмендеп кетеді. Жеке өнімділік әлдеқайда биік. Бұл феномен АҚШ-та жекелік мәдениеттің қалыптасқанын дәлелдейді, жеке адамның қызғушылығы басым екенгін айтады. Әр ұйымның өзінің мәдениеті болады, стандартқа сай мінез-құлқы да бар. Ұйымдық мәдениет – бұл формальдық және формальдық емес ережелердің, іс-әрекет нормаларының, дәстүр мен әдет-ғұрыпын, жекелік және топтық қызығушылығы, құндылығы, осы ұйым жұмысшылардың мінез-құлық ерекшелігі мен жүйесі. Ұйымдық мәдениеті белсенді ұйымдарда өзінің фирмалық философиясына, «кредо», арнаулы куәлігіне көңіл бөледі. Фирманың статусы, қағидалары насихатталады. Филипп Котлер фирманың уәкімділігін (миссия) қалыптастырғанда келесі 5 факторды есепке алуды дұрыс деп санайды: Басқару үрдісі екі жағдайда жүзеге асырылады: 1. басшы қалыптасқан ұйымға келеді; 2. басшы ұйымды жаңадан өзі қалыптастырады. Басшының мәдениеті оның тұлғалық қасиеттеріне байланысты. Ұйымдық мәдениетті басқару тиімді болу үшін басшының тұлғалық қасиеттері биік деңгейде болуы қажет. Басшы тек қана өндіріс емес, сонымен қатар, ұйымның құндылықтарын, дәстүрлерін, нормаларын басқарады. Басқару мәдениеті – басқару этикасына тоқталатын болсақ, оны келесідей басқару мәдениетінің негізгі қағидалары бойынша түсіндіруге болады: - адамгершілік; - ұжымдық; - әлеуметтік әділдік; - жұмыс пен сөздің бірлігі. Дж. Инглицтің зерттеуі бойынша басшы бірінші құндылыққа – байлықты қойса, жұмысшылардың демалыс бөлмелеріне қаражаты жетпейді. Ал, басшы, ең биік құндылыққа – адамгершілікті қойса, жалақыны көтереді. Басшы әділ, таза болуы тиіс.

Әлеуметтік зерттеудің нәтижесі бойынша жұмысшылардың 76%-ы бірінші орынға басшының адалдығын, шыншылғын, адамгершілігін қояды; жұмысшылардың 25%-ы екінші орынға басшының мейрімділігі мен өмірлік қиыншылықтарды түсінуін, мұхияттылығын қояды; жұмысшылардың 24%-ы үшінші орынға басшының техниканы білуі, жұмысты ұйымдастыруы, іскерлігі, білімділігін қояды; жұмысшылардың 4%-ы төртінші орынға басшының талаптылығын қояды екен. Басшыға қажетті қасиеттер: 1. білімділік; 2. өзіне сенімділік; 3. ойлау қабілеті жоғары болуы; 4. адамдарды басқара білу қабілеті; 5. батылдылық; 6. көріктілік. Басқару ғылымын зерттеушілер М.Вудкок пен Д. Френсистің пайымдауынша, қазіргі заман жетекшілерінде келесі қабілеттер болуы қажет: өзін-өзі басқару, басшының үнемі тұлғалық өсуге ықпал жасауы, қиыншылықтарды жеңудің жолдарын табу, қоршаған ортаға жоғары деңгейде әсер ете білу қабілетілігі, жаңалықтарға дайындығы, қазіргі замандағы басқару әдістерімен таныс болуы, басшылық қабілеті, бағынушыларды дамыту мен үйрету қабілетінің болуы, тиімді жұмысшы топтарының пайда болуына ықпал жасау. Фирманы басқару кезінде кездесетін басшының кемшілігі мен қателіктері: - өзін-өзі басқара алмауы; - бойында нақты жеке құндылықтардың болмауы; - бойындағы жеке мақсаттың түсініксіздігі; - өзін-өзі дамытуды тоқтату; - мәселелерді шеше алмау. - Шығармашылықтың болмауы; - адамдарға әсер ете алмауы; - басқару еңбегінің ерекшеліктерін түсінбеуі; - басшының әлсіздігі; - жұмысшыларды үйрете алмауы; - ұжымды қалыптастыра алмауы. 9.3 Кәсіпкерлік этика. Кәсіпкерлік этика – өркениетті кәсіпкерліктің қалыптасуына әсер ететін күрделі мәселе. Өйткені, жеке тұлғалардың қоршаған орта құбылыстарына, адамгершілікке, мейрімділікке байланысты мораллдық қағидалары мен мінез- құлық нормаларына сай білімі мен тәжірибесі болады. Кәсіпкерліктегі этикалық нормалар – олар нарық қажеттіліктері мен нақты тұтынушылардың, мемлекеттің қоғамдық қажеттілікті қанағаттандыруға бағытталған, кәсіпкерлік қызметті іс жүзіне асырушы азаматтардың мінез- құлық белгілерінің жиынтығы. Кәсіпкерлік этика елдегі, әлемдегі, сонымен қатар, кәсіби этикада және қандай да болмасын кәсіпкерлік қызмет саласында қалыптасқан жалпы этикалық нормасына байланысты кәсіпкерлік этика, адалдық, қайрымдылық, инабаттылық, сыпайлылық, адамгершілік немесе жалғандық, ұятсыздық, кек алушылық, қырсықтық, дөрекілік түсініктерімен тығыз байланысты. Кәсіпкер өз имиджін қалыптастырып, этиканы сақтай білуі қажет. Бұл мінез-құлық шекарасын, сыпайлылықты, әдептілікті, өзін-өзі қоғамда қалай ұстай білуі – қарапайым өмірлік ұстаным үшін қажет. Кәсіпкерлік этиканың пайда болуына қоғамдық менталитеттің формасы мен қатынастары да ықпал етеді. Олар өз кезегінде, кәсіпкердің адамзаттық қасиетінің айқындала отырып, өзінің азамат ретінде бағалануына, экономикалық бостандығына, қоғам, тұтынушылар алдында жауапкершілікте болуына әсер етеді. Кәсіпкерлік этика келесі категория бойынша айқындалады: - айтқан сөзіне тұру; - міндеттемелерді орындау; - өз қызметінің нәтижесі тек қана өзі үшін емес, сонымен қатар, басқалар үшін де, қоғам үшін пайдалы екендігін сезінуі; - өзін қоршаған адамдар өз қызметін жасайды, өз қызметін іске асыруға тырысады деп түсіну; - өз бизнесіне сенеді, оны шығармашылық деп санайды: - бәсекенің қажет екенін мойындайды; -өзін тұлға деп санайды; - кез-келген мүмкіншілікті мойындайды, біліктілікті құрметтейді; - қажетті қабылдаған шешімдер үшін жауапкершілікті қызметкерлеріне аудармайды; - шыдамдылық пен төзімділік таныта біледі. Кәсіпкер өз имиджін құра отырып, барлық ережелерді сақтауға тиісті. Ғалымдардың пікірі бойынша, жеке адамның қажеттіліктері корпорация ішінде қарым-қатынас мәдениетімен қанағаттандырылғанда олардың мүмкіншілігі еңбек өнімділігінде толық пайдаланып, нәтижесі көрнеді, үздік болады екен. Болашақ іс-әрекетті жоспарлаудың мәні – іс-әрекетті орындаудың жолдары мен амалдарын ойластырып, құралдарын таңдап, мақсатқа жетуді көздеу. Өзін - өзі дұрыс басқара алатын адам табысқа жететіні сөзсіз. Ол үшін дербес жұмыс күнінің тәртібі, кәсіпорын жұмысының жалпы тәртібі, адамдарды өзара алмастыру кестесі, жеке шығармашылық жоспары жасалады. Дербес жұмыс күнінің тәртібі жүйелендірілген, яғни жекелеген қызмет түрлері еңбек операцияларына бөлініп, жұмыс уақытының құрылымы ойластырылады. Жұмыс күні тәртібінің негізгі міндеттері: бір жұмыс күніндегі, аптадағы, ай ішіндегі басшылар мен мамандардың жұмысын ретке келтіру, кәсіпорын жұмысының бірқалыпты болуына қол жеткізу мақсатында өндірісті басқарудың оперативтілігін арттыру. Қажет болған жағдайда қауырт кезеңдерге арналып жұмыс күнінің тәртібі белгіленеді. Жеке шығармашылық жоспарға өндіріс техникалары мен технологияларын жетілдіру, оны ұйымдастыру мен басқару, еңбек жағдайын жақсарту, осылайша тиімділікті арттыру жөнінде нақты шараларды жүзеге асыру көзделеді. Ой еңбегінің гигиенасы жөніндегі ұсыныстардың маңыздылары: - еңбек етуде қатты шаршамау, бірақ үзілісті жиілетпеу; - демалыс уақытын дұрыс пайдалану, уақыт тапшылығын болдырмау; - жұмыстың үйреншікті қарқынын қадағалау (тездетпеу, баяулатпау); - бір іспен тым ұзақ уақыт шұғылданбау; - зерттеуді тұрақты жүргізу, байланысты үзбеу; - атқарылатын жұмыстың маңыздылығына көз жеткізгеннен кейін ғана оған кірісу; - тынығуға, тамақтануға, денсаулыққа мән беру. Басшы кездесудің көпшілігін қызмет барысында жүзеге асырады. Қабылдау мәнері бойынша басшылар 3 топқа бөлінеді: 1) жалған демократ; бұл басшыға барлығы тобымен келеді, бейберекет кездесу болады.

2) бұл басшыға жолығу да орнынан табу да қиын; 3) бұл басшының қабылдау тәртібі болады, кезектілік пен регламент сақталады. Қабылдауды екі түрге бөледі: басшылар тарапынан (шақырып тапсырма беру, жұмысты ауыстыру, жаза сөгіс беру, жаза қолдану үшін) және бағыныштылар (мәселесін айту, мұқтаждықтарын білдіру үшін) өтініші бойынша. Келушіні басшы өз кабинетінде түрліше қабылдайды: - басшы орнынан тұрмастан, келген адамға қарайды; - орнында отырып амандасады; - орнынан тұрып амандасады; - келушіні қарсы алып, орын ұсынады. Г.П.Мицинг алуан түрлі жағдайда іскерлік әңгімені өткізудің негізгі бес принципін ажыратқан: 1 - әңгімелесушінің көңілін аудару; 2 - әңгімелесушіні сөзге тарту; 3 – мұқият негіздеу (дәлелдеу); 4 - әңгімелесушінің күдігін сейілту. Осы принциптерді негізге ала отырып, әңгіме өткізуде мына нұсқауларды есте сақтаған жөн: әңгімелесушінің сөзін мұқият соңына дейін тыңдау, мұқият тыңдалмағандықтан әңгіме нәтижесіз болады; әңгімелесушінің шынайы айтқан сөзін теріске шығармау, фактілерді таразылап алып, пікір айту керек; мүмкіндігінше ашық жарқын, кішіпейіл, сыпайы, өнегелі болу, бірақ сыпайылықтың да шегі болуы керек; қажетті жерінде жігерлі болып, қызу айтысқа айналдырмай салқын қандылық көрсету, әңгімелесуші ашуға ерік берсе, шиеленіске бармау; әңгімелесушінің шешім қабылдауын асықтырмау, бірлесіп шешім жасау; кездесуге нақты уақыт белгілеу,10 минут кешіксеңіз кешірім сұраңыз, 30 минут кешіксеңіз басқа уақыт белгілеңіз. Іскерлік мәжіліс – белгілі бір міндеттерді ойластырудың және көпшілік болып қабылдаудың кең тараған әдісі. Мәжіліс барысында қойылған міндеттерді қарауда жұртшылықтың пікірі ескеріліп, мамандар мен қызметкерлер кеңесі тыңдалып, мәселені шешуде ең қолайлы жолдар таңдалады. Іскерлік мәжілісте қызметкерлер ұсыныс айтуға, сауатты сөйлеуге, өз ойын айқын жеткізуге, өзінің позициясы мен дәлелін тұжырымдауға дағдыланады. Іскерлік мәжіліс қарастырылатын мәселенің ерекшелігіне, қатысушылардың құрамы мен сапасына, т.б. белгілеріне қарай бөлінеді. Қарастырылатын мәселелерге орай мәжілістер былайша жіктеледі:

Мәселелік – қолайлы шешімдер іздестіруді талқылау нәтижесінде және дауысқа салу арқылы шешім қабылданады. Жаңа мәселе пайда болып, оның күрделілігі мен маңыздылығын талқылау қажет болғанда ұйымдастырылады. Нұсқаулық мәжіліс – жарлық беру үшін байланыс орнату, оларды жедел орындау мақсатында ұйымдастырылады. Басшы жиналғандарға қабылданған шешімдерді хабарлайды. Оған тікелей орындаушылар шақырылып, мәселелер мұқият талқыланып, түсіндіріледі. Жедел мәжіліс – күнделікті істің жайы туралы мәлімет алу, пікір алмасу мақсатында ұйымдастырылады. Әрбір мәжілісте қаралатын мәселердің тізімін көбейту арқылы оны өткізу санын азайтқан жөн. Мәжіліске шақырғанда оның басталуымен қоса, аяқталуы мүмкін уақытын да ескерткен абзал. Мәжілістің табысты өтуі баяндама сапасына байланысты. Мәселені жақсы білетін, оның маңыздылығын аша білетін, сөйлеу мәдениеті жетік адамға баяндаманы тапсырған жөн. Қатысушылар күн тәртібімен алдын ала таныстырылып, қарастырылатын мәселеге қатысты өз ойларын айтуларына мүмкіндік берілуі керек. Мүмкіндігінше мәжіліс арнайы бөлмеде (мәжіліс залында) өткізілгені дұрыс. Қатысушылардың түгел келмегеніне қарамастан мәжіліс өз уақытында басталып, регламент сақталуы керек, яғни әрбір баяндамашы нақты уақыт аралығында қатысушыларды мәселемен таныстырып, талқылауға салғаннан соң шешім қабылдау кезеңіне өтеді. Адамдарға әсер ету құралы ретінде менеджер ауызша қарым-қатынас және іс-хаттарын жазуды қолданады. Ойын жазбаша жеткізудегі мақсат - мәселені анық түсіндіре білу және жаңа идея туралы логикалық тізбек құру. Көзбе-көз әңгімелесу арқылы түсініскен хат жазғаннан едәуір тиімді екендігіне қарамастан, әрбір басшы өз ойын жазбаша білдіре алуы керек. Хат жазудың жағымды және жағымсыз тұстары бар. Жағымды тұстарына: хат мазмұны жоспарланады, оқушыға хаттағы сандық мәліметтерді түсіну оңайға түседі, хатты оқушы түсінбеген жерлерін қайта оқиды. Жағымсыз тұстарына: хат жазушы өз ойын мимика, жест арқылы көрсете алмайды, хатты оқушы оны тез қабылдап, жылдам оқымауы мүмкін, хатты жазушы жіберген мәліметтермен нақты кім танысатындығын білмеуі мүмкін. Хаттағы сөз, әсіресе фразаның мән-мағынасы бар. Сөздерді тек сұрыптап қана емес, оларды сөйлем ішінде байланыстыруға тырысу керек. Қазіргі таңда құрамында 12-14-тен аспайтын сөзі бар сөйлемдер қолданылады. Ал басқару мәселесі жайлы және экономикалық мәселелер жайлы тексттің өзінде 18-ге дейін сөздер қолданылады. 20 сөзден асқан фразаны оқыған кезде оқушы фразаны қайта оқуына тура келеді. Сондықтан, құрмалас сөйлемге қарағанда жай сөйлемдерді қолданған ыңғайлы. Әйтсе де құрмалас сөйлемді мәтіннен алып тастауға болмайды. Хат жазуда мына талаптарды ескеру керек: - бір фразада бірнеше мәліметтерді енгізбеу керек; - мәтіндегі барлық мәліметтер ортақ негізге біріктірілуі керек; - фраза жинақы шамамен 18 сөзден аспауы керек; - «құрғақ» мәліметтердің өзін «жандандыра» білу керек, яғни эмоция байқалуы тиіс; - жинақталған барлық фактілерге талдау жасап, артық бөліктерін қысқарту керек; - фактілерді топтастыру керек; - мазмұндалу реті, жүйелілігі сақталуы керек; - кестелер, графиктер, суреттер, т.б. қолдану керек; - текст оқуға қолайлы болуы керек. Аяқталып жазылған хаттың төменгі жағына хат жіберушінің аты-жөні жазылып, мөрі қойылады. Әдетте телефонға және телефон арқылы байланыс жүргізуге жас мамандар да, басшылар да мән бермейді. Сарапшылардың түсініктемесіне назар аударсақ: 1) Телефонмен хабарласқанда абоненттер өздерін көзбе-көз әңгімелескенге қарағанда өзгеше ұстайды. Сондықтан, сөздер мен фразалар толық айтылуы керек. 2) Түрлі интонациямен сөйлей білу керек, яғни жай хабар жеткізу, таңдану, құпия ашу, сұрақ қою. 3) Дауыс энергияға толы болуы керек, минутына шамамен 125 сөз айтуға болады, монотониядан аулақ болу керек. 4) Телефон қоңырауына жауап бергенде сәлемдесіп, ұйым атын атап, өзіңізді таныстырып, қай мәселе бойынша телефон шалғандығын анықтау керек. Дауыста ынта, қызығушылық байқалуы тиіс. Абонент сіздің қуанышпен жауап бергеніңізді сезінуі керек. Әңгімеде міндетті түрде «қоңырау шалғаныңызға рахмет», «не көмек бере аламын?», «жағдайыңыз қалай?» деген фразалар болуы шарт. 5) Әңгімелесіп болған соң да клиентпен байланысты үзбеуге тырысу керек. 6) «Иә», «жоқ» деген нақты жауап алатын тұйық сұрақ қойған дұрыс, ал толық жауап алғыңыз келсе, «сіздің ойыңызша ...», «бұған қалай қарайсыз?», деген сияқты ашық сұрақ қоюға да болады. 7) Егер сіз телефон соққан болсаңыз, әңгіме жоспарын айқындап алыңыз, достық ниетпен сәлемдесіңіз,өз атыңызды атап, қай ұйымның атынан хабарласып отырғандығыңызды ескертіңіз, жауап алуға асықпаңыз, тағы да хабарласу жөнінде келісіңіз. 8) Нашар хабарды жеткізудің екі жолы бар: бірден хабарлау, жақсы хабардан кейін хабарлау. 9) Әңгімелесуді аяқтауда абоненттің телефон соққаны үшін ризашылығыңызды білдіріңіз, келісілген мәселе бойынша барлығы орындалатындығын айтыңыз, абонент сіз туралы жақсы ойда қалуы керек. 10) Телефон арқылы құттықтау сөздер шынайы болып, асыра сілтеу болмауы керек, өйткені көзбояушылық тез байқалады.

Бақылау сұрақтары: 1. Кәсіпкерлік мәдениетке сипаттама беріңіздер. Мысал келтіріңіздер. 2. Кәсіпкерлік мәдениеттің құрамдық элементтерін атаңыздар. 3. Кәсіпкерлік ұйымдар мәдениетінің мәнділігі қандай? Мысал келтіріңіздер. 4. «Кәсіпкерлік этика» түсінігін сипаттаңыздар. 5. Іскерлік этикеттің мәні қандай? Мысал келтіріңіздер. 6. Шет елдік тәжірибедегі кәсіпкерлік өркенниеттілік пен мәдениеттілік. 7. Кәсіпкердің жеке тұлғалық қасиеттері мен оның бизнестегі этикалық мінез-құлық ерекшеліктері. 10 КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІҢ ТИІМДІЛІГІН ТАЛДАУ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ. 10.1 Шағын кәсіпорындар қызметінің тиімділігінің экономикалық мәні. Шағын кәсіпкерлік субъектісінің қызметіне баға беру оның тиімділігінің соңғы нәтижелері арқылы жүзеге асырылады. Тар мағынада тиімділік «әсер беретін, қажет нәтижеге қол жеткізетін, жүзеге асыратын» дегенді білдіреді.

«Шағын кәсіпкерлік –бұл шаруашылық жүргізуші субъектілердің толық экономикалық жауапкершілігіне, ынталы, инновациялық қызметіне негізделген, қаржы қорларының шектелген жағдайларында жұмыс істейтін, қауіптің және белгісіздіктің жоғарғы үлесімен жанасаты, табысты алу мақсатымен өндірістің барлық факторларын қозғалысқа келтіретін және меншік иесінің өндіріс пен басқару процесіне жеке қатысуын талап ететін, өзін - өзі ұйымдастыру процесі». Анықтаманың өзінде айтылғандай, шағын кәсіпкерлік – бұл нарықтық экономика субъектілерінің белгілі бір анықталған критерийлер, көрсеткіштер және заңдар негізінде жүзеге асырылатын кәсіпкерлік қызметі. Шағын кәсіпкерліктің қызмет ету тиімділігі қызмет етудің барлық сатысындағы маңызды сапа белгісі болып табылады. Қызмет ету тиімділігі өндіріс потенциалын қолдану дәрежесін көрсетеді, ал бұл қоғамдық өндірістегі нәтижелер мен шығын арасындағы қатынасты анықтайды. Шығын өзгермей-ақ нәтиже жоғарылаған сайын, бір-бірлік шығынға қарағанда нәтиже жылдам өскен сайын немесе аз болған сайын, қызмет ету тиімділігі жоғарылай түседі. Еңбек өнімділігінің көлемі өндірістегі экономикалық тиімділікті жалпылайтын критерий болып табылады. Шағын кәсіпкерлікті дамытудың экономикалық тиімділігінің негізі – оған қол жеткізу үшін жұмсалған шығын мен нәтиженің өзара салыстырылуында, осылайша тиімділік әсер дәрежесін көрсетеді. Әр түрлі ғалым-экономистер шағын кәсіпкерліктің тиімділігін арттыруға, оның маңызын ашуға қатысты өздерінің анықтамаларын ұсынады. К.Решетинскийдің пікірінше, тиімділік белгілі бір қатынасты білдіреді және соңғы нәтижеге қандай көлемде шығын жұмсау арқылы қол жеткізілгенін көрсетеді. Тиімділік бұл – пайдалы әсер мен оған жету үшін жұмсалған шығын арасындағы өзара қатынас. Бірақ шығынның мақсаттылығын көрсететін нәтиже арасындағы белгілі бір ара қатынас болып табылады. Шағын кәсіпкерлік тиімділігінің төрт түрі анықталған, олар: • Экономикалық тиімділік келесі постулат арқылы көрсетіледі: Кәсіпорында шешім қабылдаған кезде әрқашан шектеулі, қолда бар құралдарды пайдалана отырып, көздеген мақсатқа қолайлы жетуді есепке ала отыру керек; • Әлеуметтік тиімділік қолда бар шектеулі құралдармен кәсіпорынның барлық қатысушыларының әлеуметтік қажеттілігін қанағаттандыруды қамтамасыз етеді; • Техникалық тиімділік – кәсіпорынның техникалық мақсатына байланысты, алға қойылған техникалық мақсаттарға жетуді қамтамасыз етеді (өндірістік потенциалға қажетті, өнімге және өндірістік бағдарламаға қойылған сандық және сапалық талаптардың орындалуы); • Экологиялық тиімділік – кәсіпорынның экологиялық мақсаттарға жетуіне зейін қояды. Қызмет ету тәжірибесінде экономикалық, әлеуметтік, техникалық және экологиялық мақсаттар бір-бірімен тығыз байланысты және тәуелді. Әдеттегідей экономикалық тиімділікке жетуге бағытталған шешім әлеуметтік те, техникалық та, экологиялық мақсаттарға да қатысты. Нарық жағдайында әрбір кәсіпорын экономикалық тәуелсіз тауар өндіруші бола отырып, мемлекет бекіткен салық салымдары мен әлеуметтік шектеулер көлемінде өндірістік дамудың тиімділігіне баға берудің кез-келген түрін қолдануға құқылы. Кәсіпорынның экономикалық тиімділігін анықтау, оның сандық және сапалық бағалауын талап етеді, яғни қызмет ету тиімділігінің критериі мен көрсеткіштерін анықтау. Жоғарыда айтылған экономикалық әсер натуралды және құнды көрсеткішпен көрсетіледі, олар кәсіпорын қызметінің соңғы және аралық нәтижелерін анықтайды. Осындай көрсеткіштерге мысалы: жалпы өнім, тауарлы өнім, өткізілген өнім, өндірістік ресурстардың әртүрлі элементтерін үнемдеу, өнімнің өзіндік құнын төмендетуден жалпы үнем жатқызылады. Шағын кәсіпкерліктің экономикалық қызметін талдау нәтижелері болашақта даму жоспарының шешімін жасау үшін негіз түрінде қолданылады, олардың кейбіреулері кәсіпорынның арнайы және басқа да қорларының қор құраушылары болып табылады. Қызмет етуге баға берген кезде тек қана экономикалық емес, әлеуметтік нәтижелерін де ескеру қажет. Шағын кәсіпкерлікте экономикалық қызметтің тиімділігі «тиімділік» категориясының баға беру мүмкіндігін одан да дәлірек көрсетеді. Ол әрдайым нәтиже құндылықтарымен шығын құндылықтарының қатынасымен байланысты және де баға берудің өзгерісімен өзгере алады. Экономикалық қызмет ету тиімділігі өндірістік потенциалдың пайдалану дәрежесін көрсетеді, бұл нәтиженің өндірістік шығынға қатынасы арқылы анықталады. Сол шығынмен нәтиже жоғарылаған сайын қажетті еңбегін 1 теңгеге жұмсаған шығынның есебінен тез өскен сайын немесе пайдалы нәтиженің бір бірлігіне шығын аз болған сайын, қызмет ету тиімділігі жоғарылай түседі. Қызмет ету тиімділігі – тауар өндіру мақсатында ресурстарды бөлу және қайта өңдеу бойынша қызмет тиімділігінің көрсеткіші. Тиімділікті мына коэффициент бойынша өлшеуге болады – шығудағы ресурстарға кірудегі немесе өнім шығару көлеміне, оның номенклатурасына нәтиженің қатынасы болып табылады. Экономикалық қызмет тиімділігін жоғарылату мәселесі келесі: әрбір еңбек, материал, қаржы ресурстарының бірлігіне өнім өндіру көлемінің едәуір өсуін жүзеге асыру. Бұл нәтижеде еңбек өнімділігінің жоғарылауын көрсетеді, яғни қызмет ету тиімділігін жоғарылатудың критериі болып табылады. Шағын кәсіпкерліктің қызмет ету тиімділігін жоғарылату қажеттілігі мен мүмкіндігі үнемі әсер ететін факторлармен және Қазақстанның экономикалық даму кезеңінің қазіргі заманғы ерекшелігімен ескертіледі. Жалпы тиімділік мәселесі жаңа емес, ол материалдық өндіріс кезеңінің интерпретациясынан бері бар және белгілі бір өндіріс түрінің өндірістік қатынастарын көрсетеді. Нарық қатынастарының қалыптасу жағдайында бір нарық субъектісі жұмысының нәтижесі, басқа субъектілер жұмысының нақтылығына және жинақтылығына байланысты, мұндағы тиімділік мәселесі анықтаушы болады. Өндірісті басқару жүйесінде кәсіпорын қызметінің тиімділігін объективті анықтай алу үлкен мағынаға ие.

Өнеркәсіпте шағын кәсіпкерліктің қызмет ету тиімділігін өлшеудің бастапқы принциптері қоғамдық формациялардың барлығына бірдей. Әрине айырмашылықтар да бар, олар жермен, уақытпен және бағалау әдісін тәжірибесі нақты белгілеумен, ең соңында экономикалық қатынастардың сипатымен, сондай-ақ экономиканы басқаруды ұйымдастырумен анықталады. Нарықтық экономиканың және кәсіпкерліктің негізгі табысы болып табылатындықтан, экономикалық тиімділіктің алғашқы критериі негізінді шығын мен ресурстың бірлігіне өнімнің, жұмыстың және қызметтің сапалылығымен сақтай отырып, олардың бәсеке қабілеттілігін қамтамасыз ете отырып табысты максималдау алға қойылған. 10.2 Шағын кәсіпорынның қызмет тиімділігіне әсер ететін факторлар. Фактор сөзі (латын тілінен аударғанда – істеуші, өндіруші) нарық жағдайында өнеркәсіптегі шағын кәсіпкерліктің тиімділігіне әсер етуші күш деп қарастырып кетеміз. Нарық жағдайында өнеркәсіптегі шағын кәсіпкерліктің тиімділігіне көптеген факторлар әсер етеді. Жағымды – бұл факторлар аты айтып тұрғандай-ақ шағын кәсіпкерліктің қызметіне жағымды әсер етеді. Жағымсыз – керісінше бұл әсер ету бағытына байланысты жіктелуі. Шағын кәсіпкерліктің тиімділігін арттыратын факторларға мыналар жатады. 1. Өндіріс процесінде негізгі қорларды қолдану. 2. Экономиканың құрылымын дамыту, оңтайлы инвестициялық факторлар, ұтымды басқару, шағын кәсіпкерліктің әлеуметтік инфрақұрылымын ары қарай дамыту, өнімнің сапасын арттыру. 3. Шетелдік инвесторлар мен біздің мемлекеттің мүдделерін ұштастыру оңай міндет емес. Негізінен олар өнеркәсіптің барынша тартымды салалары бойынша үйлеседі. Шет елдік инвесторларды, соның ішінде әлемдегі аса ірі компанияларды да тарту мынадай бірқатар маңызды міндеттерді шешіп берді:

• Ауқымды инвестицияларды тарту; • Әлемдік деңгейдегі менеджмент қызметі құлдырау жағдайында болған аса ірі кәсіпорындарды қысқа мерзімде қайта өркендетуге мүмкіндік берді; • Әлемдік рынокқа шығу және әлемдік шаруашылық байланысқа белсенді кірігу қамтамасыз етілді. Бірінші топқа жататын факторлар шағын кәсіпкерліктің өндірістік ресурстарын, алдағы мүмкіндіктерін анықтайды. Осы мүмкіншіліктердің әрі қарай іске асырылуы екінші факторға байланысты, яғни нарық қатынастарына байланысты. Олардың жүзеге асырылуы келесілерге бағытталған: • Нарықтың сұранысын қамтамасыз ету мақсатында өндірістің ырғақтылығын қажетті ресурстарды уақытылы жеткізу; • Тиімді коммерциялық жұмысты жүргізу үшін өндіріс шығындарын азайту және бірқалыпты жағдайда сақтау; • Кәсіпорынның техникалық және экономикалық деңгейін қамтитын табыс көлеміне қол жеткізу. Бұл тауарлық маркетингті жүргізу барысында жүзеге асырылады. Нарық жағдайында шағын кәсіпкерліктің өндірістік қызметі сыртқы факторларға байланысты. Оларды келесідегі топтарға біріктіруге болады: • Әлемдік нарықтың және ішкі нарықтағы жағдайдың өзгеруімен байланысты; • Мемлекет ішінде немесе глобалдымасштабтағы саяси жағдайдың өзгеруімен байланысты; • Инфляциялық процестермен байланысты; • Мемлекеттің қызметімен байланысты. Жоғарыда айтылғандай кәсіпкерлік қызметтің дамуына байланысты және байланысты емес көптеген факторлардың жиынтығы оның қызмет ету тиімділігіне әсер етеді. Шағын кәсіпкерлік қызметіне байланысты қызмет ету тиімділігінің басты факторларына өндірілген өнімнің көлемінің өсуі, өзіндік құнының төмендеуі, сапаның жақсаруы, өндірістік қорларды тиімді пайдалану дәрежесі, еңбек өнімділігінің жоғарылауы жатқызылады. Шағын кәсіпкерлік субъектісінің қызметіне байланысты емес факторларға жататындар: мемлекет реттейтін өткізілетін өнімнің бағасының өзгеруі, өнімді өндіруге және өткізуге табиғи, географиялық, транспорттық және техникалық жағдайдың әсері. Шағын кәсіпкерлік субъектісі қызметінің тиімділігіне әсер ететін келесі факторы өнімді өндіру және оны өткізу бөлімінің өзгеруі болып табылады. Нәтижесінде өткізу көлемі өскен сайын кәсіпорынның тиімділігі арта түседі және керісінше. Маңыздылығы кем емес тиімділікке әсер ететін факторлардың бірі өнімнің өзіндік құнының өзгеруі болып табылады. Табыс көлемі мен өнімнің өзіндік құны арасында кері байланыс бар. Өнімді өндіру және өткізу шығындарының көлемімен анықталатын өнімнің өзіндік құны төмендеген сайын, табыс жоғарылайды және керісінше болады. Шағын кәсіпкерлік субъектісінің қызмет тиімділігіне тікелей әсер ететін факторларға қолданыстағы баға жатады. Өнімнің ерікті бағасының деңгейі белгілі – бір деңгейде кәсіпорынның өзіне байланысты болады. Ал кәсіпорынға байланысты емес факторға жоғарыда айтылғандай мемлекет реттейтін баға жатады. Жоғарыда қарастырылған факторлардан басқа шағын кәсіпкерлік субъектісінің қызмет ету тиімділігіне әсер ететін факторлар өндірілген және өткізілген өнімнің құрылымына байланысты. Рентабельділігі жоғары өнім көлемінің үлесі көп болған сайын, кәсіпорын табысы көбірек болады. Жалпы алғанда кәсіпкерлік қызметке ықпал ететін факторлар кәсіпорынның орналасқан жеріне, оның экономикалық белсенділігіне, қызмет түріне, өнім өткізу нарығына және тағы басқа жағдайларға байланысты ерекшеленіп отырады. Шағын кәсіпорындардың ең басты маңыздылығы – бұл әлеуметтік аспектілігінде. Өзінің құрылуымен шағын кәсіпорындар жұмыс орындарын көбейтуге жағдай жасайды, сөйтіп, жұмыссыздықты азайтады. Бұдан басқа халықтың жалпы білімділігінің артуы барысында азаматтар арасында жаппай өздерінің жеке қабілеттіліктерін көрсетулері үдей түседі.

Ең алдымен бұған қол жеткізуде өз істерін ұнататындықтары және бұған бейімділіктерінің сай болуына қарай өздерінің жеке «ісін» ашу, өзінің бизнеспен айналысуын жалғастыру болып табылады. Мұның өзі сондай-ақ, шағын кәсіпорындардың дамуына қажеттілігін тудырады. Сонымен, жоғарыда баяндалғандай экономиканың жаңа жағдайындағы рынокқа өтуінде шағын кәсіпорындар «жанама» өнім ретінде болмайды. Олар еліміздің ажырамайтын саяси-экономикалық жүйенің бөлігі болып табылады. Біріншіден, нарықтық қатынастардың тұрақтылығы, солай болғандықтан, халықтың көптеген бөлігі осы қатынастар жүйесінде тартылады; екіншіден, рыноктық жағдайда олар қажетті икемділікті қамтамасыз етеді, терең мамандандыруда іске асыруды және өндірісті тармақтанған кооперацияға айналдырады.Онсыз оның экономикалық тиімділігінің болуы мүмкін емес. Нәтижесінде, бұл шаруашылық дамуының және ұлттық экономиканың серпінді өсуіне үлкен ықпал етеді; үшіншіден шағын кәсіпорындар рөлінің өзгеруі орта және ірі кәсіпорындардың қызмет етуіне тиек болады. 10.3 Кәсіпкерлік қызметтің өндірістік факторларын бағалау. Кәсіпкерлік істің түрлері салыстырмалы түрде өз алдына жеке, өзара арал асып, бірін-бірі толықтырып тұрады. Бұл жерде барлық кәсіпкерлік істің анықтаушы және ең күрделі түрі- өндірістік кәсіпкерлік істі ерекше атап кеткен жөн. Өндірістік кәсіпкерлік іске инновациялық, ғылыми-техникалық тауар мен қызмет түрлерін өндіру, оларды өндірістік тұтыну, сондай-ақ өндірістік бағыттағы ақпараттық іс жатады. Өндірістік іспен айналасуға бел буған кез келген кәсіпкер ең алдымен өндіретін тауарлардың және көрсетілетін қызметтің нақты түрлерін анықтап алуы керек. Тауарға тұтынушылықты, оған сұранысты анықтап алуы үшін кәсіпкер нақты тұтынушылармен, тауарды сатып алушылармен, көтерме жеке сауда ұйымдарымен байланыс жасауы керек. Кәсіпкер мен тауарды сатып алушының арасындағы бекітілген келісімшарт келіссөздің қорытындысы ретінде бола алады. Бұндай келісімшарт кәсіпкерлік қауіптің төмендеуіне мүмкіндік береді. Келісімшарт түзілмеген жағдайда кәсіпкер өзінің өндірістік ісі- тауарды өндіруін, тек ауызша келісім негізінде ғана бастайды. Батыста қалыптасқан нарықтық қатынастар жағдайында ауызша келісім, әдетте мықты кепіл бола алады. Және кейінгі уақыттарды келісімшарт негізінде құжат түрінде бекітіледі. Ал біздің мемлекетімізде нарықтық қатынастар қалыптасып жатқан кезде, ауызша келісімнің сенімділігі, беріктігі төмен, қауіп деңгейі жоғары. Өндірістік кәсіпкерлік істің келесі сатысы- өндірістік факторларды сатып алу немесе жалға алу (аренда). Өндірістік факторларына жататындары: өндірістік қорлар, жұмысшы күші, ақпарат. Өндірістік қорлар өз кезегінде негізгі және айналым қорлары болып бөлінеді. Негізгі өндірістік қорлар (еңбек құралдары) құрамсында ғимараттар, құрылыстар, өткізу құралдары, қуатты машиналар мен қондырғылар, жұмыс машиналары мен қондырғылары, өлшеугіш және реттеуіш аспаптар мен керек-жарықтар, зертханалық жабдықтар, есептеуіш техника, транспорт құралдары, құрал-саймандар мен тетіктер, өндірістік инвентарь және басқа да өндірістік қорлар болады. Айналымдағы өндірістік қорлардың (еңбек заттары) құрамына шикізат, негізгі және көмекші материалдар, жанармай және энергетикалық ресурстар, ыдыс және ыдыстық материалдар, құны төмен және тез тозатын құралдар мен өндірістік құрал- жабдықтарды жөндеуге қажетті қосалқы бөлшектер жатады. Және де осы жерге қосалқы бөлшектер мен кәсіпорынның өзі дайындаған жартылай фабрикат, алдағы уақыттағы шығындар жатады. Жұмысшы күші кәсіпкер еңбек биржалары арқылы, жұмысқа орналастыру агенттігіне, хабарландыру беріп, не дос-таныстарының көмегімен жалдайды. Қызметкерді таңдауда оның білімін, берілген жұмысты орындау мүмкіндігін, кәсіптік біліктілік деңгейін, осыған дейінгі еңбек тәжірибесін, жеке мінез-құлқын есепке алуы керек. Осыдан кейін барып кәсіпкер өзіне қажетті ресурстарды тарту мүмкіндігі тауарлы ақпаратты жинауы керек.Атап айтқанда материалдық, қаржылық, еңбектік ақпараттар, өндірілетін өнімдер мен көрсетілетін қызметі, өткізетін нарық туралы ақпарат т.с.с. Қаржылық құралдарына мұқтаждық және оны есептеу. Кәсіпкерлік келісімді жүзеге асыру қаржы шығындарымен байланысқан. Өндірістік кәсіпкерлік істегі, жалпы ақшаға мұқтаждықты (Ам) белгілейміз: Ам=Аж+Аш+Ақ+Аа+Ақ Мұнда: Аж-жалдамалы жұмыскерлердің еңбекақысы; Аш-сатып алынатын шикізаттар, жартылай фабрикаттар, материалдар, қосалқы бұйымдар, жанармай, энергия шығындары; Аөқ- өндірістік қорларды сатып алу мен қолдану шығындары; Ао-кәсіпкерлерге керекті ақпараттарды сатып алу шығындары; Ақ-басқа ұйымдардың қызметін төлеу шығындары (транспорт құрылыс қызметтері). Өндірістік кәсіпкерлік істі бастау үшін кәсіпкерлердің бастапқы капиталы болуы керек. Оған кез келген тұлғаның мүмкіндігі жоқ. Бұл жағдайда кәсіпкер коммерциялық банкке немесе ақша ресурстарыбар заңды немесе жеке тұлғамен несие алу мақсатымен байланысады. Кәсіпкер сонымен қатар несиені өндіріс факторлары түрінде де алуы мүмкін (ғимарат, жабдықтар, қондырғылар, шикізат, материалдар, ақпараттар, т.б). Бірақ кәсіпкер екі жағдайда да ақшалай немесе өндірістік фактор түрінде алған несие қосымша төленетін пайызымен қайтаруы тиіс. Өндірістік кәсіпкерлердің дамуымемлекет тарапынан көрсетілетін қолдауға, көмекке байланысты. Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында өндірістік кәсіпкерлік негізінен ауыл шаруашылығында, жеңіл өнеркәсіпте, халыққа қызмет көрсету бағыттарында, салаларында дамыған. Ауыл шаруашылығында да бірінші сатыдағы өнімдерді ғана өндіреді. Өндірістің дамымай жатқан себебі, отандық тауарлардың баға жөнінен шетелдік тауарлармен бәсекелесе алмауы деп түсінеміз. Екінші себебі- керекті талапқа сай технологиялық желілерді сатып алуға қажетті инвестициялық қаржының болмауы. Мысалы, 2014 жылы Атырау қаласындағы «Маркет» АҚ 35 млн тг. несие алып жаңа қондарғылар орнатты, бір айдың ішінде құрылыс өнімін жасап шығара бастады. Оның сапасы Қытай өнімдерінен әлдеқайда жоғары болғанымен, баға жөнінен бәсекелесе алмады, сөйтіп өндіріс тиімсіз болып қалды. Оның басты себебі салық деңгейінің жоғары болуы деп ойлаймын. Ал инвестицияға келетін болсақ, нақты мақсатты болуы керек. Егер Қазақстанда өндірістік кәсіпкерлікті дамыту мақсатында 1 млрд доллар инвестиция құйылатын болса, жалпы экономикалық дамуына үлкен үлес болар еді, технологиялық желінің (мысалы, тері өңдейтін, етті қалбарлайтын, сүт өнімдерін шығаратын, т.б) орта есептік құны 100 мың доллар деп есептесек, әр облысқа 500-ден аса технологиялық желіні орнатуға болар еді. Алдағы уақытта өндірістік кәсіпкерлікті дамыту үшін салық реформалары, жеңіл түрдегі несиелендіру сияқты шараларды жүзеге асыруы керек. Өндірістік кәсіпкерлік іске жанама қатысушылары ретінде, республикалық және жергілікті қаржылық органдары, салық инспекциясын, қаржы полициясын айтып кетуге болады. Олар өзіне қатысты фискалдық қызметпен айналысады- атап айтқанда, республикалық және жергілікті органдарға салық жинау, тағы басқалар жатады. Өндірістік істің нәтижелілігін сипаттайтын көрсеткіштерді анықтау маңызды. Кәсіпкердің өндірістік ісінің нәтижесі өнімді өндіру немесе жұмысты жүзеге асыру, сатып алушыға, тұтынушыға қызмет көрсету және нақты ақша сомасын түсіру болып табылады. Түскен ақша мен өндіріс шығындарының айырмасы кәсіпорын пайдасын құрайды. Пайда жалпы (баланстық) және кәсіпкердің қалдық (таза) пайдасы болып бөлінеді. Жалпы пайда деп кәсіпкерде өндіріс пен өнім өткізу шығындарын төлегеннен кейінгі қалдығы, барлық салық төленбеген ақшаның формасын атаймыз. Таза пайда- жалпы пайдадан салық, әр түрлі төлемдерді айыппұлды, баж салығын тағы басқаларды алып тастау арқылы анықталады. Таза пайда өндіруші кәсіпкердің ісінің қорытынды көрсеткіші, нәтижесі болып табылады. Бұндай кәсіпкерліқтердің ісіне қаржылық баға беру, рентабельділік көрсеткішін пайдалану арқылы анықтайды. Рентабельділік таза пайданың толық шығындарға қатынасы арқылы анықталады. Мысалы, өндірістің толық шығыны 40 млн теңге болса, ал таза пайда 6 млн теңге болса, рентабельділік деңгейі 15-ке тең. Табыс – бұл қайсыбір мақсатқа қол жеткізудегі сәттілік, жұмыстағы жоғары нәтижелері үшін көпшіліктің құрметіне ие болу. Әрбір кәсіпкер өзінің кәсіпкерлік қызметінде табысқа жетуге талпынады. Кәсіпкерлік табысқа бірнеше факторлардың әсерінің арқасында қол жеткізіледі: • сәттілік немесе жолы болғыштық, «керек уақытта керек жерде болды», «мүмкіндігін жібермейді»; • сынап көру мен қателіктер жасау әдісімен, түрлі нұсқаларды іріктеу әдісімен белсенді түрде іздену; • білікті есеп және оңтайлы нұсқаны таңдау; • өз ресурсын пайдалану: білімін, шеберлігін, дағдылары мен жеке сипаттамаларын; • жоғары дәрежедегі мотивация, адамның алдына қойып отырған мақсаттарына қол жеткізуге деген ниеті. Әрине, табысқа жетудің аса маңызды факторына өз-өзін мотивациялаужатады. Адамның дамып отыруға деген ниеті, оны мақсатына жетелейтін ішкі күші. Мотивацияның күші мақсатқа жетудің жылдамдығын белгілейді. Кәсіпкердің мотивациясы, ең алдымен, оның өзіне байланысты болады. Өз-өзін оптимистік сарында ұстау, ертеңгі күнін көре білу және соған бүгін әсер ете білу – бұл іскер адамның ұлы шеберлігі. Кәсіпкерлік пайда – табыстың ерекше түрі, жеке бизнес саласындағы іскерлік, ерекше шығармашылық белсенділік пен коммерциялық табыс әкелетін жаңа идеяларды, техникалық және ұйымдастырудың жаңа әдістерін жүзеге асырудан айқындалатын жаңашылдық үшін сыйақы. Пайда қуу кәсіпкерлерді өз капиталын тәуекелге тігіп, қызметкерлерді жалдап және тауарларды өндіру мен қызмет түрлерін ұсыну үшін қажет болатын нәрсенің барлығын сатып алуға мәжбүрлейді. Пайда сонымен қатар үлкен ынталандырушы күш болып табылады. Алайда, адамдарды бизнеспен айналысуға итермелейтін жалғыз себеп пайда табу ғана емес. Өз ісін бастауға сонымен қатар жеке басының тәуелсіздігіне қол жеткізу және сүйікті ісімен өзіне ыңғайлы болатын уақытта айналысу мүмкіндігі, өз қабілетін ашуға немесе отбасылық дәстүрлерді жалғастыруға деген ниеті ынталандыруы мүмкін. Шешім қабылдамас бұрын кәсіпкер келешек кәсіпорынның табысты болатынына, өзінің қаншалықты сенімді екенін ойлап жүру. Себебі жеке өз бизнесі дегеніміз – бұл ермек емес, бұл адамның соған толық берілуін қажет ететін жұмыс. Мұндай негіздеме, ең алдымен, кәсіпкердің өзіне қажет. Оны құрастыру кезінде ол мүмкін, бизнестің сондай бір қуантарлық картинасына ие болмайтын болар, алайда табысқа жету жолында қандай қиындақтарға кез болатынын түсіну қажет. Келешек бизнесті сипаттау бізге өзіміздің келешек айналысатын кәсіпкерлік қызметімізге неғұрлым түбегейлі көзқараспен қарауға көмектеседі.

Бақылау сұрақтары: 1. Кәсіпкерлік қызметтің тиімділігінің мәні неде? 2. Шағын және орта бизнес тиімділігіне әсер етуші факторлар қандай? 3. Тиімділік көрсеткіштерін қалай бағалайды? 4. Табыс, пайда мәні неде? 11 КӘСІПКЕРЛІКТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫ. 11.1 Кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау мен дамыту жолдары. Тәуелсіз Қазақстанның құрылған сәтінен бастап кәсіпкерлікті қолдау жөніндегі мемлекеттік шаралардың тарихын төмендегідей кезеңдерге бөлуге болады: 1. Алғашқы кезең - 1992 және 1994 жылдар аралығы; 2. Екінші кезең – 1994 және 1996 жылдар аралығы; 3. Үшінші кезең – 1997 және 2000 жылдар аралығы; 4. Төртінші кезең – 2001 және 2003 жылдар аралығы;

5. Бесінші кезең – 2004 және 2007 жылдар аралығы; 6. Алтыншы кезең – 2008 жылдан бастап осы уақытқа дейін. Осы саладағы алғашқы шаралардың біріне Қазақстан Республикасындағы 1992-1994 жж. арналған Кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың мемлекеттік бағдарламасын қабылдау жатады, ол жеке кәсіпкерліктің оны ауқымы бойынша бөлусіз тұтастай алғандағы қалыптасуы мен дамуының негізін қалады. Сол сәттерде кәсіпкерлікті дамытудың негізгі кедергілеріне толық сипатқа ие және тұрақты заңдардың, лайықты салықтық саясаттың жоқтығы, инвестициялар мен несиелерді, өндірістік панажайларды, шикізаттық ресурстарды, ақпаратты алудағы қиындықтар, яғни Бағдарламада көздеген кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың нақты механизмінің жоқтығы айналды. Кәсіпкерлердің тобын белсенді түрде қалыптастыруға арнап қажетті жағдай тудыру мақсатында, сол арқылы экономикалық реформалардың сенімді әлеуметтік базасын қамтамасыз етумен республикамызда Қазақстан Республикасындағы 1994-1996 жж. арналған Кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау мен дамыту бағдарламасы әзірленіп және қабылданған болатын. Аталмыш кезең салық реформасының жүзеге асырылуымен елеулі болды, оның басты мақсаты қолданыстағы салықтар мен төлемдерді азайту арқылы салықтық ауыртпалықты азайту, сондай-ақ еліміздің бүкіл аумағында салық ережелерін бірыңғай қолдануды қамтамасыз ету болатын. Ел экономикасын реформаландыру барысында шағын бизнес басты рөлге ие бола бастады. Шағын кәсіпкерлікті дамыту өнеркәсіп секторын әртараптандырумен біріктірілумен «Қазақстан - 2030» стратегиясының негіздерінің біріне айналды. 1997 және 2000 жылдар аралығында шағын кәсіпкерліктің дамуына кедергі болып отырған алдыңғы кезеңнің проблемаларын шешу және қол жеткізілген жағымды беталыстарды тұрақтандыру мақсатында мемлекетпен төмендегідей шаралар жүзеге асырылған болатын: 1) Қазақстан Республикасы Президентінің 1997 жылдың 6 наурызындағы № 3398 «Шағын кәсіпкерлікке мемлекеттік қолдау көрсетуді күшейту мен оны дамытуды жандандыру жөніндегі шаралар туралы» жарлығы қабылданған болатын, ол шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту шараларының мәртебесін мемлекеттің экономикалық саясатының басымдылыққа ие саласы ретінде бекітті және жүргізіліп отырған шараларды ең алдымен тұрғындардың жұмыс бастылығын қамтамасыз етуге, соның әлеуметтік проблемаларын шешу мен еңбектік белсенділікті дамытуға, тұтынушылар нарығын тауарлар мен қызметтердің кең ассортиментімен толықтыруға бағыттады; 2) Қазақстан Республикасының Үкіметі 1997 жылдың 26 сәуірінде Шағын кәсіпкерлікті дамыту қорын құрған болатын (Қазақстан Республикасы Үкіметінің 1997 жылдың 26 сәуіріндегі № 665 «Шағын кәсіпкерлікті дамыту қорын құру туралы» Қаулысы). 3) 1999-2000 жылдарға арналған Шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдау жөніндегі мемлекеттік бағдарлама қабылданды, ол өзінің нарықтық экономикадағы ерекше рөліне орай дәл осы шағын бизнесті мемлекеттік қолдаудың негізгі бағыттарын белгілеген болатын. 4) Қазақстан Республикасының заңнамасы «Жеке кәсіпкерлік туралы»,31.01.2006ж. № 124 , 29.12.2014ж. өзгерістермен қайта қабылданды. 2001 жылы Қазақстан Республикасындағы 2001-2002 жж. арналған шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдау жөніндегі кезекті мемлекеттік бағдарламасы қабылданды, ол шағын кәсіпкерлікті қолдау мен қорғаудың құрылып отырған инфрақұрылымының тиімділігін арттыруды, шағын кәсіпкерлік саласындағы нормативтік құқықтық актілерді жетілдіруді, шағын кәсіпкерлікті қолдаудың қаржы-несиелік механизмдері мен инвестициялық саясатын жетілдіруді, шағын кәсіпкерлікті мамандармен, ғылыми-әдістемелік және ақпараттық тұрғыдан қамтамасыз етуді, аймақтардағы шағын кәсіпкерлікті дамытуды көздеген болатын. Шағын кәсіпкерлікті одан әрі дамыту мақсатында 2004 және 2007 жылдар аралығындағы кезеңде мемлекет шағын кәсіпкерлікті жақын келешекте қолдаудың негізгі бағыттарын, соның ішінде кәсіпкерлік климатты, бәсекелес ортаны, қоғамдық институттар жүйесін қалыптастыруды белгіледі, бұлар жекеменшік секторды жоғары қосылған құнға ие өндірістерді құруға ынталандырып отыратын болады. Қазақстан Республикасындағы 2004-2006 жылдарға арналған Шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың жаңа мемлекеттік бағдарламасы қабылданды. Бағдарламаның шараларын орындау шеңберінде шағын кәсіпкерліктің әртараптандыруға ауысуына, салалығын кеңейтуге, инвестициялық ағымдарды жаңа салаларға көшіруге, шағын кәсіпкерлік кәсіпорындарының активтерін арттыруға, ғылыми еңбекті қажет ететін экспортқа бағытталған өндірістерді құру және шағын кәсіпкерлік өнімдерінің (жұмыстарының, қызметтерінің) сыртқы нарықтарға шығуына арнап институттық жағдайларды қамтамасыз ету жөніндегі міндеттер қойылған болатын. 2004-2006 жылдарға арналған Шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың мемлекеттік бағдарламасындағы шаралардың аяқталуын күтпестен Үкімет тағы бір бағдарламаны қабылдаған болатын – бұл Қазақстан Респуликасы Президентінің 2005 жылдың 18 ақпанындағы «Қазақстан экономикалық, әлеуметтік және саяси жедел жаңару жолында» атты жолдауына сәйкес әзірленген 2005 - 2007 жылдарға арналған Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуға арналған жедел шаралар бағдарламасы. Бағдарламада ШОБ-ты қолдау мен дамыту жөніндегі аса тиімді шаралар ескерілген, бұл шаралар 2003-2015 жж. арналған Қазақстанның индустриалдық-инновациялық даму стратегиясы мен 2030 жылға дейінгі кезеңде Қазақстан Республикасының даму стратегиясына негізделген мемлекеттің жүзеге асырып отырған макроэкономикалық саясатымен қисынды түрде үйлесуде. 2007 жылдың соңынан бастап мемлекет әлемдік қаржы дағдарысымен туындалған ШОБ-қа арналған несиелік құралдардың тапшылығын азайту мақсатында артынша ШОБ-ты жеңілдік шарттармен несиелендіру мақсатымен қаржыларды екінші деңгейлі банктерде негізделген түрде жайғастыру бағдарламасын жүзеге асыра бастады, аталмыш бағдарламаның операторы ретінде «Даму» қоры шықты. Шағын кәсіпкерлікті қолдау үшін мемлекеттің қаражаты жетіспеу салдарынан лизингтік және франчайзингтік қатынастар арқылы дамыту мақсатқа сай болып табылады, олар шағын кәсіпорындарға құралдарды, қаржылық технологияны, отандық және шетелдік кәсіпорындардың өндірістік тәжірибесін жұмылдыруға мүмкіндік береді. Бүгінде шағын кәсіпкерлік саласында оперативтік және қаржылық лизинг операциялары әлі де дұрыс дамымаған. Бұндай жағдайдың басты себебі лизингтің заңнамалық және нормативтік негізінің жоқтығы. Лизингтік қатынастарды тездетіп енгізу мақсатында олардың дамуын мемлекеттік қолдау бойынша бірқатар шараларды орындау қажет. Жағдайы нашар кәсіпорындарда банкроттық процедурасын орындауда көптеген проблемалар туындайды. Мемлекеттің қатысуымен банкроттық жариялануы және қоғамдар мен серіктестіктер тараған кезде конкурсқа түсетін мүліктің бір бөлігі өткізілмей қалады, ал банктерді ол мүлік қызықтырмайды. Сондықтан ол мүліктер иесіз қалады. Иесіз қалған мүлік мемлекеттік мүлік пен жекешелендірудің жергілікті комитетіне беріледі. Осы органдарда лизинг бөлімі қалыптастырылып, жоғарыда айтылған мүлікті шағын кәсіпкерлік субъектілеріне жеңілдікпен беру қажет. Сату-сатып алу, мердігерлік, өкілдік элементтерін біріктіретін, сонымен қатар шағын және ірі шаруашылық субъектілері арасында келісімдік қатынастар болып табылатын франчайзингтік қатынастар Атырау облысында, жалпы Қазақстан бойынша әлі кеңінен дамымаған. Франчайзинг дегеніміз бір фирманың өз тауар белгісін қолдану құқығын басқа бір фирмаға беруі. Франчайзингте басты фирма нақты өнім шығаруға байланысты техникаларды қолдануға бергенде олардың алдына белгілі бір шарт қояды. Франчайзинг қатынастағы тауар белгісін беруші фирманы франчайзер деп атайды. Тауар белгісін алушы фирманы франчайзен деп атайды. Шетелдік тәжірибеде франчайзен саудада, қонақ үй, туризм, жеке қызметтер мен аз мөлшерде өнеркәсіпте тараған. Франчайзингтің мынадай түрлері бар: тауарлы франчайзинг, өндірістік, кооперативтік, конверциялық. Тауарлы франчайзингте басты фирма тауар маркасын бағынышты фирмаға сатады. Бұнда франчайзинг дистрьбютр ретінде жүреді. Өндірістік франчайзингте тауарларды шығаратын технологияны франчайзерлер франчайзенге береді және сол елдің аумағында шығарылған өнім франчайзердің шығаратын өніміне аттас болады.

Франчайзинг шағын кәсіпкерлік өкілдерінің ірі бизнеспен қатынастарының тиімді формасы ретінде өзінің дамуында едәуір потенциалды мүмкіншілігі бар. Мысалы, шағын фирмалар өзінің дамуында бастапқы кезде құралдарды, сауда маркаларын пайдалану құқығын, іскерлік және кәсіпқойлық көмек ала отырып, шығынға ұшырау қауіп-қатерін азайтады. Өз кезегінде, франчайзерлер оператор(шағын кәсіпорындар) өндіретін тауарлар мен қызметтердің сапасын тұрақты бақылап, оның жоғары деңгейіне кепілдік береді. Франчайзингті тарату үшін франчайзинг ассоциациясын және франчайзингтік оқу-консультациялық орталық құруға ықпал жасау керек. Сондай-ақ франчайзингтік қатынас қалыптастыру үшін оның экономикалық, құқықтық базасы болуы керек. Қазақстандағы фирмалар әлемдік нарыққа “қызыл май” сияқты өнімдерімен шыға алады және басқа да ұлттық өнімдермен франчайзингтік қатынас қолданса, шетелдік франчайзерлер көмегімен нарыққа шығуға толық мүмкіндігі бар. 11.2 Қазақстанда кәсіпкерлікті қолдау құрылымдары. Жеке кәсіпкерлікті қолдау саласындағы Қазақстан Республикасының мемлекеттік саясаты жоғары қосымша құны бар жаңа жоғары технологиялық өндірістерді құруға ұмтылған шағын кәсіпкерлікті дамыту арқылы орта классты қалыптастыруға бағытталған. Қойылған мақсатты орындау үшін Қазақстан Республикасының индустриалды- инновациялық даму страегиясын жүзеге асырудың бір кезеңі ретінде кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымын қалыптастырған. Ұйымдастыру және функционалдық құрылымдарды салыстыра отырып, инфрақұрылым институттарының Қазақстандағы кәсіпкерлікті дамыту процессіне қатысу матрицасын құрастыра алады. Әрбір кәсіпкерлікті дамытуға жәрдем беретін мекемелердің өзіндік артықшылықтары мен кемшіліктері болады. Олардың барлығы әр түрлі факторларға байланысты. Кәсіпкерлерге тиісті шешімдер қабылданған кезде кейбір мекемелер әлеуметтік мақсаттарға аса назар аударады, ал басқалардың басшылары бәлкім жеке басының қамын ойлайды. Мемлекеттің қолдауымен құрылған мемлекеттік органдар мен мекемелер: Қазақстан Респуликасының Индустрия және Сауда Министрлігі - жеке кәсіпкерлікті дамытуға және тиісті саясатты жүргізуге жауапты жоғарғы мемлекеттік орган. Министрлік орталық атқарушы органдарына тиісті және ел Президенті мен Үкімет алдында есеп береді. ИжСМ құрамына кіретін Кәсіпкерлікті дамыту Департаменті кәсіпкерлікті қолдау және дамытудағы мемлекеттік саясатты қалыптастыру және кәсіпкерлікті дамыту мен қолдау саласындағы нормативті- құқықтық реттеу функциясын атқарады. Департамент қызметін реттейтін негізгі құжаттарда оның негізгі мақсаттары былай белгіленген: • кәсіпкерлікті қолдау және дамытудағы мемлекеттік саясатты қалыптастыру; • кәсіпкерлікті дамыту үшін жағдай жасау; • инвестицияларды тартуға бағытталған шараларды жүргізу; • департамент құзырына кіретін сұрақтар бойынша мемлекеттік органдарының қызметін үйлестіру. Жоғарыда айтылған функцияларға қоса Департамент кәсіпкерлікті дамытуға кедергі болатын кейбір шенеуліктердің заңға қайшы әрекеттеріне қатысты түскен арыз бен өтініштерді қарастырып және сол арыз бойынша қажетті шаралардың орындалуын қадағалауға міндетті. Қазақстан Республикасының кәсіпкерлікті қолдау саласындағы мемлекеттік құрылымның келесі деңгейі - ол жергілікті атқару органдары – яғни, облыстық және қалалық Әкімдерінің аппараттары. Кәсіпкерлікті дамыту және қолдау саласындағы мемлекеттік саясатты жүзеге асыру үшін Әкімшіліктердің жанынан Кәсіпкерлік пен Өндіріс жөніндегі Департамент (Басқармалар) құрылған. Олардың құрамына Кәсіпкерлік жөніндегі бөлімшелер кіреді. (2005 ж. 1 қаңтарынан бастап ҚР үкіметінің 2004 ж. 4 қазанындағы № 1022 қаулысымен жергілікті мемлекеттік басқарудың барлық орагандарының типтік құрылымы енгізілген). Облыстық Кәсіпкерлік пен Өндіріс жөніндегі Департамент (сол сияқты Алматы мен Астананың қалалық Департаменттері) өз құзыры аясында шағын және орташа кәсіпкерлікті қолдауға уәкілетті. Алға қойылған мақсатқа жету үшін Департаментке мемлекеттік саясатты жүргізуге тиісті мынадай функциялар мен құқықтар берілген: • кәсіпкерлік саласындағы бірыңғай мемлекеттік саясатты әзірлеуге және іске асыруға қатысу; • жергілікті мемлекеттік органдардың қызметін үйлестіру; • қоғамдық ұйымдармен және басқа да мемлекеттік немесе үкіметтік емес құрылымдармен өзара іс-әрекет ету; • белгіленген тәртіп бойынша азаматтардың атынан түскен хаттар, арыз бен өтініштерді қарастыру. Кәсіпкерлікті қолдау саласындағы мемлекеттік саясатты жүзеге асырудың соңғы буыны болып жергілікті атқару органдары – яғни, облыстық және қалалары Әкімдерінің аппараттары табылады. Солардың құрамына кіретін «Экономика және бюджеттік жоспарлау» немесе «Экономика және қаржы» жөніндегі бөлімдер кәсіпкерліке тиісті мәселелермен шұғылдану керек. Аймақтық атқарушы органдарға қабылданған мемлекеттiк саясаттың тiкелей iске асырылуы және жергiлiктi бюджеттер бойынша жоспарланған және қаржыландырылатын шаралар мен бағдарламалардың жүзеге асыруға тиісті функциялар тапсырылады. Сонымен, атқарушы мемлекеттiк органдар мемлекет пен кәсiпкерлiктiң арақатынас идеологиясын құрудағы негізгі буын болып табылады. Мемлекет қазіргі кезде шағын және орта бизнес заманның талаптарына сай өзіне тән икемділігін, ұтқырлығы мен нарықтық объективтілігін инновациялық экономикадағы өз орнын табуға жұмсауы керектігін түсінеді. Кәсіпкерлердің бастамаларын жүзеге асыруға қолайлы жағдай жасау және Президент қойған мақсаттарды іске асыру мақсатында Үкімет жергілікті органдарда әкім аппаратының жанынан Кәсіпкерлер істері жөніндегі Комиссия құру арқылы кәсіпкерлермен «кері байланыс» ұйымдастыру схемасын іске асырды. Комиссия құзырында: • шағын және орташа кәсіпкерлікті дамытуды тежейтін мәселелерді зерттеу; • жергілікті және аймақтық атқарушы билік органдарына тиісті ұсыныстарды әзірлеу. Әрбір кәсіпкер кәсіпкерлік жөніндегі комиссияға хабарласа алады, ол үшін өз облысында орналасқан кез келген қоғамдық ұйым немесе заңды тұлғалар ұйымына келсе болғаны. Әдетте комиссияда бірнеше облыстық ассоциация немесе бірлестіктердің өз орындары болады. Кәсіпкерлермен осындай «кері байланыс» ұйымдастыру үшін орталық атқарушы органдар деңгейінде Қазақстан Республикасы Президенті жанындағы Кәсіпкерлер кеңесі құрылған. Кеңестің негізгі мақсаттары мынадай: • кәсіпкерлікті дамыту және қолдауға бағытталған ұсыныстарды әзірлеу; • нарықтық экономиканың дамуын ынталандыруға жағдай туғызу; • Қазақстан Республикасында әрекет ететін іскерлерді, іскерлік ассоциациялар мен одақтарды біріктіру; • кәсіпкерлік саласындағы маңызды мемлекеттік мәселелерді шешу үшін қажетті ұсыныстар дайындау. Президент жанындағы Кәсіпкерлер кеңесі кәсіпкерлік саласындағы мемлекеттік саясатты қалыптастырып, оны жүзеге асырумен қатар мемлекет жағынан кәсіпкерлікті қаржылай, ақпараттық-талдау және материалдық- техникалық жағынан қолдау функциясын атқарады. Мемлекет аталған қолдаудың барлық түрін атқарушы органдар арқылы, көптеген жергілікті және аймақтық деңгейде қабылданған бағдарламалар арқылы, және соған лайықтап мемлекеттік капиталы қатысуымен арнайы құрылған мекемелер арқылы жүзеге асырады. Жоғарыда аталған міндеттерді атқаратын мекемелер қатарына кіретіндер: «Инжиниринг және технологиялардың трансферті орталығы» АҚ. Орталықтың негізгі мақсаты Қазақстан экономикасының нақты сектор салаларының жаңа технологиялар трансферті және республикадағы инновациялық іс-әрекетті белсендіру арқылы бәсекеге жарамдылығын арттыру болып табылады; "Kaznex" экспортты дамыту және ілгерілетін корпорациясы» АҚ үкiметке мемлекеттiк саясатты, соның iшiнде кәсiпкерлiктi дамытуға қатысты, құру саласында ақпараттық-талдау жағынан қолдау көрсетеді; «Даму» Шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ қаржылық, консалтингтік қызметтерді ұсыну интеграторы және операторы рөлінде ШОБ-ның, сонымен бірге Қазақстанның микроқаржы ұйымдарының сапалы дамуына жәрдемдеседі; «Ұлттық инновациялық қоры» АҚ - кәсіпкерлік бастамаларға инвестицияларды тарту және жобаларды қаржылау арқылы қаржылай қолдау көрсетеді; «Қазақстанның инвестициялық қоры» - жаңа және алдыңғы қатарлы технологияларды қолданып, шикізат пен материалдарды тереңдетіп қайта өңдейтін кәсіпорындардың жарғылық капиталына инвестиция құю арқылы қаржылай қолдау көрсету; «Қазақстанның Даму Банкі» АҚ - қаржылық қолдау көрсетеді; Технопарктер, бизнес-инкубаторлар, өндірістік аймақтар – қалыптасу және даму кезеңіндегі кәсіпкерлікті материалды-техникалық жағынан қолдау. Қазақстан Республикасының Ұлттық кәсіпкерлер палатасы (бұдан әрі – Ұлттық палата) Қазақстан Республикасының бизнес қоғамдастығы мен мемлекеттік билік органдары арасында кәсіпкерлік бастаманы іске асыру және өзара тиімді әріптестікті дамыту үшін қолайлы құқықтық, экономикалық және әлеуметтік жағдайларды қамтамасыз ету, сондай-ақ дара кәсіпкерлердің және (немесе) заңды тұлғалардың қауымдастық (одақ) нысанындағы бірлестіктерінің (бұдан әрі – қауымдастық (одақ) қызметін ынталандыру және қолдау мақсатында құрылған, кәсіпкерлік субъектілері одағын білдіретін коммерциялық емес ұйым болып табылады.Ұлттық палата ҚР кәсіпкерлік Кодексі, «Қазақстан Республикасының Ұлттық кәсіпкерлер палатасы туралы» Қазақстан Республикасының Заңында және Қазақстан Республикасының өзге де заңдарында көзделген функцияларды жүзеге асырады. Ұлттық палатаны құрудың мақсаты Қазақстан Республикасында кәсіпкерліктің өсуі мен одан әрі дамуы үшін институционалдық негізді қалыптастыру болып табылады. Ұлттық палатаның алдына жүктелген міндеттері: 1)кәсіпкерлік қоғамдастықты шоғырландыру; 2) кәсіпкерлік субъектілерінің құқықтары мен заңды мүдделерін білдіру, қамтамасыз ету және қорғау3) кәсіпкерлік субъектілері мен олардың қауымдастықтарының (одақтарының) мемлекеттік органдармен тиімді өзара іс- қимылын ұйымдастыру; 4) Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік бастаманы іске асыру үшін қолайлы құқықтық, экономикалық және әлеуметтік жағдайлар жасауға жәрдемдесу; 5) Қазақстан Республикасының кәсіпкерлік мүдделерін қозғайтын заңнамасын жетілдіру процесіне қатысу; 6) Қазақстан Республикасының заңдарында көзделген өзге де міндеттер болып табылады. Қауымдастықтар (одақтар) Ұлттық палатаның басқару органдарында және жұмыс органдарында кәсіпкерлік субъектілерінің мүдделерін білдіруге белгіленген өлшем шарттарға өздерінің сәйкестігін Ұлттық палатаның тануы үшін аккредиттеуден өтуге тиіс. Ұлттық палата жүйесі республикалық және Ұлттық, аумақтық болып бөлінеді. - Ұлттық палатада аккредиттелген республикалық салааралық, салалық қауымдастықтар (одақтар), сондай-ақ шағын, орта және (немесе) ірі кәсіпкерліктің республикалық қауымдастықтары (одақтары); - облыстар, республикалық маңызы бар қалалар және астана кәсіпкерлерінің палаталары (бұдан әрі – өңірлік палаталар); - өңірлік палаталарда аккредиттелген өңірлік салааралық, өңірлік салалық қауымдастықтар (одақтар), сондай-ақ шағын, орта және (немесе) ірі кәсіпкерліктің өңірлік қауымдастықтары (одақтары); - өңірлік палаталарда аккредиттелген облыстардағы, облыстық, республикалық маңызы бар қалалардағы және астанадағы қауымдастықтар (одақтар);өңірлік палаталарда аккредиттелген аудандардағы, аудандық маңызы бар қалалардағы қауымдастықтар (одақтар); - қалалық және аудандық деңгейлерде:тиісті облыстардың, облыстық, республикалық маңызы бар қалалардың және астананың аудандарындағы, сондай-ақ облыстық, аудандық маңызы бар қалалардағы өңірлік палаталардың филиалдары; - «Қазақстан Республикасының Ұлттық кәсіпкерлер палатасы туралы» Қазақстан Республикасы Заңының мақсаттарын іске асыру үшін құрылған, Ұлттық палата құрылтайшы ретінде қатысатын заңды тұлғалар; - Ұлттық палатаның шет мемлекет аумағындағы филиалдары мен өкілдіктері; - Қазақстан кәсіпкерлерінің құқықтарын қорғау жөніндегі уәкіл кіреді. 11.3 Шағын кәсіпкерлікті қаржылай қолдау бағыттары. Шағын кәсіпкерлік инфрақұрылымының объектілері ретіндегі технопарктер мен бизнес-инкубаторлар көптеген елдерде дамыған. АҚШ-та ғылыми жаңалықтарды енгізу бойынша университеттер жанындағы құрылған бизнес-инкубаторлар тоғыз мыңдай шағын және орта фирмаларды біріктіреді. Германияда 50-70 мың м2 алаңдағы бар 400 – дей технопарк құралымында да бар. Канада да технопарктердің дамуна соңғы жылдары 3 млрд. АҚШ доллары көлемінде қаражат жұмсалды. Қазіргі уақытта Ресейде 58 бизнес- инкубатор,

80 оқу іскер орталығы, 44 технопарктер (10-нан 30-ға дейін әртүрлі кәсіпорындарды біріктіреді) бар. Практика көрсеткендей, инновациялық бизнес кәсіпорындарды әдеттегі шағын өндірістік фирмаларға қарағанда 20 пайыздай тиімді керек. Өндірістік салада шағын кәсіпкерлікті белсендірудің маңызды рөлі шағын кәсіпкерліктің өндірістік орталығы (ПУМП) беріледі. Шағын кәсіпкерліктің өндірістік орталық деп өнеркәсіптік кешенін айтады, ол шағын кәсіпорындарда орталық ішінде қазіргі күнгі өнімдерді шығаруға және қазіргі заманғы техниканы қолдануға қолайлы жағдаймен қамтамасыз етеді. Орталық кәсіпорындарда тек өндірістік инфрақұрылымы қамтамасыз етіп қоймайды, сондай-ақ, жобаны таңдап алу, бизнес-жоспарды жасау, қаржыландыру көздерін іздестіру, ғылыми жаңалықтарды енгізуге көмек көрсету, шаруашылық қызметті талдау, іс жүргізу, бухгалтер есеп, оперативтік және стратегиялық маркетинг және т.б. сияқты қызметтер көрсетілді. Осыған сәйкес шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау институты құрылды. Барлық аймақтарда шағын кәсіпкерлікті қолдау департаменттері құрылды. Бұл департаменттің негізгі міндеттері: - шағын кәсіпкерлікті қолдау мәселелері бойынша орталық және жергілікті атқарушы органдардың іс-қимылын үйлестіру; - шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың бағдарламаларын жасау; - шағын кәсіпкерлікке қаржы, техника, консультациялық көмек көрсету, осы мақсатта халықаралық және отандық қаржы институттарымен өзара іс- әрекет ұйымдастыру; - шағын кәсіпкерлікті қолдауға және дамытуға инвестициялар тарту, соның ішінде шетелдік инвестициялар тарту үшін қолайлы жағдайлар қалыптастыруға әсер ету; - шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту мәселелері бойынша халықаралық келісім- шарттар дайындау; - шағын кәсіпкерлікті қолдауды ұйымдастыру және жүзеге асыру мәселелері бойынша орталық және жергілікті атқарушы органдарға және әртүрлі құрылымдарға ғылыми-әдістемелік көмек көрсету.

Нарықтық инфрақұрылымның дамыған жүйесі шағын кәсіпкерлікті қолдаудың маңызды жағы. Шағын кәсіпкерліктің тиімді жұмыс істеуін қамтамасыз ететін нарықтық инфрақұрылымның негізгі элементтеріне мыналар жатады: ақпараттық, аудиторлық, консалтингтік, бухгалтерлік, басқа да қызмет түрлерін көрсететін ұйымдар, қаржы-несие, лизингтік, франчайзингтік институттар, сақтандыру компаниялары, оқу орындары. Шағын кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымы дамудың бастапқы кезеңінде деп айтуға болады. Шағын кәсіпкерлікті жемісті дамыту үшін аймақтарда инфрақұрылымның барлық элементтерін қалыптастырып, бірыңғай ұйымдық- технологиялық жүйеге біріктіру қажет. Шағын кәсіпкерліктің орталықтары акционерлік қоғам немесе консорциум формасында ішкі және сыртқы инвестицяларды тарту арқылы құрған тиімдірек. Облыстық шағын кәсіпкерлікті қолдау Департаментің (басқармасының) бастауымен осындай шағын кәсіпкерліктің орталықтарын құру жобасы жасалып, қаржыландыру көздері іздестірілуде, әсіресе жергілікті инвесторларға үміт артуда. Шағын кәсіпкерліктің қызмет нарығының коньюнктурасы таңдауда, қаржылық жағдайды талдауда, заңдық қызмет көрсетуде, кадрларды дайындауда ақпаратқа деген қажеттілігі туындайды. Ол үшін қызмет нарығының конъюнктурасын зерттеуге маркетинг орталықтары құрылуы қажет. Сондай-ақ шағын кәсіпкерлік субъектілерін ақпаратпен қамтамасыз ететін ұлттық жүйе жасалуы керек. Бұл жүйенің шеңберінде заң нормативтік актілер оқу орталықтары, заң фирмалар, адвокат кеңселері, инфрақұрылым объектілері- технопарк, бизнес-инкубаторлар, ақпараттық-аналитикалық және консультациялық орталықтар, маркетинг фирмалар, сақтандыру компаниялары, аудиторлық фирмалар бойынша деректердің ақпараттық базасы құрылады. «Жұмыспен қамту-2020» бағдарламасы аясында 2011 жылы өңірлерде 98 мың адам жұмыс орнымен қамтылған. Бұл бағдарлама бойынша бюджеттен 50,6 млрд. тенге бөлу көзделген. 2020 жылға қарай осы бағдарлама бойынша 1,5 млн. адамды сапалы жұмыспен қамтамасыз ету міндеті қарастырылған. Шағын кәсіпкерліктің тиімді дамуы үшін қаржы-несие жүйесі мен инвестициялық қолдау көрсетудің бірінші кезекті маңызы бар. Кәсіпкерлікті қаржылық қолдау едәуір қаражатты талап етеді, ал оған мемлекеттік бюджеттің мүмкіндігі шектеулі екендігі белгілі. Бұл жағдайда бюджеттік қаражатты қолданудың коммерциялық механизмі жұмыс жасайды. Потенциялық инвесторларды кең түрде тарту мақсатында Қазақстанға тікелей инвестиция үшін ыңғайлы ахуал жасау жұмыстарын одан әрі дамыту қажет, өйткені шағын кәсіпкерлікті жандандыруда инвестордың қаражат құралдары маңызды рөл атқарады. 2008 жылдан бастап толықтай Еуропалық Қайта Құру мен Даму банкі, бірнеше қазақстандық ірі банктердің бастауымен шағын кәсіпкерлікті несиелендіру бағдарламасын жүзеге асыруға кірісіп кетті. Дегенмен, бүгінде коммерциялық банктер сату-сатып алу операцияларын несиелендіруге немесе ірі тауар өндірушілерді несиелендіруге бағытталған. Ал шағын өндірістік бизнесі қаржы және банк институттарының көңілінен өтімді кепілдік базасының жоқтығынан тыс қалып отыр. Осыған байланысты шағын кәсіпкерлікті лизингтік, несие, сақтандыру, франчайзингті дамыту және басқа да дәстүрлі емес қолдау көрсетулер маңызды орын алады. Шағын кәсіпкерлікті қаржылық қолдау саясаты жеңілдік проценттік ставканы қолдану, аймақтық деңгейде кепілдік қоры мен несиелік серіктестік құра отырып, ұзақ мерзімді және орта мерзімді несиенің үлесін көбейтуге құрылады. Осы аталған міндеттерді орындауда шағын кәсіпкерлікті дамыту мен мемлекеттік қолдаудың қаржылық-несиелік және инвестициялық бағыты мен формалары: • басымдық жобаларды жеңілдік жағдайда және конкурстық негізде несиелендіру; • шағын бизнестің субъектілеріне екінші деңгейдегі банктер беретін кепілді несие жүйесін енгізу және дамыту; • тәуекелге бару, проценттік ставканы бөліп субсидиялау жолымен екінші деңгейлі банктердің ынталау механизмін жасау; • екінші деңгейлі банктермен біріге отырып жобаларды қаржыландыруды жалғастыру; • венчурлық қаржыландыру жүйесін дамыту;

• шағын кәсіпкерлік субъектілері құрған несие серіктестерін, өзара сақтандыру қоғамдарын көтермелеу; • шағын бизнесті қолдау процесіне сақтандыру компанияларын белсенді түрде тарту. Қазақстан Республикасының “Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы” заңының 5-бабына сәйкес шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың негізгі бағыттарының бірі шағын кәсіпкерліктің субъектілері үшін қолайлы жағдайдың құқықтық тәртібін тағайындау болып табылады, оған салық салудың, кеден баждарын төлеудің жеңілдік тәртібі(салық каникулдары, мүліктік гранттар, салықтық несие, салық ставкаларын төмендету, кеден баждары бойынша жеңілдіктер). Нарықтық экономикалы елдердің тәжірибесінен мынаны көруге болады: шағын кәсіпкерлік субъектілеріне салық салудың әділ де ақылға сиымды жүйесін құрудың негізгі принципі жалпы экономикалық мүдденің фискалдық мүддеден артық болуы болып табылады. Шағын кәсіпкерлік субъектілерін біртіндеп және бірінен кейін бірін ресми экономикаға тартуға бастапқы кезде жұмыс істеп тұрған салықтық заңдылық шеңберінде салық салу деңгейін азайту ықпал етеді. Оның ішінде патенттердің, лицензиялардың құнын реттеуде кіреді. Шағын кәсіпкерлік субъектілеріне салық салудың қарапайым механизмі салық салу мақсатында кәсіпкерлердің табыстарын әділ анықтау. Кәсіпкерлердің жиынтық табысына бірдей салық жеңілдік ставкасын енгізу не болмаса патентті сатып алу формасында мемлекеттік алымды енгізу табысты болжамдаудан, сондай-ақ жиынтық белгіленген салық формасындағы салықтар мен алымдарын қосуда күрделі есептеуден босатады. Алым шамасын Қазақстан Республикасының үкіметі тағайындайды. Сол сияқты жеке кәсіпкерлік қызмет түрлерін де тағайындап, бекітетін Қазақстан Республикасының Үкіметі. Өз ісін ұйымдастыруда жәрдемдесуді, маркетинг, менеджмент саласындағы ақпаратпен қамтамасыз етуді, шағын кәсіпкерлікті материалдық- техникалық, қаржылық және басқада ресурстармен коммерциялық негізде қамтамасыз етуге жәрдем көрсетуді қоса алғанда шағын кәсіпкерлік субъектілерінің жұмыс жасауы мен дамуының жалпы жағдайларын қамтамасыз ететін ұйымдар үшін салықтық ынталау да маңызды орын алады. Осыған байланысты салық заңында оқу және зерттеу орталықтарының шағын кәсіпкерлік үшін кадрларды оқыту, дайындау, қайта дайындау, біліктілігін көтеру бойынша шығын сомасына, арнайы консалтингтік және заң ұйымдастыру көрсетілген қызмет сомасына табыстарының азаюы қарастырылуы тиіс. Қаражатын өндірісті дамытуға және жаңа техника мен технологияны сатып алуға бағыттайтын, бәсекелік қабілеті бар экспорттық бағытталған шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін табыс салығын есептеуде осы қаражат сомасына салық салынатын табысын азайту қарастырылуы тиіс. Экономиканың басым бағыттарында(өндірісте, ауыл шаруашылығында) кәсіпкерлікті дамыту мақсатында Қазақстан Республикасында өндірілмейтін, меншікті өндірісте қолданатын сырттан әкелінетін құралдарға, жаңа технологияларға, жинақтау материалдары мен шикізатқа, техникаға салынатын қосымша құн салығының ставкасын азайту мүмкіндігі қарастырылуы керек, өндіріс мұқтажына керекті импорттық жинақтау материалдары мен шикізаттарға салынатын ҚҚС-н кейінге қалдырып төлеуге рұқсат беру. Шағын кәсіпкерлік және бизнестің тиімді қызмет етуінің маңызды шарты-несиелік ресурстарға қол жеткізу болып табылады. Осы мақсатта Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлік пен бизнесті қолдау қоры құрылды. Оның негізгі қызметі кәсіпкерлік жобаларды, қаржылық қолдауға бағытталған, әсіресе алғашқы кезекте қолдау көрсетілетіндері басымдық салаларда жүзеге асырылатын жобалар. Мысалы, ауыл шаруашылық өнімдерін өндіру мен өңдеу, халық тұтынатын тауарлар өндіру және қызмет көрсету өрісі. Олардан басқа кәсіпкерлікті қолдау қоры қызметінің бағыттары: • ақпараттық; • консультациялық; • коммерциялық құрылымдарға әртүрлі кеңес беру. Кейінгі уақытта шағын кәсіпкерлік пен бизнесті қолдау қоры жойылып оның қызметі кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту орталығына берілді. Кәсіпкерлік кәсіпорын – заңды тұлға ретінде өзінің мүліктің жауапкершілігі арқылы немесе заңды тұлға ретінде заңды жауапкершілік арқылы пайда алуға немесе жеке кіріс алуға бағытталған азаматтардың инициативтік өз бетінше жүзеге асатын іс-әрекеті.Кәсіпкерлік қалыптасу үшін белгілі жағдайлар орындалуы шарт: экономикалық, әлеуметтік, құқықтық және т.б. Экономикалық жағдай – бұл, біріншіден, товарды ұсыну және ол товарға сұраныс; сатып алушылар иемденуі мүмкін товарлар түрлері; сатып алушылардың осы сауда – сатыққа жұмсауы мүмкін қаржылық құралдары; жұмысшылардың жалақы деңгейіне әсер ететін жұмыс орнының, жұмысшы күшінің артықшылығы немесе жетіспеушілігі. Әртүрлі кезеңдерде бұл қажеттілік өзгерістерге ұшырауы мүмкін. Әлеуметтік – экономикалық ортаға тәуелді жағдайлар және нормалар үлкен роль атқарады. Кәсіпкерліктің қалыптасуында экономикалық жағдайларға әлеуметтік жағдайлар қабысады. Ең алдымен, талғам мен модаға байланысты сатып алушылардың товарларды иемденуге құлшынысы. Әртүрлі кезеңдерде бұл қажеттілік өзгерістерге ұшырауы мүмкін. Әлеуметтік – мәдени ортаға тәуелді талғампаз және діни нормалар үлкен роль атқарады. Осы нормалар тұтынушылардың өмір сүру үлгісіне тікелей ықпал етеді, сондықтан товарға сұраныс өзгереді. Әлеуметтік жағдайлар жеке индивидумның жұмысқа деген қатынасына әсер етеді, сөйтіп ол жалақы мөлшеріне, еңбек жағдайына әсер етеді. Нарықтық экономиканың дамуы кәсіпкерлік пен кәсіпкер тәрбиесін алға тартады. Салмақты қиындықтармен, психологиялық шектеулермен қатар жанасқан мәселені шешу оңай емес. Қазақстанда жүріп жатқан реформа кәсіпкерліктің дамуына жаңа болашақ сыйлады. Кәсіпкерліктің әлеуметтік- экономикалық мәні нарықтық экономикаға икемділік беру, халықтың қаржылық және өндірістік ресурстарын тарту, антимонополиялық потенциалын арқалай жүріп, ғылыми-техникалық прогрестің бағыттары бойынша алға ұмтылуға жағдайлар жасау арқылы арта түседі. Кәсіпкерлік процесін қозғалысқа келтіретін іргелі күштерге бірінші кезекте, фирманы құрушы және негізін салушы болып табылатын кәсіпкердің өзі және оның менеджерлер командасы, бизнесті жүзеге асыруға қолайлы мүмкіндік пен қажетті қор жатады. Қазіргі нарықтың қиын жағдайында, жақсы жинақталған жоғарғы білікті командасы бар фирмалар, кәсіпкері жеке жұмыс істейтін фирмаларға қарағанда бәсеке анағұрлым қабілетті болып табылады. Менеджерлер командасына келесідей анықтама беруге болады. Менеджерлер командасы деп тек қорларды таба алатын ғана емес, сонымен қатар оны тиімді пайдалана алатын, бәсекелік күрестегі өзгерістерге тез жауап беретін, мақсаты тек кәсіпорынды дамыту және тиімді өндіріспен қамтамасыз ету болып табылатын жоғары білікті мамандар тобын құрайды. Кәсіпкерліктің жеке тұлғалық қасиеттерін бағалау ұстанымындағы мектебі: кәсіпкер болып туыла ма әлде, жүре келе бола ма? Адамды менеджерлік, жетекшілік және кәсіпкерлік жұмысқа үйретуге бола ма, әлде адам бұл қызметтерді жүзеге асыруда табиғи қасиеттерге ие болу керек пе? – деген сұрақтарға жауап табуға тырысуда. Кәсіпкерліктің осындай мектебі табысты кәсіпкер болу үшін белгілі бір жеке қасиеттерге ие болу қажеттілігіне ерекше көңіл аударады. Кәсіпкерліктің осы мектебіне сәйкес кәсіпкерлер тиісті шешім қабылдауда және бизнесті іске асыру мүмкіндіктерін табуда сезімдік қабілеттерге ие болады. Аталған мектеп кәсіпкердің табиғи сезіміне ерекше көңіл аударады. Ли Якокконның түсіндіруі бойынша, бұл – проблеманы сезіну және шешім қабылдау, ал басқалар алдымен талдау жасау үшін мәліметтер мен деректерді жинап талдап, қорытады және шешім қабылдаудың тым нысандандырылған әдістерін қолданады. Классикалық мектеп бойынша тәуекел элементтері бар жаңартпашылық пен жасампаздық қызметі кәсіпорынды құру кезеңінде әрі жұмыс істеу кезеңіндегі кәсіпкерлік қызметтің негізгі шешуші факторы болып табылады. Өйткені жаңа енгізілім жасауға бейім адамдар жаңартпашылық қызметті көбінесе қоғамның дамуына үлкен үлес қоса отырып, өздерінің жаңартпашылық және шығармашылық қажеттіліктерін қанағаттандыру мақсатымен жүзеге асырады. Кәсіпкерліктің жетекшілік ұстанымындағы мектебіне сәйкес, кәсіпкер – белгілі мақсаттарға жету жолдарымен басқаларға әсер ете алатын жетекші болып табылады. Бұл мектеп шеңберінде 2 ағыс бар. Бірінші ағыстың ауырлығы кәсіпкерліктің жеке тұлғалық тұрғысындағы мектепке түседі және кәсіпкердің бәсекелік жағдайға бейімделу мүмкіндігі, қарым-қатынас жасау, жігерлілік, жауапкершілікті өз мойнына алуға дайын болуы сияқты белгілі қасиеттер мен мінез-құлық ерекшеліктеріне ие болу қажеттілігі көзқарасын қолдайды. Осы мектептің екінші бағыты келесі сұрақтарға жауап алу. Жалпы өркениетті елдердің қай-қайсысын алсақ та өздерінің экономикалық және әлеуметтік мәселелерін шешуде кәсіпкерлікке арқа сүйеді. Себебі, кәсіпкерлік халықтың әл-ауқатын арттырумен қатар, қосымша жұмыс орындарының ашылуына да септігін тигізеді. Кәсіпкерліктің осындай және басқа да экономикалық және әлеуметтік функциялары оны дамыту мәселесін маңызды мемлекеттік міндеттер қатарына жатқызуға және экономиканы реформалаудың ажырамас бөлігі деп қарастыруға негіз береді. 11.4 Кәсіпкерлікті қолдаудағы «Даму» қорының орны мен атқаратын қызметтері. «Даму» кәсіпкерлікті дамыту Қоры» акционерлік қоғамы (одан әрі – Қор, «Даму» Қоры) ҚР Үкіметінің 1997 жылдың 26 сәуіріндегі №665 «Кіші кәсіпкерлікті дамыту Қорын құру туралы» қаулысының негізінде құрылған. ҚР Президентінің 22.05.2013 ж. №571 «Даму институттарын, қаржы ұйымдарын басқару және ұлттық экономиканы дамыту жүйелерін оңтайландыру жөніндегі кейбір шаралар туралы» Жарлығымен сәйкес, «Даму» Қорының Жалғыз акционері «Бәйтерек» Ұлттық басқарушы холдингі» АҚ (одан әрі – «Бәйтерек ҰБХ» АҚ, Холдинг) болып табылады. «Даму» Қорының 2014-2023 жылдарға арналған стратегиясы 2010-2014 жылдарға арналған ҚР жеделдетілген индустриялдық-инновациялық даму жөніндегі Мемлекеттік бағлдарламамен, ҚР 2020 ж. дейінгі Стратегиялық даму жоспарымен, ҚР Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауларымен: «Дағдарыстан жаңару мен дамуға», «Жаңа онжылдық – Жаңа экономикалық өрлеу – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері», «Болашақтың іргесін бірге қалаймыз!», «Әлеуметтік-эконмикалық жаңғырту – Қазақстан дамуының негізгі бағыты», «Қазақстан-2050» Стратегиясы» - Қалыптасқан мемлекеттік жаңа саяси бағыты», «Қазақстан жолы - 2050»: Бір мақсат, Бір мүдде, Бір болашақ», 2014-2023 жылдарға арналған «Бәйтерек» ҰБХ» АҚ даму стратегиясымен сәйкес әзірленген және Қордың 10-жылдың кезеңіне арналған миссияны, болашақтағы көріністі, стратегиялық бағыттарды, Қордың мақсаттары мен міндеттерін анықтайды. 2014-2023 жылдарға арналған «Даму» Қорының Даму стратегиясы тұжырымдамасының негізінде ШОБ дамытудың сапалы индикаторларын, соның ішінде негізгі қаражаттарға инвестиция деңгейін, ЖІӨ-ге ШОБ өнімдерін шығару үлесін, халықты жұмыспен қамтамасыз етуді, ШОБ-тегі кадрлардың біліктілігін арттыруға жәрдемдесуге бағытталған шаралар мен бағдарламалар кешенін іске асыру жатыр. Даму стратегиясының негізгі мақсаты Қорды ШОБ қолдау және дамыту жөніндегі мемлекеттік саясатты іске асыратын тиімді ұлттық институтты қайта құру болып табылады. Қордың миссиясы құрамына қаржы құралдарының және құзыреттілікті дамыту жөніндегі бағдарламалардың кең спектрі кіретін кешенді қолдау көрсету арқылы Қазақстанның ШОБ сапалы дамуына жәрдемдесу болып табылады. Өзінің миссиясын іске асыру үшін Қор екі негізгі стратегиялық бағыттар бойынша әрекет ететін болады: 1. ШОБ субъектілеріне қаржылық қолдау көрсетуді қамтамасыз ету. 2. ШОБ субъектілерінің құзыреттерін дамыту. Стратегиялық бағыттардың әрқайсысы бойынша «Даму» Қоры қызметтің негізгі көрсеткіштерін (одан әрі – ҚНК) пайдалана отырып, алға қойылған мақсаттарға қол жеткізудің тұрақты мониторингін жүргізеді. Тұрақты және бәсекелестікке қабілетті жеке кәсіпкерлікті дамыту Қазақстан Республикасы экономикалық саясатының артықшылықтарының бірі болып табылады. ҚР Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына «Қазақстандық жол - 2050: Бір мақсат, Бір мүдде, Бір болашақ» Жолдауында шағын және орта бизнес – бұл біздің Жалпыға бірдей Еңбек Қоғамымыздың берік экономикалық негізі деп атап көрсетілді. Мемлекет басшысымен кәсіпкерлікке жан-жақты қолдау көрсету бойынша, соның ішінде оның орташа разрядқа өту перспективасымен, кіші бизнестің мамандандырылуын дамыту бойынша; индустриализацияның екінші бесжылдығының жоспарын «Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасымен қоса атқару бойынша; сонымен қатар жаңа бастаған бизнесмендерге әдістемелік көмек көрсетудің тиімді механизмдерін құру бойынша міндеттер қойылады. ҚР «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңына сәйкес жеке кәсіпкерлікке мемлекеттік қолдау көрсету бағыттарын реттеуді жетілдіру, инфрақұрылымды дамыту, қызметті оқу-әдістемелік, ғылыми-әдістік және ақпараттық қамтамасыз ету және қаржылық қолдау кіреді.Қазақстандағы бизнес-климатты жақсарту жөніндегі мемлекетпен қолданылатын шараларға кәсіпорындарды тіркеу ресімдерін, салық салу және есептілік жүйелерін оңайлату жөніндегі шаралар жатады. Қазақстанда бизнесті жүргізу жағдайларындағы қолайлы өзгерістер халықаралық сарапшылармен де атап көрсетіледі: Қазақстанның ұстанымдары халықаралық рейтингтерде жылдан жалғы жақсарып келеді. Кәсіпкерлікке мемлекеттік қолдау көрсету шараларының нәтижелілігін соңғы жылдардағы Қазақстанның шағын және орта бизнес (ШОБ) субъектілерінің қызметтерінің көрсеткіштеріндегі жағымды тенденциялардың негізінде бағалауға болады. Сонымен, 2005 жылдан бастап 2013 жылға дейінгі кезеңде ШОБ тіркеуден өткен субъектілерінің саны екі есеге артты және 1,5 астам млн. бірл. құрайды. ШОБ секторында жұмыспен қамтылған халықтың саны 1,4 есеге ұлғайды және 2013 ж. 2,6 млн. астам адамды құрады. ШОБ өнімнің шығарылуы қарастырылып отырған кезеңде 5,8 есе өсті және жылына 9 020 млрд. құрады. Сонымен, «Doing Business» Дүниежүзілік банк рейтингте 2014 жылға Қазақстан 50 орын алды. 2013-2014 жылдарға Дүниежүзілік экономикалық форумның ғаламдық бәсекелестікке қабілеттілік туралы Есебіне сәйкес, соның ішінде ШОБ қызметіне қатысты факторларды қамтитын, Қазақстан сондай-ақ 50 орын алды. Қолданылған шараларға қарамастан, Батыс Еуропа, Солтүстік Америка және Оңтүстік-Шығыс Азия елдерінің барынша бәсекелестікке қабілетті экономикаларынан айырмашылығы, Қазақстан экономикасындағы ШОБ рөлі әлі де болмашы болып қалып отыр. Егер халықтың жан басына шаққанда ЖІӨ деңгейі жоғары елдерде ШОБ секторы экономиканың негізі болып табылса және елдің 50% ЖІӨ қамтамасыз ететін болса, Қазақстанда ШОБ тек қана ЖІӨ 17-18% ғана қамтамасыз етеді. Дүниежүзілік банк деректеріне және «Даму» Қорының талдауына сәйкес, егер дамыған елдерде ШОБ-те барлық жұмыспен қамтылғандардың 50-70% жуығы жұмыс істейтін болса, Қазақстанда ШОБ үлесіне тек жұмыспен қамтылған халықтың 30% ғана келеді. Сонымен бірге Қазақстанның ШОБ белсенді субъектілерінің құрылымында 90% астамын ШОБ секторында барлық жұмыспен қамтылғандардың 51% жұмыспен қамтамасыз ететін және ШОБ секторының өнімінің жалпы шығарылымының 16% ғана шығаратын жеке кәсіпкерлер (одан әрі – ЖК) алады. Сонымен бірге орташа бір осындай ЖК-ге 2 жұмыс орны келеді. ШОБ секторында барынша көп потенциал саудада, туризмде, кәсіби қызметтер мен құрылыста белгіленген.

Экономиканың негізгі салаларының қимасындағы негізгі қорлардың және ЖІӨ өсу қарқынын салыстырмасы, электр энергетикасы мен білім беруді қоспағанда, барлық салаларда ЖІӨ өсуі негізгі қорлардың өсуінен айтарлықтай артқанын көрсетеді. Бұл жағдайда ЖІӨ өсуі бұрын толық жүктелмеген қуаттылықтың жүктелуімен, еңбек өнімділігінің ұлғаюымен және қол еңбегінің үлесінің артуымен түсіндірілуі мүмкін. Одан басқа, бұл кәсіпорындардың, бәлкім, негізгі қорларды ұстаудағы инвестицияларды үнемдеп, келешекте, экономикалық белсенділіктің ағымдағы деңгейіне қолдау көрсету үшін оларға негізгі қорларға инвестицияларды ұлғайту қажет болатынын білдіруі мүмкін. ШОБ қаржыландыру мәселесі көкейтесті болып қалып отыр. Қазақстан экономикасын қаржыландырудың барлық көзінің тек 8,2% ғана ШОБ бағытталады. Сонымен бірге ШОБ секторы көп дәрежеде кәсіпкерлердің жеке жинақтарының есебінен және төрттен бірі ғана банктік несиелеу есебінен қаржыландырылады. 2011-2012 жылдардағы берілген несиелердің өсуін қалпына келтіруге қарамастан, олардың ЕДБ портфеліндегі үлесі жыл сайын төмендеп келеді. Барлық осы деректер кәсіпкерлердің қаржы қаражаттарына қажеттіліктерінің жеткіліксіз қанағаттандырылғанын білдіреді. Соңғы 15 жылдың барысында Қазақстан Республикасының ЖІӨ-дегі ауыл шаруашылығының, өндірістік сектордың және қызметтер секторының үлесі үнемі төмендеп келді, 1998 жылдан бастап біріншілердің үлесі 69%-дан 56% дейін төмендеді. Сонымен бірге өндіруші және инфрақұрылымдық секторлар белсенді өсіп отырды, 1998 ж. бастап олардың үлесі 31%-дан 44% дейін өсті. Инвестициялық саясаттың нәтижесінде экономикада өндіруші және инфрақұрылымдық секторлардың жағына салмақтың артуы байқала бастады. Республика экономикасының жалпы активтеріндегі осы екі сектор активтерінің үлесі 58% құрады, бұл уақытта Түркияда осы екі сектордың үлесі 49%, Ресей Федерациясында 40% құрайтын еді. Ресей Федерация фонында ҚР өндірістік секторы және қызметтер секторы айтарлықтай инвестицияларды қажет етеді. Алға қойылған міндеттерді іске асыру үшін кәсіпкерлікке қолдау көрсету мемлекеттік бағдарламалары нарықта қалыптасқан шақыруларға жауап беруі тиіс, дәлірек айтқанда: 1) қол жетімді шарттарда ШОБ арналған қаржыландырудың адекватты көлемдерін қамтамасыз ету; 2) кәсіпкерлік және бизнес тәжірибесі бар білікті мамандардың тапшылығын қысқарту. Қол жетімді шарттарда ШОБ арналған қаржыландырудың адекватты көлемдерін қамтамасыз ету жақын арадағы онжылдықта Қазақстан экономикасының өсу қарқындарын ұлғайту үшін жеткілікті көлемдерде ШОБ секторын қаржыландыруға қаржы институттарын ынталандыруды білдіреді.

«Даму» Қорының бағалауына сәйкес ұзақ мерзімді қаржыландырудағы ШОБ субъектілерінің қажеттіліктерінің мөлшері 118 млрд. АҚШ долл. деңгейінде. Осы қажеттіктердің бір бөлігі нарықта қол жетімді болып табылатын несиелендіру есебіне қанағаттандырылатын болады, олардың ЕДБ несиелердің орташа 15% артық емесі негізгі қаражаттарды алуға бағытталады. Инвестициялық мақсаттарға бағытталатын несиелерге нарықты сұранымды қанағаттандыру үшін мемлекет және даму институттары тарапынан қорландыруға қажеттілік туындайды. Одан басқа, Қазақстанда ШОБ дамуы үшін негізгі кедергілердің брі жоғары пайыздық мөлшерлемелер және кепілге қойылатын жоғары талаптар болып қалады. ШОБ несиелері бойынша мөлшерлемелер соңғы 5 жылда тұрақты төмендеп отырды, соның ішінде ШОБ жеңілдікті қаржыландыру бойынша «Даму» Қорының бағдарламаларын іске асыру есебінен. 2013 ж. ҚР Ұлттық Банкінің деректері бойынша кіші кәсіпкерлікке несие беру бойынша орташа мөлшерлеме 12,7% құрады. Алайда, ШОБ көптеген өкілдерінің пікірі бойынша, жоғары пайыздық мөлшерлемелер бұрынғыдай қаржыландыруды тарту кезіндегі негізгі қиындық болып қалып отыр. Екінші жағынан, корпоративтік басқарудың жетілдірілмеген әдістері және ШОБ компанияларында айқындылықтың жоқтығы несиелердің тәуекелдерін ұлғайтады және ШОБ несиелеу кезінде кепіл бойынша жоғары талаптарға алып келеді. Банктермен мәні жағынан «ломбардтық» қаржыландыру жүзеге асырылады: «Даму» Қорының бағасы бойынша жағдайлардың 94%-нда кәсіпкерлерден кепілдің ұсынылуы талап етіледі, мысалға, Польшада бұл көрсеткіш 63% құрайды. Қазақстанда ШОБ санының өсуіне, сонымен қатар жеке кәсіпкерлердің және кіші кәсіпорындардың орташаға трансформациясына кедергілердің тағы бірі білікті мамандардың тапшылығы болып табылады. Кәсіпкерлердің қаржылық сауаттылығының жеткіліксіз деңгейі олардың бизнесті кеңейтудегі мүмкіндіктеріне кедергі келтіреді. Инновациялық жобалардың жеткіліксіз деңгейі венчуралық қорлардың және тікелей инвестиция қорларының төменгі белсенділігін анықтайды, ал қор биржаларына шығу кәсіпкерлермен көп жағдайда қарастырылмайды. Бұл ШОБ иелерінде және басқарушыларында басқарушылық және кәсіпкерлік дағдыларды дамыту, сонымен қатар олард тұрақты дамуға бағдарланған корпоративтік басқару қағидаларын енгізуге ынталандыру қажеттілігін тудырады. Жоғарыда мазмұндалғандарды есепке ала отырып, «Даму» Қорының қызметі, біріншіден, қаржыландырудың қажет етілетін құралдарын пайдалана отырып, ЕДБ арқылы несиелеу және лизингтік қаржыландыру және лизингтік компаниялар, сыйақы мөлшерлемелерін субсидиялау, несиелерді кепілдендіру, микроқаржыландыру және т,б, тәрізді, ШОБ субъектілеріне қаржылай қолдау көрсету көлемдерін ұлғайтуға бағытталуы тиіс. Екіншіден, «Даму» Қоры оқыту, консультациялық және дистанциялық қызметтер, ақпараттық- аналитикалық қолдау көрсету арқылы ШОБ субъектілерінің құзыреттірені дамытуы тиіс. Сыртқы ортаға талдау жасау Қор алдына қойылған мақсаттар мен міндеттерді орындауға арналған бірқатар жағымды факторлар мен мүмкіндіктердің болуын көрсетеді. Жағымды саяси және құқықтық факторлардың қатарына Үкіметтің кәсіпкерлікті дамыту және Қор оператор және қаржы агенті рөлінде қатысатын мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру мәселелеріне жоғары назар аударуы жатады. «Бәйтерек» ҰБХ» АҚ тұлғасында күшті акционердің болуы «Даму» Қорының мүдделерін ең жоғарғы деңгейде ұсынуды қамтамасыз етеді, мемлекеттік қорландыруды тарту жөніндегі мүмкіндіктерді ұсынады. Одан басқа, «Бәйтерек» ҰБХ» АҚ құрамындағы жұмыс Холдингтің құрамына кіретін дамудың басқа институттарымен өзара әрекеттесуге арналған, және кәсіпкерлерге қолдау құралдарының кешенді пакеттерін ұсынуға арналған мүмкіндіктерді ашады. Сонымен бірге қауіп төндіретін маңызды құқықтық факторлардың бірі банктік қызметті реттейтін заңнамаға өзгерістер енгізу болып табылуы мүмкін, себебі «Даму» Қорының қаржы бағдарламаларының көпшілігі ЕДБ қатысуымен іске асырылады. Осыған ұқсас өзгерістерге провизия, жеке капиталы және т.б. бойынша талаптарды қайта қарастыру жатады. Экономикалық факторлардың арасында Қордың қызметіне ШОБ субъектілерінің – Қордың әлеуеттік клиенттерінің мөлшерінің артуымен қатар жүретін тұрақты макроэкономикалық орта жағымды әсер етеді. Қазақстанның халықаралық экономикалық келісімдер мен конвенцияларға қатысуы ШОБ секторын қаржыландыру үшін шетелдік қаржы институттарының (АДБ, ЕҚҚДБ және т.б.) қосымша қаражаттарын тартуға арналған мүмкіндіктерді ашады. Қазақстанның Ресейдің, Қытайдың және Үндістанның жылдам дамып келе жатқан нарықтарымен көршілес географиялық орналасуы, олармен экономикалық интеграция да Қазақстанда ШОБ дамуына арналған мүмкіндіктер тудырады. Соған қарамастан, теңізге шығудың жоқтығы және ел аумағын темір жол және автомобиль жолдарымен қамтудың қолда бар деңгейі кәспкерлердің мүмкіндіктерін шектейді. Экономикалық факторлардың ішінде ЕДБ-серіктестердің несие рейтингтерінің төмендеуі әлеуетті қауіп тудырады, бұл Қор провизиясының өсуіне, ЕДБ-ге қаражаттарды орналастыру бойынша лимиттердің төмендеуіне алып келеді. Жағымды әлеуметтік факторлардың арасынан жұртшылықтың кең ортасын кәсіпкерлік қызметке әлеуетті тартылуын атап көрсетуге болады, бұл Қор клиенттерінің ұлғаюына мүмкіндік тудыратын болады. Жеке кәсіпкерлікте жұмыспен қамтудың өсуі және ШОБ секторында табыстардың өсуі мемлекеттік қолдау көрсету шараларына кәсіпкерлердің қанағаттану деңгейінің артуына әсер ететін болады. Қауіп төндіретін әлеуметтік факторлардың қатарына кәсіпкерлердің біліктілігінің төмен деңгейі, Қордың қызметтері туралы мақсатты аудиторияның хабардар болуының жеткіліксіз деңгейі, даму институттарына сенімсіздік кіреді. Технологиялық және техникалық факторлардың арасынан мақсатты аудиторияны қызметтермен қамтуды кеңейтуге, сонымен қатар диалог жүргізу және кәсіпкерлерден кері байланыс алу процесін жеңілдетуге мүмкіндік беретін ақпараттық-коммуникациялық технологияларды дамыту кезінде Қорға арналған кең мүмкіндіктерді бөліп көрсету қажет. Қазақстанда Интернет желісінің қол жетімділігінің және ақпартқа алыстатылған кіру қызметтерінің ұлғаюы, сонымен қатар мобильді байланыс қызметтерінің дамуы, Қордан он- лайн қызметтерді көрсетуге арналған сәйкесінше платформаларды енгізуді талап етеді. Сонымен бірге жаңа технологиялардың мақсатты аудитория арасында танымалсыздығы қауып төндіруі мүмкін. Бүгінде Қазақстанда кіші және орта кәсіпкерліктің нәтижелі дамуы үшін барлық жағдайлар жасалынған. ШОК қолдау жөніндегі мақсатты бағытталған және бірізді саясат жүргізу елдің экономикалық дамуының артықшылығы болып табылады. Қор өзінің қызметінде ШОК дамыту және халықтың әл-ауқатының деңгейін дамыту саласындағы мемлекеттік экономикалық саясаттың негізгі бағыттарын, сонымен қатар ҚР Президентімен және Үкіметімен қойылған басқа міндеттерді басшылыққа алуды жалғастырып келеді. 2012 ж. желтоқсанындағы мемлекет Басшысының жолдауында елдің халқына ҚР 2050 жылға дейінгі Даму стратегиясы ұсынылған болатын. Оның негізгі мақсаты күшті мемлекеттің, дамыған экономиканың және жалпыға бірдей еңбектің мүмкіндіктерінің, Қазақстанның әлемнің ең дамыған 30 елдерінің құрамына кіру негізінде дамыған қоғам құру болып табылады. Осы мақсатқа қол жеткізудің ұзақ мерзімді артықшылықтарының бірі «Ұлттық экономиканың жетекші күші – кәсіпкерлікке жан-жақты қолдау көрсету» болып табылады. Қазіргі уақытта Қазақстанның еңбек нарығындағы жағдайы халықтың экономикалық белсенді және белсенді емес көрсеткішін, жұмыспен қамтылуы және жұмыссыздық көрсеткіштерінің өзгеруімен сипатталады. Президентіміздің басты мақсаттарының бірі аса дамыған 30 елдердің қатарына қосылу үшін орта және кіші бизнесті дамыту болып табылады. Бұл мақсат үшін 10 бизнес-центр және 2 бизнес-инкубатор, 20 бизнес-ассоциациясы құрылды, осы жылдар ішінде 124 инновациялық жоба жүзеге асырылып, 29 мыңдай жұмыс орындары ашылған. Облыстағы компанияларды ішкі нарықта дамытып, көршілес елдердің іскерлігіне қарап дамытуға тиіспіз.

1997 жылы Қазақстан Республикасындағы шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қалыптасуы мен экономикалық өсуін ынталандыру, сондай-ақ шағын бизнеске қолдау көрсетуге арнап жіберіліп отырған мемлекеттің қаржылық құралдарын пайдаланудың тиімділігін арттыру мақсатында «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ құрылған болатын. 1997 жылдан бері «Даму» қоры Отандық тауар өндірушілерге қолдау көрсету жөніндегі шаралар бағдарламасы бойынша, сондай-ақ Еуропаның қайта құру және даму банкі (ЕҚДБ) мен Азияның даму банкінің (АДБ) несиелік желілері бойынша мемлекеттік бюджеттен алынған қаражаттарды пайдаланудың есебін жүргізу және бақылау агентінің қызметін орындап келеді. 2002 жылдан бастап «Даму» қоры тікелей өз қаражаттарынан шағын бизнесті несиелендіре бастаған болатын. Ол «Шағын кәсіпкерлік субъектілерін республикалық бюджет қаражатының есебінен несиелендіру бағдарламасы» мен «2004-2006 жылдарға арналған шағын қалаларды дамыту бағдарламасын» жүзеге асырды. 2005 жылдың мамыр айында 2005-2007 аралығында Қазақстан Республикасындағы шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі жеделдетілген шаралар бағдарламасына сәйкес «Даму» қоры келесідегідей бағдарламаларды жүзеге асыру арқылы шағын кәсіпкерлікке қолдау көрсетіп отырды: • жобалық қаржыландыру және лизинг; • Қазақстандағы шағын несиелендіру жүйесін дамыту бағдарламасы; • екінші деңгейлі банктерден алынатын орта және шағын бизнес несиелерін кепілдендіру. 2006 жылдың қыркүйек айынан бастап Қор «Қазына» тұрақты даму қоры» АҚ акционерлік холдингінің құрамында, ал 2008 жылдың қазан айынан бастап – «Самрұқ-Қазына» ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ ұлттық басқарушы холдингінің құрамында жұмыс істеуде. Өзінің жұмыс істей бастаған уақытынан бері 2014 жылға дейін «Даму» қоры жалпы сомасы 33,3 млрд. теңгені құрайтын 2878 шағын кәсіпкерлік жобасын қаржыландырды, мұнысы екінші деңгейлі банктердің шағын бизнес субъектілеріне берген несиелерінің жалпы сомасының 2,2% пайызын құрайды. 2015 ж. бастап «Даму» Қоры «Бизнестің жол картасы 2020» бизнесті қолдау мен дамытудың Бірыңғай бағдарламасының аясында қаржылық қолдаудың іске асырылуын және мониторингін (кәсіпкерлердің несие бойынша сыйақы мөлшерлемелерін субсидиялау және банктердің алдында кәсіпкерлердің несиелерін кепілдендіру) жүзеге асыратын қаржылық агент болып табылады. Шағын және орта бизнес субъектілерінің жеңілдік несиелік ресурстарға кеңінен қол жеткізуі үшін «Даму» қоры шағын және орта бизнесті қолдаудың төмендегідей қаржылық аспаптарын әзірлеген болатын: 2009-2012 жж. арналған «Даму-Қолдау» Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері мен ауыл шаруашылық өнімдерін өңдейтін және тамақ өнімдерін шығаратын ұйымдарды тікелей несиелендіру бағдарламасы. Бағдарламаның мақсаты – шағын және орта бизнестің сапалы дамуына және олардың Қазақстан Республикасының экономикасын әртараптандыру барысындағы рөлін күшейтуге ықпал ету. 11.5 «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры АҚ арқылы жүзеге асырылып отырған кәсіпкерлікке қолдау көрсету бағдарламаларын бағалау 1997 жылы Қазақстан Республикасындағы шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қалыптасуы мен экономикалық өсуін ынталандыру, сондай-ақ шағын бизнеске қолдау көрсетуге арнап жіберіліп отырған мемлекеттің қаржылық құралдарын пайдаланудың тиімділігін арттыру мақсатында «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ құрылған болатын. 1997 жылдан бері «Даму» қоры Отандық тауар өндірушілерге қолдау көрсету жөніндегі шаралар бағдарламасы бойынша, сондай-ақ уропаның қайта құру және даму банкі (ЕҚДБ) мен Азияның даму банкінің (АДБ) несиелік желілері бйынша мемлекеттік бюджеттен алынған қаражаттарды пайдаланудың есебін жүргізу және бақылау агентінің қызметін орындап келеді. 2002 жылдан бастап «Даму» қоры тікелей өз қаражаттарынан шағын бизнесті несиелендіре бастаған болатын. Ол «Шағын кәсіпкерлік субъектілерін республикалық бюджет қаражатының есебінен несиелендіру бағдарламасы» мен «2004-2006 жылдарға арналған шағын қалаларды дамыту бағдарламасын» жүзеге асырды. 2005 жылдың мамыр айында 2005-2007 аралығында Қазақстан Республикасындағы шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі жеделдетілген шаралар бағдарламасына сәйкес «Даму» қоры келесідегідей бағдарламаларды жүзеге асыру арқылы шағын кәсіпкерлікке қолдау көрсетіп отырды: • жобалық қаржыландыру және лизинг; • Қазақстандағы шағын несиелендіру жүйесін дамыту бағдарламасы; • екінші деңгейлі банктерден алынатын орта және шағын бизнес несиелерін кепілдендіру. 2006 жылдың қыркүйек айынан бастап Қор «Қазына» тұрақты даму қоры» АҚ акционерлік холдингінің құрамында, ал 2008 жылдың қазан айынан бастап – «Самрұқ-Қазына» ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ ұлттық басқарушы холдингінің құрамында жұмыс істеуде. Өзінің жұмыс істей бастаған уақытынан бері 2008 жылға дейін «Даму» қоры жалпы сомасы 33,3 млрд. теңгені құрайтын 2878 шағын кәсіпкерлік жобасын қаржыландырды, мұнысы екінші деңгейлі банктердің шағын бизнес субъектілеріне берген несиелерінің жалпы сомасының 2,2% пайызын құрайды. 2007 жылдың соңынан бастап осы кезге дейін «Даму» қоры артынша шағын және орта бизнес субъектілерін несиелендіруге арнап екінші деңгейлі банктерде қаражаттарды негізделген түрде жайғастыру жөніндегі төрт бағдарламаны жүзеге асыруда:

1) Қаражаттарды екінші деңгейлі банктер арқылы негізделген түрде жайғастыру бағдарламасының 1-ші кезеңі(Тұрақтандыру бағдарламасының 1- ші кезеңі); 2) Қаражаттарды екінші деңгейлі банктер арқылы негізделген түрде жайғастыру бағдарламасының 2-ші кезеңі(Тұрақтандыру бағдарламасының 2- ші кезеңі); 3) Аймақтық бизнестің жобаларын жергілікті атқару органдарымен бірлескен түрде қаржыландыру бағдарламасы («Даму-Аймақтар» бағдарламасы); 4) Қаражаттарды екінші деңгейлі банктер арқылы негізделген түрде жайғастыру бағдарламасының 3-ші кезеңі (Тұрақтандыру бағдарламасының 3- ші кезеңі). Аталмыш бағдарламаларды жүзеге асырудың нәтижесінде: • 260 млрд. теңге мемлекеттік қаржы игерілді (екінші деңгейлі банктерде жайғастырылған қаражаттардың есебімен барлығы 324 млрд. теңге); • 8 мыңнан астам жоба қаржыландырылып және қайта қаржыландырылды; • 16 мыңнан астам жұмыс орны құрылып және сақталды; • мемлекеттік қаржыландырудың екінші деңгейлі банктердің несиелік қоржынындағы үлесі 14,8%-ға дейін, ал тұтастай тұрақтандыру бағдарламалары шеңберінде –18,5%-ға дейін артты. Бүгінде «Даму» қоры – бұл шағын және орта бизнес субъектілеріне қаржылық, сондай-ақ қаржылық емес қолдау аспаптарын ұсынуға қабілетті ұлттық институт, Қазақстандағы кәсіпкерлікті қолдау шараларының негізгі операторы және интеграторы. Қазақстан Республикасының шағын несиелендіру секторын институттық дамыту жөніндегі мемлекеттік саясатын жүзеге асыру мақсатында «Даму» қоры микроқаржылық секторды дамыту бойынша бірқатар шараларды әзірлеген болатын. Сонымен қатар, «Даму» қоры кәсіпкерлерді консалтингілік, оқу- әдістемелік және ақпараттық қолдау түріндегі шағын және орта бизнесті қаржылай емес түрде қолдау тәрізді бағытты белсенді түрде дамытуда. «Даму» қоры бойынша шағын және орта бизнесті қаржылай емес түрде қолдау шаралары: 1 Қызметтерді қашықтан ұсынып отыруға арналған бизнес-портал. Осы порталды құрудағы мақсат – бизнесті қалай бастап және дамыту керектігі туралы бүкіл қажетті және өзекті ақпаратты біріктіру арқылы Қазақстан халқының әл-ауқатын жақсарту, кәсіпкерлік бастаманы көтермелеу; 2. «Бизнес-Кеңесші» бизнес-оқыту бағдарламасы.Бағдарламаны жүзеге асырудың негізгі механизміне Қазақстанның барлық 209 ауданы мен халық көп мекендеген әкімшілік-аймақтық бірліктеріндегі кәсіпкерлік бастамасы бар халық пен қызмет етіп жатқан кәсіпкерлерге қысқа мерзімді тренинг-оқыту қызметтерін ұсыну шараларын ұйымдастыру жатады; 3. Аймақтарда кәсіпкерлікті қолдау орталықтарын құру.Мұндай орталықтардың тиімділігі қаржылық емес қолдау көрсетуді қажет ететін субъектілердің күш-жігерін біріктірудің, сондай-ақ, осы саладағы шетелдік тәжірибені алу мен қайталаудың арқасында қамтамасыз етілетін болады; 4. Қазақстанда ШОБ бойынша талдамалық кітап шығару.Бұл басылым жыл сайынғы негізде шығарылып және Қазақстанның ШОБ секторындағы өзіндік бір «Инвестициялық паспорты» болады деп көзделуде; 5. ШОБ субъектілеріне арнап баспалық БҰҚ-ны құру. Мамандандырылған журнал сегменттелген аудиториямен – ШОБ субъектілерімен аса маңызды коммуникациялық арналардың біріне айналуы мүмкін; 6. Қазақстанның жыл сайынғы шағын және орта бизнесінің форумдарын өткізу. Қазақстанның жыл сайынғы шағын және орта бизнес форумдарын «Даму» қорының қолдауымен өткізу бизнес пен мемлекеттің арасындағы, сондай-ақ ШОБ субъектілерінің арасындағы коммуникативтілігін арттырудың тиімді аспабына айналуы мүмкін; 7. ШОБ-тың ұлттық компаниялар мен мемлекеттік ұйымдардың сатып алуларындағы үлесінің артуына ықпал ету. ШОБ субъектілерінің ұлттық компаниялар мен мемлекеттік ұйымдардың сатып алуларына жеткізуші ретінде қатысуға қатынауын кеңейту шараларын жүзеге асыру міндеті Қазақстанның ШОБ субъектілерінің бірыңғай тізілімі мен электрондық сауда алаңшасын құру арқылы шешіліп отыратын болады; 8. «Даму-Көмек» бағдарламасы. Бағдарлама мүмкіндігі шектеулі кәсіпкерлер мен тұрғындарға солардың проблемалары мен соларға қажет болып отырған ресурстар жайлы хабардар болу дәрежесін арттыру арқылы қолдау көрсетуге бағытталған (қаржылай көмек, мүлік, кеңес берумен қолдау, өзге қызметтер). Шағын және орта бизнесті қолдау жөніндегі шешімдердің біріне «Даму» қорының қатысуымен қаржылық институттарды құру болмақ: 1. Тікелей инвестициялар қорын құру. Бағдарламаның мақсаты – өздерінің бизнесі отандық жоғары технологиялар секторының әлеуетін арттыруға қабілетті жаңа технологияларға, ғылыми жетістіктерге, инновацияларға, бәсекеге қабілетті өнім шығаруға көбірек бағытталған ШОБ субъектілерін инвестициялық қолдау; 2. Мамандандырылған қаржылық институттарды құру. Маңызды міндет ШОБ-тың институттық бизнес-айналасын, яғни шағын кәсіпкерлікке тілектес қаржылық ұйымдардың желісін қалыптастыру, және солардың арасындағы шынайы нарықтық бәсекелестікті қолдау болып табылады. Сонымен қатар, «Даму» қоры кәсіпкерлерді консалтингілік, оқу- әдістемелік және ақпараттық қолдау түріндегі шағын және орта бизнесті қаржылай емес түрде қолдау тәрізді бағытты белсенді түрде дамытуда. Осы бағытта төмендегідей бағдарламаларды атап кетуге болады: 1. Қызметтерді қашықтан ұсынып отыруға арналған бизнес-портал. Осы порталды құрудағы мақсат – бизнесті қалай бастап және дамыту керектігі туралы бүкіл қажетті және өзекті ақпаратты біріктіру арқылы Қазақстан халқының әл-ауқатын жақсарту, кәсіпкерлік бастаманы көтермелеу; 2. «Бизнес-Кеңесші» бизнес-оқыту бағдарламасы. Бағдарламаны жүзеге асырудың негізгі механизміне Қазақстанның барлық 209 ауданы мен халық көп мекендеген әкімшілік-аймақтық бірліктеріндегі кәсіпкерлік бастамасы бар халық пен қызмет етіп жатқан кәсіпкерлерге қысқа мерзімді тренинг-оқыту қызметтерін ұсыну шараларын ұйымдастыру жатады; 3.Аймақтарда кәсіпкерлікті қолдау орталықтарын құру. Мұндай орталықтардың тиімділігі қаржылық емес қолдау көрсетуді қажет ететін субъектілердің күш-жігерін біріктірудің, сондай-ақ осы саладағы шетелдік тәжірибені алу мен қайталаудың арқасында қамтамасыз етілетін болады; 4. Қазақстанда ШОБ бойынша талдамалық кітап шығару. Бұл басылым жыл сайынғы негізде шығарылып және Қазақстанның ШОБ секторындағы өзіндік бір «Инвестициялық паспорты» болады деп көзделуде; 5. Қазақстанның жыл сайынғы шағын және орта бизнесінің форумдарын өткізу. Қазақстанның жыл сайынғы шағын және орта бизнес форумдарын «Даму» қорының қолдауымен өткізу бизнес пен мемлекеттің арасындағы, сондай-ақ ШОБ субъектілерінің арасындағы коммуникативтілігін арттырудың тиімді аспабына айналуы мүмкін; 6. ШОБ-тың ұлттық компаниялар мен мемлекеттік ұйымдардың сатып алуларындағы үлесінің артуына ықпал ету. ШОБ субъектілерінің ұлттық компаниялар мен мемлекеттік ұйымдардың сатып алуларына жеткізуші ретінде қатысуға қатынауын кеңейту шараларын жүзеге асыру міндеті Қазақстанның ШОБ субъектілерінің бірыңғай тізілімі мен электрондық сауда алаңшасын құру арқылы шешіліп отыратын болады; 7. «Даму-Көмек» бағдарламасы. Бағдарлама мүмкіндігі шектеулі кәсіпкерлер мен тұрғындарға солардың проблемалары мен соларға қажет болып отырған ресурстар жайлы хабардар болу дәрежесін арттыру арқылы қолдау көрсетуге бағытталған (қаржылай көмек, мүлік, кеңес берумен қолдау, өзге қызметтер). Шағын және орта бизнесті қолдау жөніндегі шешімдердің біріне «Даму» қорының қатысуымен қаржылық институттарды құру болмақ: Тікелей инвестициялар қорын құру. Бағдарламаның мақсаты – өздерінің бизнесі отандық жоғары технологиялар секторының әлеуетін арттыруға қабілетті жаңа технологияларға, ғылыми жетістіктерге, инновацияларға, бәсекеге қабілетті өнім шығаруға көбірек бағытталған ШОБ субъектілерін инвестициялық қолдау; Мамандандырылған қаржылық институттарды құру. Маңызды міндет ШОБ-тың институттық бизнес-айналасын, яғни шағын кәсіпкерлікке тілектес қаржылық ұйымдардың желісін қалыптастыру, және солардың арасындағы шынайы нарықтық бәсекелестікті қолдау болып табылады. Мұндай қаржылық ұйымдардың біріне мемлекеттің қатысуымен екінші деңгейлі банк айналуы мүмкін, оның қызметінің негізгі бағыты шағын бизнесті несиелендіру және операциялық қызмет көрсету болмақ. Жұмыстың тағы бір бағытына мамандандырылған шағын несиелік банкті құру болуы мүмкін, себебі дәл осы шағын несиелендіру шағын кәсіпкерлікті дамыту үшін, азаматтардың кәсіпкерлік бастамасын көтермелеу үшін, жұмыссыздардың жұмыс бастылығына ықпал ету үшін қолайлы жағдайларды сақтаудың аса тиімді аспаптарының бірі болып табылады. Сондай-ақ мамандандырылған факторингілік компания мен лизинг қызметтерін ұсынатын компания құрылуы мүмкін. «Даму» Қорының филиалдары Қазақстанның барлық аумақтарында жұмыс жасайды, жергілікті кәсіпкерлермен, қоғамдық ұйымдармен және биліктің жергілікті атқарушы органдарымен айтарлықтай жұмыс тәжірибесі бар. 11.6 Кәсіпекерлікті қолдауда«Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасы ролі «Бизнестің жол картасы – 2020» бағдарламасы Қазақстан Республикасы Президентінің 2014 жылға дейінгі Мемлекеттік үдемелі индустриалды- инновациялық дамыту бағдарламасын іске асыру механизмдерінің бірі болып табылады.Бағдарламаның мақсаты экономиканың шикізаттық емес секторларындағы өңірлік кәсіпкерліктің тұрақты және теңгерімді өсуін қамтамасыз ету, сонымен қатар бар жұмыс орындарын сақтау және тұрақты жұмыс істейтін жаңа жұмыс орындарын құру болып табылады. Бағдарлама екі кезеңмен жүзеге асырылатын болады: 1- ші кезең - 2010-2014 жылдар аралығында. Яғни 2010 жыл Бағдарлама міндеттемелерінің шешілуі: жаңа бизнес- бастамаларды қолдау, кәсіпкерлік секторды сауықтыру, шетелге тауар шығарушыларды қолдау сияқты үш бағыт бойынша іске асырылатын пилотты жыл болып табылады. 2011–2014 жж. міндеттемелердің шешілуі жаңа бағдарламаларды қолдау, шетелге тауар шығарушыларды қолдау сияқты екі бағыт бойынша іске асырылатын болады. 2- ші кезең – 2015-2020 жылдар аралығында жаңа бағдарламаларды қолдау, шетелге тауар шығарушыларды қолдау сияқты екі бағыт бойынша іске асырылатын болады.«Бизнестің жол картасы – 2020» бағдарламасына әлеуетті қатысушылар үшін экономиканың басым секторлары: • агро - өнеркәсіп кешені; • кен өндіру өнеркәсібі саласындағы техникалық қызметтер; • жеңіл өнеркәсіп және жиһаз шығару; • құрылыс материалдары мен металл емес өзге минералды өнімдер өндіру; • металлургия, металл өңдеу, машина жасау; • өзге өнеркәсіп секторлары (оның ішінде өзге дайын өнімдер шығару; электрмен жабдықтау, газ, бу беру және ауа сорғызу; су жинау, өңдеу және тарату; канализация жүйесі; қалдықтарды жинау, өңдеу және тазарту, қалдықтарды іске жарату; қалдықтарды жою саласында қайта культивациялау) • көлік және қойма қызметі; • туризм; • ақпарат және байланыс; • кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет; • білім; • денсаулық сақтау және әлеуметтік қызметтер; • өнер, көңіл көтеру және демалыс; • қызметтің өзге түрлерін (компьютерлерді, жеке пайдалану заттары мен тауарларды жөндеу жұмысын тұрмыстық) ұсыну. 2013 жылдың 12 қазанындағы жағдай бойынша «Бизнестің жол картасы 2020» бағдарламасы шеберінде субсидиялау бойынша үш бағытта 3 552 несие мақұлданды, несие портфелінің көлемі 861,73 млрд. тенгені құрады. 2972 жобаға қол қойылды, 659,94 млрд. тенге құрады. Бағдарламаның барлық кезеңінде жалпы сомасы 47,033 млрд. тенге болатын субсидия төленді. Облыстар мен мамандықтар бөлінісінде қайта даярлаудың егжей-тегжейлі жоспары әрбір өңір бойынша стратегияларды іске асыруды қаржыландыру бағыттары бекітілгеннен кейін әзірленетін болады. Техникалық мамандықтар бойынша бар бос жұмыс орындарын толтыру үшін қайта даярлау жүргізу. Техникалық және кәсіптік білім беру оқу орындарының (кәсіптік лицейлер мен колледждер), сондай-ақ ірі кәсіпорындар жанындағы оқу орталықтарының мүмкіндіктерін пайдалана отырып, шетелдік жұмыс күшін қазақстандық кадрлармен ауыстыру. Бағдарламаның мақсаты: экономиканың шикізат емес секторларында өңірлік кәсіпкерліктің орнықты және теңгерімді өсуін қамтамасыз ету, сондай- ақ қазіргі тұрақты жұмыс орындарын сақтап қалу және жаңаларын құру. Бағдарламаның міндеттері: Жаңа бизнес-бастамаларды қолдау,кәсіпкерлік секторды сауықтыру, экспортқа бағдарланған өндірістерді қолдау. Субсидиялау. Бұл бағдарлама ҚР Екінші деңгейлі банктері (ЕДБ)/Даму Банкі/Лизингілік компаниялары несиелері бойынша пайызды төлеу кезінде мемлекеттің көмегін пайдалануға мүмкіндік береді. (ЕДБ)/Даму Банкі/Лизингілік компаниялар сыйақы мөлшерлемесін субсидиялау жаңа инвестициялық жобаларды, сонымен қатар өндірістерді

жаңғыртуға және кеңейтуге бағытталған жобаларды іске асыру үшін берілген жаңа несие-қаржы лизингі шарттары бойынша жүзеге асады. Сонымен қатар, жаңа несиелерге жаңа инвестициялық жобаларды, экономиканың басым бағыттары: өндірістерді жаңғыртуға және кеңейтуге бағытталған жаңа жобаларды іске асыру үшін Банктермен, Даму Банкімен берілген ӨҮК-ке шығарылғанға дейін кемінде 6 ай бұрын алынға несиелерде жатады. Субсидиялау жүзеге асырылатын несиенің сомасы кәсіпкердің әрбір жеке жобасы бойынша 4,5 млрд. теңгеден аспайды. Жобаны іске асырудың жалпы құнының 10%-нан төмен емес деңгейде өз ақшалай қаражатын, жобаны іске асыруға қатысуын не жобаны іске асырудың құнының 20%-нан төмен емес деңгейде өзінің жылжымалы-жылжымайтын мүлкімен жобаны іске асыруға қатысуын қамтамасыз ете алады. Егер несие бойынша міндеттемелерді орындауда жобаны іске асыруға тікелей қатыспайтын жылжымалы-жылжымайтын мүлкімен қамтамасыз етілсе, онда аталған мүліктер жобаға жеке қатысуы ретінде қарастырылмайды. Субсидия 3-жыл мерзімге беріледі, әрі қарай субсидиялауды 10 жыл мерзімге дейін ұзарту мүмкіндігі қарастырылуы мүмкін. Субсидия жылдық 14%-дан аспайтын теңгелік несиелер бойынша ғана жүзеге асырылуы мүмкін, олардың 7%-дан аспайтынын Сіз төлейсіз, ал айырмасын мемлекет Сіз үшін өтейді. Егер мөлшерлеме 14% астам болса, онда бұл бағдарламаға қатысу үшін банк – кредитор мөлшерлемені 14% дейін төмендету керек. Валюталық несиеде тек 12% деңгейіндегі шектеме белгіленетін ереже қолданылады. Олардың 7% кәсіпкер төлейді, ал айырмасын мемлекет Сіз үшін өтейді.

Кәсіпкер бағдарламаға келесі жағдайларда қатыса алмайды: • ол ішімдік, құрамында спирті бар, темекі өнімдерін шығаруды жүзеге асырса; • оның несиелері тікелей Мемлекеттің даму институттарынан болса ( Мысалы, « ҚазАгро» ҰБХ» АҚ және оның еншілес ұйымдары, сонымен қатар құрылтайшысы мемлекет болып табылатын басқа да қаржылық институттар )

• Егер ол ауыл шаруашылығы министрлігінің бағдарламалары шеңберінде қаржылық қолдау алып отырса; • берілген несие, несиенің жалпы сомасынан 30% артық емес көлемде негізгі құралдарды сатып алуға және/немесе өндірістерді жаңғыртуға және/немесе кеңейтуге бағытталған несие шеңберінде айналым құралдарын қаржыландыруды қоспағанда, айналым қаражатын толықтыруға берілсе. 3. Бағдарламаға қатысу жолдары – толтыру үлгілері, байланыс ақпараты, қажетті құжаттардың тізілімі бар сатылы нұсқаулық. Егер ол жаңа несие алып және оның сыйақы мөлшерін субсидиялағысы келсе, онда кәсіпкер: 3.1.Банкке несие алу туралы өтініш береді. 3.2. Әрі қарай банк жобаның қаржы-экономикалық тиімділігіне бағалау жүргізеді. 3.3. Банк оң шешім қабылдаған жағдайда, өтініш-сауалнама және құжаттар топтамасымен бірге Әкімдіктің Кәсіпкерлік және өнеркәсіп басқармасына жүгінеді: Кәсіпкерді мемлекеттік тіркеу туралы куәлік (Кәсіпкердің мөрімен, қолымен расталған көшірмесі); 2) лицензия — егер қызмет түрі лицензияланатын болса (Кәсіпкердің мөрімен, қолымен расталған көшірмесі); 3) жарғы, кұрылтай шарты (бір құрылтайшы болған жағдайда құрылтай құжаты талап етілмейді). Акционерлік қоғам қосымша акциялар эмиссиясының проспектісін және акционерлер тізілімінен үзіндіні (Кәсіпкердің мөрімен, қолымен расталған көшірмесі) ұсынады; 4) өтініш берілетін күнге дейін 30 күннен кешіктірмей берілген салық комитетінен бюджетке төленетін міндетті төлемдер бойынша берешегінің жоқтығы туралы анықтама; 5)Кәсіпкердің соңғы қаржы жылындағы салық декларациясының көшірмесі қоса, қаржы есептері жәнеWEB-сайттарға орналастырылған дебиторлық және кредиторлық берешегі (оның ішінде берешектің сомасы, пайда болған күні және өнімдердің, тауарлар мен қызметтердің атауы) таратып жазылған қаржы жағдайы туралы талдау жасауға мүмкіндік беретін ақпарат (Кәсіпкердің мөрімен, қолымен расталған көшірмесі); 6) Банктің, Даму Банкінің Бағдарламаға қатысуға мүмкіндік беретін шарттарда Кәсіпкерге несие беру, несие бойынша сыйақы мөлшерлемесін төмендету мүмкіндігі туралы оң шешімі бар хаты.

3.4. Жобаны Әкімдіктің Кәсіпкерлік және өнеркәсіп басқармасы Өңірлік үйлестіру кеңесінің қарауына жолдайды, олар субсидиялау мүмкіндігі туралы шешім шығарады. 3.5. Оң шешім қабылданған кезде кәсіпкер, Банк және «Даму» қоры арасында субсидиялау шарты жасалады. 4. Бағдарламаға қатысуды мерзімінен бұрын тоқтату талаптары. Бағдарлама қатысушыларының жауапкершілігі. Субсидиялауды тоқтату және қайта калпына келтіру туралы шешімді ӨҮК «Даму» қорының хабарламасы негізінде қабылдайды, егер: 1) Субсидиялау жүзеге асырылатын жаңа несиені мақсатсыз пайдалансаңыз; 2) Сіздің шоттарыңызға тыйым салу немесе сот талқылаулары жүргізілсе; 3) Сіз 3 ай қатарынан банкке несие бойынша төлем жасамасаңыз; 5. Бағдарламаға қатысушылардың алдында ашылатын жаңа мүмкіндіктер. 6. Жиі қойылатын сұрақтар (FAQ-парақ) 7. Бағдарлама бойынша статистика (басталған сәттен бастап қатысушылардың жалпы саны, аяқталған жобалардың саны, игерілген қаражаттардың ақшалай көлемі, жиынтық экономикалық тиімділік, аймақ бойынша қатысушылар статистикасы және компаниялардың шамасы (шағын, орта, ірі бизнес). 11.7 Шағын және орта бизнесті дамыту мен қолдаудағы экономикалық дамыған елдердің тәжірибесі. Көптеген шетел мемлекттерінің тәжірибесі көрсетіп отырғандай, шағын бизнеске байланысты мемлекеттік саясат маңызды өзбетінше жүйелік бағыт болып табылады. Ұйымдық құрылымдарды және шағын кәсіпкерлікті қолдау механизмдерін басқа мемлекеттерде зерттеу қандай да болмасын ұлттық ерекшеліктерге қарамастан барлық сипаттамаларға анықтауға мүмкіндік береді. Бизнестің ішкі және сыртқы ортасын сараптаудан екі факторды есепке алған жөн: ішкі және сыртқы ықпалдардың көлемі және ортаның өзгеру деңгейі. Ішкі немесебақыланатын факторларға кәсіпорын қызметіне байланысты факторларды жатқызады. Енді әртүрлі тәжірибесіне келейік. АҚШ-ғы шағын бизнес. Әдетте америкалық фирмалардың көлемі жұмысшылардың санымен бағаланады: өте ұсақ фирмалар – 20 адамға дейін жұмысшылары бар, шағын 20-дан 99 адамға дейін, орташа 100-ден 499-ға дейін, ірі 500 адамнан көп. Көрсеткіштерді салалар бойынша құрады: бөлшек саудада 100 жұмысшысы бар, өңдеу саласында 500-ге дейін жұмысшылары бар фирмалар шағынға жатады. Үлестерден көріп отырғанымыздай шағын бизнесті дамыту үшін Қазақстан шағын бизнесті басқару процесін жетілдіруге көп күш жұмсау қажет. Шетелдік мамандардың айтуы бойынша қазіргі бизнес ішкі және сыртқы факторлардың әсеріне тәуелді.АҚШ тәжірибесі көрсетіп отырғандай, шағын және орта бизнес ортаның өзгерісіне тез бейімделгіш. Шағын кәсіпорындардың жаппай ликвидациясы кәсіпкерлерге кері әсерін тигізбейді. Жұмысшы күшінің және капиталдың территориялық және саналық ағымы жақсарады, тұтынушы сұранысының және жоғары өндіріс шағындарының өзгеруіне өндіріс қимылының жеделдігі жоғарылайды. Бір шағын кәсіпорындар жабылса, екінші біреулері ашылады. Қазіргі уақытта АҚШ халқының 53% шағын және орта бизнес саласында жұмыс істейді. АҚШ тәжірибесі шағын бизнес ірі өндірістің өзгерістерге, жаңа міндеттемелерге бейімделуін және икемділігін көтеретіндігін көрсетіп отыр. Енді АҚШ-та шағын кәсіпорындарға мемлекет тарапынан көмекке келейік. Шағын кәсіпорындардың қызметі арнайы ұйымының – 1953ж АҚШ Конгресі құрған шағын бизнес әкімшілігінің құзырына кіреді. Сол жеке сектордың құқықтық негізгі болып табылатын шағын бизнес туралы Заң қабылданды. 1953ж Эйзенхаур президент болған кезде елде жұмыссыздық және инфляция болатын. Экономиканы жандандыру үшін – шағын бизнес әкімшілігін (ШБӘ) құрды. Ол өз қызметтерін дұрыс атқарды. Қазіргі уақытта АҚШ-та шағын бизнесте 22 млн кәсіпорын бар, онда елдегі барлық жұмысбастылардың 54% қызмет етеді. Шағын бизнес кәсіпорындарының өндіріс және сату көлемі жалпы мемлекеттегі сату көлемінің 52% құрайды, және 99,7% кәсіпкерлер – бұл шағын бизнес басшылары. Шағын бизнес әкімшілігі - шағын кәсіпорындарға қаржылық және кеңестік көмек көрсетеді. Басты міндеті – шағын кәсіпкерлікті ұйымдастыру, қолдау және өмір сүруін қамтамасыз ету. ШБӘ өз қызметін басқа агенттіктер мен комитеттер, соның ішінде қаржы, білім, кәсіби ассоциациялар мен бірігіп отырып жүзеге асырады. Мемлекет өнімнің ірі тұтынушыларының бірі болғандықтан шағын бизнес әкімшілігі шағын кәсіпорындарға мемлекетпен мәміле орнатуға көмектеседі. Әйел, мүгедек, ардагер – кәсіпкерлерге ерекше назар аударады. шағын бизнес әкімшілігі 5 мың адам жұмыс істейді, оның 4 мыңы Вашингтоннан тыс жерлерде. Ұйымның 10 аймақтық орталығы және 66 территориялық бөлімшелері бар. Олардың арасындағы байланыс аудан – аймақ – орталық тізбегі бойынша жүзеге асады. АҚШ-ғы шағын бизнес қоғамдағы ресми белсенділікті сақтау үшін маңызды болып табылады. Америкалық тәжірибе көрсетіп отырғанындай кәсіпкерлік еркіндігін шектейтін кез келген үкіметтік немесе басқа да шектеулер ресми белсенділікті төмендетеді. Сондықтан шағын бизнестің барлық мүдделері АҚШ конгресінің бақылауында. Сонда да ерекше ролді шағын бизнес әкімшілігі шеңберіндегі жобалар ойнайды. Мысалы, шағын бизнеспен айналысқысы келетіндер үшін арнайы қызмет қарастырылған, олар тегін кеңестер береді, конференциялар ұйымдастырады, кездесу және семинарлар өткізеді. Оның үстіне, шағынбизнес бизнес - инкубатордың бастауымен ақпарат беру, кәсіпкерлерді оқыту және оларға әр түрлі сұрақтар бойынша кеңес берумен айналысатын орталықтар ұйымдастырылған. Бұдан басқа, 1976ж. арнайы шағын бизнес мүдделер қорғайтын Адвокаттық кеңсе құрылды, ол тікелей Президент пен Сенатқа бағынады. Адвокаттық кеңсе негізгі міндеттері: • мемлекеттік заңдардың, жобалардың, ережелер мен салықтардың шағын бизнестің дамуына әсерін зерттеу; • шағын бизнеске әсер ететін факторларға экономикалық және статистикалық зерттеулер жүргізу, шағын бизнес потенциалын бағалау, шағын бизнес мәселелері мен қажеттіліктерін зерттеу т.б. Қазақстандық тәжірибеде шағын бизнеске көмектесудің «инкубаторлық» жобасын қолданған жөн. «Инкубатор» термині алғаш кәсіпкерлікпен айналысушыларға көмек көрсету мақсатында университет, ұйымдар, кампаниялар, федералдық үкімет органдары жандарына ашылған ұйымдарға қолданылады. «Инкубатордың» басты міндеті – шағын, әсіресе инновациялық бизнесті алғашқы қолдау. Инкубаторлар жанынан құрылған кәсіпорындар тәжірибе жинайды, одан ары даму үшін көмек алады, нарықтағы өз орындарын бекітеді. Дамудың белгілі бір деңгейіне жеткеннен соң, әдетте үш жылдан соң, фирмалар бизнес – инкубаторлардан шығып өз бетінше қызмет етеді. Ал босаған орындарға бизнесті нөлден бастап жатқан жаңа фирмалар келеді. Әдетте бизнес - инкубаторлар бірнеше жаңа бастаушы орналасқан арнайы ғимараттарда орналасқан. Олар ғимарттар мен құрал – жабдықтарды бірігіп қолданып ғана қоймайды, сонымен бірге бизнес-инкубатор көрсететін барлық қызметтерге, бизнес кеңестерге қол жеткізе алады. Кейбір қызмет түрі, аренда құнына қосылған, көрсетілетін қызметтердің басқа түрлерінің бағасы төменірек. Бизнес – инкубатордың негізгі ресурстарына келесілер жатады: • бизнес- инкубаторлар персоналы, соның ішінде кеңес берушілер; • құрал – жабдықтар, соның ішінде ұйымдастыру техникалары (көшірме машиналары, факс, компьютерлер т.б.); • бір жылға жалданатын ғимарттар мен жиһаздар. Бизнес – инкубатордың басындағы тұлға – директор немесе атқарушы директор. Америка Құрама Штаттарындағы бизнес – инкубаторлардың 90% жуығы – бұл коммерциялық емес ұйымдар, олардың басты мақсаттары жаңа кәсіпорындар құру және дамыту. Қазақстан экономикалық дамуының қазіргі кезеңінде бизнес – инкубаторлардың құрылуын әлі ертерек дейді. Өйткені бизнес – инкубаторлар коммерциялық ұйымдар ретінде мемлекеттік және мемлекеттік емес демеушілер есебінен қаржыландырылады. Біздер үшін ең қиын қаржы көздерін табу. Соған қарамастан, АҚШ тәжірибесі көрсетіп отырғандай, бизнес – инкубаторлардың клиенті – 90% жуығы жоғары эффективті кәсіпорындар болып табылады. Бұл факт Қазақстанда бизнес – инкубаторларды құруда маңызды болып табылады. Инкубаторлар мақсаты және қаржыландыру көздеріне қарай фирмалық, мемлекеттік, университеттік және жеке деп бөлінеді. Қазір бүкіл әлемде бизнес бизнес – инкубаторлар шағын кәсіпкерлікті қолдаудың тартымды әдісі болды. Ұлыбританиядағы шағын бизнес. Ұлыбритания тәжірибесі көрсетіп отырғандай, шағын бизнес өндіріс көлемін ұлғайтуда, тауарлар мен қызметтер ассортиментін кеңейтуде, өнім сапасын көтеруде маңызды роль ойнайды. Шағын бизнес адамдарға өзінің творчествалық мүкіндіктерін көрсетуге мүмкіндік береді. Ұлыбританияда шағын кәсіпкерліктің дамуына консервативті үкімет саясаты – қаржылық жеңілдіктер, кеңес беру қызметтері мен бизнес техникасын оқытатын курстардың болуы ықпал етті. Ұлыбританияда шағын кәсіпкерліктің дамуының үш үлгісі бар: қызмет масштабын кеңінен статус – квосын сақтай отырып консервациялау; ресми белсенділікті ақырын кеңейту; шағын кәсіпорындарды орташаға, сосын ірі компанияларға өзгерту. Көптеген зерттеулер көрсетіп отырғандай, шағын кәсіпорындар иелерін біраз бөлігі одан әрі өсуге тырыспайды. Олардың ең басты мақсаты – тұрақтылықты қамтамасыз ету. Үкімет шағын бизнес саласына жалпы кәсіпкерлік қызметтің әлеуметтік – экономикалық шарттарын қамтамасыз ету арқылы ықпал етеді (салық салу, жекешелендіру, еңбек заңдары саласындағы шаралар), сонымен бірге әр түрлі экономикалық, ұйымдық, құқықтық нормалар мен әдістерді қолданды. 1991 ж. Ұлыбританияда ұсақ кәсіпорындарға оларды басқару мәселелері бойынша көмек беруге мамандандырылған фирмалардың қызметінен зерттеу жүргізілді. Шағын кәсіпорындардағы мәселелермен кеңес берушілер танысып, кеңес берумен ғана шектеліп қоймайды, сонымен бірге өз ұсыныстарының фирманың жүзеге асуына ат салысады. Бұл көмектің болуы және орта және шағын бизнестің даму стратегиясының болуы бұл саланың Ұлыбританияда гүлденуіне әкеледі. Израиль экономикасындағы шағын бизнестің дамуы экономикаға үлкен ықпалды акционерлік қоғамдар түріндегі ірі кәсіпорындар көрсетті. Дәл осы сектор үлкен табыс берді, бірақ 80ж. аяғындағы Шығыс Европа және КСРО елдеріндегі экономикалық және саяси жағдайдың тұрақсыздану ірі масштабты иммиграцияға әкелді. Осы кезде Израиль Үкіметі алдында жаңа азаматтарды жұмысқа орналастыру сұрағы туды. Соған байланысты шағын және орта бизнесті дамытуды жылдамдатты. Израиль тәжірибесіне келесідей шараларды: 1. Технопарктердің қызмет ету қағидалары бойынша технологиялық «жыл ы жайларды» құру және дамыту. Технологиялық «жылы жай» тәуелсіз заңды тұлғаны, фирма немесе ассоцияцияны білдіреді. Ол қажетті инфрақұрылымы, ғылыми – зертттеулер құралдары, жұмыс жасау орындары бар кішкентай ұжымдар біріктіреді. Оның қызметі жарғы немесе қоғамдық комитетпен реттеледі. Технологиялық «жылы жайлар» жаңадан құрылған фирмаларды қолдайды. Кейде өнім өткізу кезеңіне дейін жеткізеді. 2. Бизнес «жылы жайларды» құру. Олар өз басқару органдары, директорлар кеңесі және де экономистер, заңгерлері, бухгалтерлері бар жеке компаниялар. Бизнес – «жылы жайлар» өз ісін ашуға ынталы адамдарға, бірақ ол үшін білімнің жеткіліксіздігі бизнесте бағыттала алмау және ең басты алғашқы капиталдың болмауы кедергі жақсы мүмкіндіктер береді. Екі жыл бойы жобаны құру үшін 300 000 шекелге дейін ақша бөлінеді (81 000 $). Ол жобаға есептелген шығынның 80% жабады, қалған 20% жеке инвесторлар ұсынады. 3. Ғылыми зерттеулерді сонымен бірге өнеркәсіпте дайын өнім өндіруді қаржыландыратын ғылыми зерттеу ұйымдары мен қорларын құру. 4. Шағын кәсіпорындар қорының сауда және өнеркәсіп министрлігінің жанынан жұмыс істеу. Қор шағын және орта бизнеске кәсіпорындардың масштабына байланысты жеңілдік беру жолдарын инвестицияларды жүзеге асырады. Көмек сонымен қатар, егер кәсіпорын несие алу үшін мемлекеттік кепіл алу және жеңілдіктерден қашық аймақтарда орналасса қайтарымсыз ссуда беру арқылы жүзеге асады. Жеңілдіктер көбінесе өнім өндіретін шағын және орта кәсіпорындарға беріледі. 5. Көптеген Израилдік банктерге шағын бизнеске қолдау жасайтын арнайы бөлімшелер бар. Олар банктік жеңілдіктер, маркетингтік жеңілдіктер, менеджерлік, консалтингтік қызметтер көрсетеді, кәсіпорындардың бизнес жоспарларын дамыту жобаларын қарастырады және бағалайды. Қазақстанның шикізат ресурстарынан басқа дамыған ғылымы, біздің еліміздің экономикасы кезіккен қиындықтарды және алатын интеллектуалдық потенциалы бар. Оның үстіне республикада өз өндірістерін конверсиялау процесіндегі кәсіпорындар, сонымен бірге негізінде Hitech сферасындағы шағын және орта кәсіпорындады құруға болатын машина жасау зауыттары бар. Біздің экономикамызда болып жатқан құрылымдық өзгерістер дамыған мемлекеттер сонымен бірге Израилдің шағын және орта бизнестің дамуының тәжірибесін есепке алу қажет. Қысқаша, басқа мемлекеттік тәжірибесін қарастырайық. Мысалы, Кореяда субконтрактілік кеңінен тараған. Бұл форма кәсіпкерлерге шағын және ірі бизнесті ұжымдандыру мүмкіндігін береді. Яғни, трансұлттық компаниялар шағын кәсіпорындардың көмегімен өзінің өндірістік және өткізу желілерін кеңейтеді. Оның үстіне үкімет шағын кәсіпорындарды модернизациялауға бағытталған жобалар құрастырды, технология және сапаның ұлттық институтын құрды, шағын кәсіпорындардың өнімдерін алу және өткізуді кепілдеді. 1997 ж. соңында Оңтүстік – Кореяда 2 640 000 шағын және орташа кәсіпорындар тіркелді, ол жалпы Оңтүстік Корея компаниялардың 99,5 % құрды, онда 9 млн. адам жұмыс істейді немесе жалпы жұмысшылардың 78,5 % құрайды. Шағын және орта бизнес Әкімшілігінің мәліметтері бойынша шағын және орташа кәсіпорындардың 90% жалпы саны 50 жуық. Енді Литвадағы шағын кәсіпкерлікті қарастырайық. Қазіргі уақытта бұл сектор экономика тұрақтануының негізгі фактор болып табылады, оның көмегімен дотацияны қажет етпейтін халықтың орта бөлігі құралады. Литваның ішкі өнімдегі шағын кәсіпорындардың үлесі 69% құрайды. Ал жұмысшылар саны бойынша еңбекке қабілетті адамдардың 1/3. Кәсіпорындардың 90% - тен көбі шағын және орташа болып табылады. Мемлекет шағын кәсіпорындарға салықтық жеңілдіктер береді. Бірінші екі жылдай пайдаға салық тарифі 70% пайыздан төмендейді, ал үш жылдан бастап 50%. Оның үстіне кәсіпорындарды несиелейтін мемлекеттік шағын кәсіпкерлікті қолдау қоры құрылды. Байқап отырғанымыздай, дамыған мемлекеттер тәжірибесі кәсіпкерлерге жағдай жасауда үкімет шешуші рол атқаратынын көрсетуде. Ал ол шағын бизнесті қолдау және дамытудың тиімді саясатын жүргізеді. Олардың басшылыққа алған негізгі қағидалары келесілер: 1. Құқықтық және әкімшілік құрылымдарға негізделген нарықтық экономикалық саясат. 2. Жаңадан бастап келе жатқан кәсіпкерлерді оқыту жобалары. 3. Кіші жаңа кәсіпорындар үшін капиталға қол жеткізуді қамтамасыз ететін кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау. Жоғарғы үш шартта өте маңызды. Мысалы, тек ғана оқытып және техникалық беру жеткіліксіз. Көптеген елдерде кәсіпкерлер заңының қиын заң жүйелеріне тап болды. Мысалы, Перуде жаңа фирманың тіркелуі үшін 11 рұқсат керек. Перудің бостандық және демография институтының зерттеуі бойынша оны алуға 289 күн кетеді. Екінші жағынан, жеке секторды қолдайтын мемлекеттер бірқатар жетістіктерге жетті. Олар шағын бизнесті экономикалық өсудің негізгі көзі деп біледі. Польша тәжірибесі кедергілерді алып тастау және кәсіпкерліктің гүлденуіне ықпал ететінін көрсетті. Елде қырық жыл бойы кәсіпкерлікке жол берілмейтін орталықтандырылған жүйе қызмет етеді. Онда үш жылда қиын экономикалық жағдайға қарамастан пайда табатын миллиондаған жаңадан фирмалар ашылды. Мұның барлығы шағын және орта бизнестің әсер ететін дамыған инфрақұрылымның болу керектігін көсетеді. Ақпаратқа еркін қол жеткізу қаржылық ақпаратты дәлме-дәл және түсінікті ету үшін бухгалтерлік есеп стандарттары қажет. Инфрақұрылым жолдарды, порт телекомуникация жүйесін қоса алғанда қазіргі заманға сай болу керек. Фирмалардың капиталды алуы үшін дамыған қаржылық нарық қажет. Қосымша қызметтер заң, сақтандыру, бухгалтерлік және консултациялық фирмалар нарық қажеттіліктеріне сәйкес қызмет етуі керек. Қазіргі уақытта шағын және орта бизнестің дамыту процесі Еуропаның көптеген елдерінде, АҚШ және Жапонияда әлі жүріп жатыр. Қазір шағын бизнес экономиканың қозғаушы күші екені мойындалуда. Шағын бизнес қазіргі қоғам назарының ортасында, ол бүкіл халықтың өмірін қорғайды. Кейбір зерттеулер бойынша шағын кәсіпорындар ірі компанияларға қарағанда табыстырақ. Бақылау сұрақтары: 1. Кәсіпкерліктің қалыптасуына себепші болған негізгі алғышарттар мен факторларды атаңыздар. 2. Кәсіпкерліктің мәні неде және қандай формалармен анықталады? 3.Адамдардың іскерлік қабілеттілігін қалыптастыру үшін қандай экономикалық, әлеуметтік және құқықтық шарттар қажет? 12 КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ТОҚТАТУ.

12.1 Банкроттылыққа ұшырау ықтималдығы. Дағдарыс - өндірістің қысқаруы, көптеген кәсіпорындардың банкротқа ұшырауы. Банкроттық нарық шаруашылығының бір категориясы болып табылады. Ол соттың шешімімен немесе кредитордың келісімі бойынша соттан тыс ресми түрде жарияланады. Қазакстан Республикасының «Банкроттық туралы» 95 жылғы № 2173 Заңына сәйкес, қарызды төлеуге шамасы жоқ ұғымы ақшалай міндеттер бойынша кредиторлар сұранысын, еңбекақы төлеу талабын қанағаттандыра алмау, сонымен қатар өзіне тиісті мүлік есебінен бюджет пен бюджеттен тыс қорларға міндетті төлемдерді қамтамасыз ете алмау жатады. Қазақстан Республикасының «банкроттық» туралы заңына сәйкес (2173 07.04.95 ж), қабілетсіз дегеніміз қарыздаушының, кредиторлардың ақшалай міндеттемелер бойынша талаптарын орындамауы, оның ішінде еңбекақы және бюджет пен бюджеттен тыс қорларға міндетті төлемдерді төлемеуі. Банкроттықтың пайда болуының объективті және субъективті себептері бар. Объективті себептер: қаржылық, несиелік жүйелердің дұрыс деңгейде

дамымауы; инфляция деңгейінің жоғары болуы; бәсекелестік деңгейдің жоғарылауы және осыған байланысты өнімнің сату бағасының төмендеуі (ал өндіріс шығындары жоғары болып қалуда). Субъективті себептер: өндіріс көлемінің азаюы, жоғарғы деңгейдегі өзін- өзі ақтамайтын шығындар, өнімнің рентабельділігінің төмендеуі, үлкен қарыздар, өзара төлемсіздіктерді және т.б. Баланстың қанағаттанғысыз құрылымы борышкердің мүлкі мен міндеттемелерінің өтімділік денгейінің жетіспеуіне байланысты кредитордың алдында мүлік есебінен міндеттемелердің дәл уақытында төленбеуі жағдайы тұрған кезде болуы мүмкін. Бұндай жағдайда мүліктің жалпы кұны борышкер міндеттемелерінің жалпы сомасына тең немесе одан асып кетуі мүмкін. Банкроттық кәсіпорынның ұдайы өндіріс капиталының шаруашылық механизімі балансының бұзылуынан, яғни оның қаржылық, және инвестициялық саясатының тиімсіз болуынан туындайды. Банкроттың пайда болуының негізгі себептеріне тоқталайық: 1. Шаруашылық жүргізу жағдайын жасаудың объективті себептері: - экономиканы реформалаудың нормативті және заң шығаратын базаларының қаржылық ақша несие салық жүйелерінің жетілмегендігі; - инфляцияның аса жоғары деңгейі; - фирманың құнды қағаздарының нарықтық құнының төмендеуі; - бәсекелестіктің жоғары деңгейі және соның нәтежесінде пайда болған сәйкес келмейтін өндіріс шығындары төмендемей, өнім бағасының төмендеуі.

2. Шаруашылық жүргізуге тікелей қатысты субъективті себептер: - банкроттық уақытында болжап және келешекте одан сақтана алмау; - жарнама өтімділік жүйесінің болмауы сұранысты дұрыс зерттемегендіктен сату көлемінің төмендеуі; - өндіріс көлемінің төмендеуі; - ұқсас бірақ сапасы жоғары өнімдердің бағасына кейбір түрлерінің бағаларының жақындауы;

- ақталмаған жоғары шығындар; - өнімнің төменгі рентабельділігі; - өндіріс циклінің өте көлемді болуы; - үлкен қарыздары мен өзара төлей алмаулар; - ескі басқарма басшыларының нарықты құруға бейімделе алмауы сұранысы жоғары өнімдерді шығаруда іскерлік көрсетпеуі, инвестициялық; бағалық қаржылық саясаттың тиімдісі таңдай алмауы.

Кәсіпорындардың жаппай банкроттыққа ұшырауы жағымсыз әлеуметтік қиындықтарға соқтыруы мүмкін, сондықтан нарықтық экономикасы дамыған елдерде, оларды толық күйреуден қорғау мен алдын алудың белгілі механизмі қалыптасқан. Осы механизмнің негізгі элементтері мыналар: - банкроттықты құқықтық реттеу; - кәсіпорынның банкроттығы жайында акттерді жүзеге асыруға шешім қабылдау процестерінің нормативтік - әдістемелік экономикалық ұйымдық қамтамасыз етілуі; - перспективаны тауар өндірушілерді қолдау мақсатында төлем қабілеті жоқ кәсіпорындағы мемлекеттік қаржылық көмек шаралары; - қайта құру және жою шараларын қаржыландыру; - банкроттық процедураға қатысушыларға экономикалық көмек керсету; - кең ауқымды қоғам үшін банкроттар жайында ақпараттардың жариялылығын қамтамасыз ету төлем қабілеті жоқ кәсіпорындардың, тізімін жүргізу. Қазақстан Республикасы жағдайында банкроттық механизмінің нормативтік - құқықтық базасы ретінде әдебиеттер тізімінде көрсетілген құжаттар пайдаланылады. Қазақстан Республикасының «Банкроттық жайында» Заңына сәйкес, кәсіпорынның банкроттығы туралы шешімі ерікті немесе еріксіз турде қабылданады. Банкроттық борышердің сотқа жазған өтіші бойынша ерікті түрде немесе өзінің банкроттығы жайында соттан тыс түрде кредиторлармен келісімге келе отырып, ресми түрде хабарлау жолмен жасалады. Ал еріксіз түрде кредиторлардың немесе «Банкроттық жайында» Заңымен өкілет берілген тұлгалардың өтініші негізінде жасалады. Әлемдік тәжірибеде кәсіпорынның тұрақтылығын болжау және тәуекелін анықтау мен банкроттыққа ұшырауын айқындау үшін экономика- математикалық модельдер қолданылады. Солардың ішінде көп қолданылатын модель – бұл американдық экономист Э. Альтманның Z – модельдері. Бірақ бұл модель банкроттықты болжауда жоғары дәлдікті қамтамасыз етпейді. Өйткені, ол кәсіпорынның қаржылық жағдайына әсер ететін басқа да маңызы зор факторларды есепке алмайды (табыстылық, активтер қайтарымдылығы, кәсіпорынның іскерлік активтілігі). Дамыған елдер тәжірибесінде Э. Альтманның көп факторлы модельдері қолданылады: 12.2 Кәсіпкерлік қызметті тоқтату объективті мен субъективті себептері. Нақтыланған критерийлерді екі топқа бөлуге болады: Бірінші топқа келесі критерийлер мен көрсеткіштер жатады: • негізгі өндірістік қызметтегі қайталана беретін үлкен шығындар; • қысқа мерзімді заемды қаржыларды ұзақ мерзімді салымдарды қаржыландыру көздері ретінде көп пайдалану; • мерзімі өткен кредиторлық қарыздың шекті дейгейінен артығы; • ликвидтілік коэффициентінің төмен көрсеткіші; • айналым қаржыларының жетіспеушілігі; • кредиторлар, акционерлер және инвесторлар алдында міндеттемелерді орындамау; • дебиторлық қарыздардың үлес салмағының жоғарлауы; • мөлшерден тыс және жатып қалған тауарлар мен өндірістік запастар; • банк жүйесінің құрылтайшыларымен қарым-қатынастың нашарлауы; • тиімсіз жағдайда қаржылық ресурстардың жаңа қайнарларын пайдалану; • өндірістік процесте мерзімі өткен жабдықтарды пайдалану. Екінші топқа келесі критерийлер мен көрсеткіштер кіреді: • басқару аппаратының басты қызметкерлерін жоғалту; • өндірістік-техникалық процестің ырғақтылығының бұзылуы, амалсыз тоқтаулар; • кәсіпорынның жабдық түріне, актив түріне немесе бір нақты жобаға шектен тыс тәуелділігі; • басты контрагенттерді жоғалту; • тиімсіз ұзақ мерзімді шарттар. Баланс құрылымының сәйкес келуін талдау мен бағалау келесі көрсеткіштер негізінде жүргізіледі: 1) ағымдағы өтімділік коэффициенті;

2) меншікті қаржылармен қамтамасыздану коэффициенті; Қаржылық ағындарды талдау кезінде көрсеткіштердің келесі тобын қарастырамыз: - келіп түсулер; - шығындар (немесе төлемдер); - олардың айырмашылығы («сальдо», «баланс»); - шоттағы нақты қаржылар. 12.3 Кәсіпкерлік қызметті уақытша тоқтату үрдісі. 1- қадам – Өтініш беру.Тіркеу есебінде тұрған жері бойынша салық органына уәкілетті орган белгілеген нысан бойынша алдағы кезеңге қызметті уақытша тоқтата тұру туралы өтініш береді. Қызмет өтініште көрсетілген, бірақ он екі айдан аспайтын мерзімге уақытша тоқтатылуға жатады. Салық төлеуші қызметті уақытша тоқтата тұрудың ағымдағы кезеңінің аяқталу күнінен кешіктірілмейтін мерзімде қызметті уақытша тоқтату туралы кезекті өтініш беруге құқылы. 2- қадам – Салық есептілігін тапсыру және салықтарды төлеу. Кәсіпкерлік қызметті уақытша тоқтата тұру туралы өтініш берген күні салық кезеңінен бастап қызмет тоқтата тұрылған күнге дейінгі салық есептілігін тапсыру керек. Есептілік өтінішпен 3- қадам–Хабарлама алу. Салық органдары қызметті уақытша тоқтата тұру туралы немесе қызметті уақытша тоқтата тұрудан бас тарту туралы хабарламаны өтініш берілген күннен бастап бес жұмыс күні ішінде жібереді. Қызметті уақытша тоқтата тұрудан бас тартылған жағдайда салық төлеуші осы Кодексте белгіленген тәртіппен өзінің салық міндеттемелерін орындайды. Қызметті уақытша тоқтата тұру туралы немесе қызметті уақытша тоқтата тұрудан бас тарту туралы хабарлама салық төлеушінің (өкілінің) өзіне қол қойғызу арқылы немесе жөнелту мен алу фактісін растайтын өзге де тәсілмен тапсырылуға тиіс. Салық төлеуші қызметті уақытша тоқтата тұру туралы хабарламаны алған жағдайда қызметті уақытша тоқтата тұру туралы өтініште көрсетілген күннен бастап қызметі уақытша тоқтатыла тұрған деп есептеледі. Дара кәсiпкердiң қызметi ерiктi түрде не мәжбүрлеу тәртiбiмен, сондай- ақ осы Кодексте көзделген мән-жайлар басталған жағдайда тоқтатылуы мүмкiн. Дара кәсiпкердiң қызметi өзiндiк кәсiпкерлiк кезiнде – дара кәсiпкер дербес, бiрлескен кәсiпкерлiк кезiнде – барлық қатысушылар бiрлесiп қабылдаған шешiм негiзiнде кез келген уақытта ерiктi түрде тоқтатылады. Бұл жағдайда дара кәсіпкер мемлекеттік кіріс органына кәсіпкерлік қызметті тоқтату туралы өтініш береді. Дара кәсіпкер қызметін ерікті түрде тоқтату үшін мемлекеттік кіріс органына кәсіпкерлік қызметті тоқтату туралы өтініш береді. Бiрлескен кәсiпкерлiктi тоқтату туралы шешiм, егер бұл үшiн қатысушыларының кемінде жартысы дауыс берсе, егер олардың арасындағы келiсiмде өзгеше көзделмесе, қабылданды деп есептеледі. Жеке кәсiпкердiң қызметi: 1) ол банкрот деп танылған; 2) тiркеу кезiнде жойылмайтын сипаттағы Қазақстан Республикасының заңнамасын бұзушылықтар жiберiлуіне байланысты дара кәсiпкердi тiркеу жарамсыз деп танылған; 3) қызметті Қазақстан Республикасының заңнамасын күнтiзбелiк жыл iшiнде бiрнеше рет немесе өрескел бұза отырып жүзеге асырған; 4) ол қайтыс болды деп жарияланған; РҚАО-ның ескертпесі; 5) тармақша 06.02.2016 бастап қолданысқа енгізіледі — ҚР 29.10.2015 N 375-V Кодексімен; 6) о Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес терроризмді және экстремизмді қаржыландыруға байланысты ұйымдар мен тұлғалардың тізбесіне енгізілген; 7) ол хабарсыз кеткен деп танылған жағдайларда соттың шешімі бойынша мәжбүрлеу тәртібімен тоқтатылады. Осы бапта көзделген негiздерден басқа, дара кәсiпкердiң қызметi мынадай: 1) өзiндiк кәсiпкерлiк – дара кәсiпкер әрекетке қабiлетсiз, әрекетке қабілеті шектеулі деп танылған немесе ол қайтыс болған; 2) отбасылық кәсiпкерлiк және жай серiктестiк – егер осы тармақтың тармақшасында тізбеленген мән-жайлардың болу салдарынан бiрлескен кәсiпкерлiк қатысушысының бiреуi қалған немесе бiр де бiрi қалмаған жағдайда, сондай-ақ некенi бұзуға байланысты мүлiктi бөлу кезiнде; 3) қызметті оңайлатылған тәртіппен тоқтату көзделетін, Қазақстан Республикасының салық заңнамасында белгіленген жағдайларда да тоқтатылады. Дара кәсіпкердің қызметі өзінің өтініші не соттың заңды күшіне енген шешімі негізінде мемлекеттік кіріс органында дара кәсіпкер ретінде тіркеу есебінен шығарылған кезден бастап, сондай-ақ осы баптың 3-тармағында белгіленген жағдайларда тоқтатылды деп есептеледі. Дара кәсіпкер салықтардың және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің түсуін қамтамасыз ету саласындағы басшылықты жүзеге асыратын уәкілетті органның интернет-ресурсында осы ақпарат орналастырылған күннен бастап тіркеуші органда дара кәсіпкер ретінде тіркеу есебінен шығарылды деп танылады. Дара кәсiпкерлiк белгiленген жағдайларда тiркеусіз жүзеге асырылған кезде, ерiктi тәртіппен – нақты тоқтатылған күннен бастап не мәжбүрлеу тәртібімен – тиiсiнше соттың шешiмi заңды күшiне енген күннен бастап ол тоқтатылды деп есептеледi. Орындалмаған міндеттемелері жоқ және мемлекеттік органдар тәуекел дәрежелері болмашы және орташа субъектілер санатына жатқызған шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін Қазақстан Республикасының заңдарында қайта ұйымдастырудың және ерікті таратудың оңайлатылған тәртібі белгіленеді. Банкроттық жайында кредитордың өтінішінен сотқа баруына негіз болып борышкердің төлеу қабілетінің болмауы табылады. Егер борышкер өзінің міндеттемелері 3 ай ішінде орындай алмаса оның төлем қабілеті жоқ деп саналады. Кредитордың борышкерге қойған талаптарының сомасы 150 айлық есепті көрсеткіштерден жоғары болса ғана банкроттық жайында іс сотпен қаралады. Банкроттықтың ықтималдылығын бағалауды қаржылық талдау арқылы жүргізуге болады, себебі ол кәсіпорынның экономикалық «ауруын» және одан «арылу» жолдарын таңдауға мүмкіндік береді. Кәсіпорынның банкроттылығы болжау бойынша құралдарды кең пайдалана отырып, кәсіпорынның дағдарыс жағдайынан шығу шараларын ойластыруға мүмкіндік туғызады. Болжау, қалыптасып жатқан тенденцияларды зерттеп қарауға сыртқы, ішкі жағдайлардың әсерін есепке ала отырып, қаржылық саясатты жүргізу үшін, кәсіпорынның келешегі төлем қабілеттігінің төмендеуі немесе жоғарылауы қандай деген ең маңызды сұраққа жауап беру керек. Қазіргі экономика ғылымының өз қарауында қаржылық көрсеткіштерді болжаудың әр түрлі әдістері мен тәсілдері бар. Кәсіпорынның өзін - өзі қаржыландыру жағдайының болмауы, кез келген нарықтық экономикасы бар елдерде кездеседі. Бұл біздің отандық өндірістерге жат құбылыс емес. Дұрыс шешілмеген проблемалар ұйымдастырушылықтың нашарлығы, кәсіпкер біліктілігінің дұрыс болмауы, кез келген кәсіпкерді

«қарыз апанына» түсуіне соқтырады, онымен қоса ол ел экономикасының бөлігіне кері әсерін тигізеді. Қазіргі кезде «кәсіпорынның банкротқа ұшырауы» маңызды проблемалардың бірі болып отыр. Кәсіпорында мұндай дағдарыстан шығуды білу үшін, алдымен осы «банкроттық» пайда болуын талдауымыз керек. Бұл терминді талдауда әр – түрлі көз – қарастардың болуы заңдылық нормада оның дұрыс қолданылмауына әкелетіндіктен. Оның тәжірбиеде дәлме – дәл қолданатын, вариантының анықтамасын аламыз. Сонымен қатар осылай істеуіміздің себебі, құқтық жүйе нормасына байланысты «Өзін өзі ақтай алмауы» (банкрот) жағдайының құқықтық нормасы заңға 1992 жылдан бастап қосылды. Әрбір кәсіпкердің өзінің ісінің басталуы, онымен айналысуы Альянсында, әр түрлі экономикалық іскер заңды тұлғалармен қарым – қатынас жасайды, есептеседі, келіссөзге тұрады. Яғни осы осы міндеттерді атқара алмай тәуекелділігімен, қаупімен ұшырасуы әбден мүмкін. Банкрот жөнінде тіркелген құқық актілерде заңда кредитор тәуекелділігінің барынша төмен болуы қарастырылған. Бақылау сұрақтары: 1. Кәсіпкерлік қызметтегі дағдарыс мәні неде? 2.Кәсіпкерлік қызметтегі тоқтату себептері қандай? 3.Әлемдік тәжірибе бойынша тоқтату негіздері неде?