

Қазақстан Республикасының Ғылым және жоғары білім
министрлігі

Әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті

Г.К. Андабаева

КӘСІПКЕРЛІК

Практикум

Алматы

УДК 334.72
ББК 65.290.2
А65

А65 Андабаева Г.К.
Кәсіпкерлік: практикум. – Алматы, 2024. – 160 б.

ISBN

«Кәсіпкерлік: практикум» құралында кәсіпкерлік, кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру барысында студенттерге қажетті мәліметтер мен түсініктер беріліп, семинар сұрақтары мен тапсырмалары арқылы толықтырылады. Осы бағытта жинақталған практикум жоғары оқу орындарының экономика мамандықтары мен басқа да мамандық студенттеріне, оқытушылар мен жалпы оқырман қауымға арналған. Әр тақырып бойынша қысқаша мазмұны мен негізгі түсініктерінің тұжырымдамасы, семинар тапсырмалары, кейс және жинақтаған білімдерін тексеруге арналған тест сұрақтары мен қайталау сұрақтары берілген.

ББК 65.290.2

Пікір жазғандар:

Сабирова Р.К. – э.ғ.к., профессор, Х.Досмұхамедов атындағы Атырау университеті.

Калиева А.Е. – PhD, Әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті.

Сартова Р.Б. – э.ғ.к., доцент, Әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті.

ISBN

УДК 334.72
ББК 65.290.2

© Андабаева Г.К., 2024
© Әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық
Университеті, 2024

Кіріспе

Кез-келген мемлекеттің дамуында кәсіпкерлік өте маңызды рөл атқарады, өйткені кәсіпкерлік іс әрекеттің негізінде кәсіпорындар мен бірлестіктер құрылып қызмет етеді, негізгі мақсаттарын жүзеге асырады. Өндіріс пен кәсіпорындардың жоғары даму қарқынына және экономикалық табысқа жетуде кәсіпкерліктің дамуы өте үлкен рөл атқарады.

Кәсіпкерлік жаңа өндірістерді енгізуді қамтамасыз етеді. Кәсіпкерлік шаруашылық субъект ретінде экономикалық қызметтің ерекше шығармашылық түрі болып табылады.

Кәсіпкерлік қызметті ашық жүйе ретінде қарайтын болсақ, оған әсер ететін түрлі факторлар болады, яғни кәсіпкерліктің белсенділігін сақтау, дамыту үшін көп жақты түрлі мәселелер мен міндеттерді шешу қажет.

Кәсіпкерлік қызметтің табыстылығы көбіне кәсіпорын басшыларының, кәсіпкерлер мен бизнесмендердің жеке қасиеттері, кәсіби деңгейі мен қабілеттеріне байланысты болады. Осы бағытта практикumның кәсіпкерлік істі таңдау, жүргізу мен дамытуға қатысты мәселелерді қарастыра отырып, студенттерге қызықты болады деген ойдамыз. Кәсіпкерліктің өзекті мәселелерін шешудің тәжірибелік дағдылары мен қарастырылатын іс-шараларды, оңтайлы басқару шешімдерін қабылдауды қамтиды.

Бұл практикum осы сала қызметі бойынша теориялық білім деңгейін көтеру үшін тәжірибелік тапсырмалар мен бақылау сұрақтарын қамтиды.

Классикалық түрдегі тапсырмалармен қатар оқыту процесінде кеңінен қолданылатын тест тапсырмалары, бақылау тапсырмалары мен іскерлік ойындар, мәселеге қатысты талқылау тапсырмалары қарастырылған.

Ұсынылып отырған «Кәсіпкерлік: практикum» құралы кәсіпорынның құрылу мақсаты мен міндеттерінен басталып, өз қызметін тоқтатқанға дейінгі іс-әрекеттері, оларға әсер ететін факторлар толықтай қарастырылған. Осы практикumда семинар сабақтарындағы тақырыптарда нарық жағдайында қызмет ететін кәсіпорын түсінігі мен олардың түрлері, құрылымы, қызмет етуіне қажетті ресурстар мен олардың жағдайын анықтаудағы негізгі көрсеткіштері қарастырылған. Сонымен бірге кәсіпорын құрудағы мәселе креативті, ерекше бизнес идеяны анықтаудан басталып, оны іске асырумен ұштасады және оны дамыту жолындағы жасалатын шараларды қамтиды.

Әр тақырыпты қарастыру келесі компоненттерден тұрады:

1. Семинар сабағының тақырыбы мен оның негізгі мақсатын бөліп көрсету.

2. Семинар сабағында талданатын сұрақтар көрсетілген. Әдетте, мұнда тақырыптың барлық мәселелерінің егжей-тегжейлі тізімі қарастырылады, бірақ тек маңыздылары және оқу барысында белгілі бір қиындықтар туғызады деген негізгі мәселелер келтірілген. Осы сұрақтар жиынтығы - белгілі бір тақырыпты оқып-үйренуге арналған жоспардың бір түрі.

3. Тақырыптың қысқаша мазмұнында логика ашылады, алдыңғы және кейінгі материалмен байланыс, негізгі мәселелер тұжырымдалады.

4. Негізгі түсініктер мен анықтамалар және оның тұжырымдамасы келтірілген. Кез-келген ғылымның мазмұны белгілі бір категориялар мен ұғымдар жиынтығы арқылы зерттеледі. Олардың мәнін білмей, бұл ғылым сипаттайтын заңдылықтарды, тенденциялар мен процестерді түсіну қиын. Сондықтан кәсіпкерлік пәнінің нақты қарастырылып отырған тақырыбына сәйкес студент үшін қажет болатын санаттардың жиынтығын бөліп көрсету қажет деп санадық.

5. Семинар тапсырмаларында сол тақырыпқа қатысты жағдайларды талдау арқылы және соған сәйкес өз ойларыңызды білдіруге мүмкіндік береді. Бұлардың әрқайсысы негізінен қолданылатын мәні бар бірқатар жұмыс тапсырмаларын қамтиды. Оларды шешу және жағдайларды талдау оқылған материалды тереңірек игеруге, негізгі ойларды бөліп көрсетуге және теориялық білімді практикалық қолдану аясын түсінуге көмектеседі.

6. Тақырыптар бойынша талқыланатын сұрақтарды қамтитын кейс тапсырмалары берілген.

7. Тақырып бойынша тест тапсырмалары берілген сұрақтарға бірнеше варианттың ішінен дұрысын таңдауды қамтиды.

8. Қайталауға арналған сұрақтар әр тақырыптың буындарына сәйкес құрастырылған, сондықтан қаралып отырған тақырыпқа қатысты материалды түсіну мен оларды жүйелену дәрежесін арттыру үшін қолданған тиімді.

9. Ұсынылатын әдебиеттер әр тақырыптың соңында тізімі келтірілген. Тізімге білім беру стандартының талаптарына барынша сәйкес келетін оқулықтар мен оқу-әдістемелік кешендер енгізілген.

Іске сәт!

1 БӨЛІМ

КӘСІПКЕРЛІККЕ КІРІСПЕ. КӘСІПКЕРЛІКТІҢ МӘНІ МЕН ДАМУ ЭВОЛЮЦИЯСЫ

ҚР Кәсіпкерлік Кодексында: кәсіпкерлік деп - 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 болып табылады. Кәсіпкерлік қызмет кәсіпкер атынан, оның тәуекел етуімен және мүліктік жауапкершілігімен жүзеге асырылады.

Кәсіпкерліктің алғашқы теориялық тұжырымдамасы 1725-1730 жылдар аралығындағы Ричард Кантильон еңбектерінде көрсетілген (кесте 1).

А.Смит кәсіпкерді коммерциялық идеяны жүзеге асыру және пайда алу үшін экономикалық тәуекелге баратын меншік иесі ретінде сипаттады. Қазіргі таңда да осы тұжырым өз актуалдылығын жоғалтқан жоқ.

Екінші жағынан кәсіпкерлер – алдымен кәсіпкерлік жұмысты ұйымдастырушылар деп француз экономисі Жан Батист Сэй былай деген: «Кәсіпкер – адамдарды өндірістік шеңбер ауқымында ұйымдастыратын адам». Төменгі кестеде кәсіпкерлік түсінігіне деген түрлі тәсілдер эволюциясы көрсетілген.

Кәсіпкерлік – адам қызметінің ерекше саласы және ол еңбектің басқа түрлерінен оқшауланып тұрады. Бұған кезінде атақты Гарвард университетінің профессоры Йозеф Алиоз Шумпетер мән берген. Ол былай деп айтқан «Кәсіпкер болу – басқаның істегенін істемеу».

Экономикалық әдебиеттерде кәсіпкерлік пен бизнес ұғымдарын балама түрінде қарастыру жиі кездеседі. Кәсіпкер – ол өнертапқыш адам. Тәжірибеде кәсіпкерлік және бизнес түсініктері бірдей қолданылады, сәйкесінше кәсіпкер мен бизнесмен түсініктері де синоним ретінде пайдаланылады.

Экономикалық ғылымда «кәсіпкерлік қабілеттілік» деген ұғым бар.

Кәсіпкерлік қабілеттілік дегеніміз адамның бизнесте жаңалықты аша білу қабілеттілігі, бірақ бизнеске қатысатындардың барлығының қолынан бұл келе бермейді.

Яғни кәсіпкерлік дегеніміз – бұл адамдар мен олар құрған бірлестіктердің белсенді, дербес шаруашылық қызметі.

Тағы айта кететін мәселе, кәсіпкерлікті түсіндіре келгенде мынадай екі жағдайға мән беру керек: біріншіден, коммерциялық бағыт-бағдарға, тәуекелге бел буушылық пен дербестікке, бастаған ісін аяғына дейін жеткізуге, кездескен кедергілерді жеңе білуде; екіншіден, экономикада, ұйымдастыру ісінде

тапқырлық пен жаңашылдық танытуға, ғылыми-техникалық прогреске жетуге тікелей қатысты.

Кесте 1 - Кәсіпкерлік түсінігінің эволюциясы

Ғалымдар	Теорияларының негізгі түсініктері
Ричард Кантильон (Richard Cantillon) (1725ж)	<ul style="list-style-type: none"> - кәсіпкер – өзіне жұмыс орынды өзі жасайтын адам - кәсіпкер белгісіздік пен тәуекел жағдайларында жұмыс жасайды - кәсіпкер нарық талаптарына сәйкес әрекет етуі керек
Николас Бауде (Nicolas Baudeau) (1767ж)	<ul style="list-style-type: none"> - кәсіпкер – жаңашыл менеджер - кәсіпкерлер мен меншік иесінің арасында айырмашылықтар бар - кәсіпкерді қолдау керек және арнайы оқыту қажет
Адам Смит (Adam Smith) (1776ж)	<ul style="list-style-type: none"> - экономикалық ғылымның негізіне айналған еркін кәсіпкерлік туралы ілімді енгізді - кәсіпкерлерді «экономикалық тұлға» тұрғысынан сипаттады - өз жоспарларын максималды пайда алу қағидаты негізінде құратын парасатты, өзімшіл адам.
Жан Батист Сэй (Jean Baptist Say) (1810ж)	<ul style="list-style-type: none"> - кәсіпкерлік қызмет – еңбек, жер, капитал сияқты өндірістің негізгі факторы болып табылады - кәсіпкерлер белгілі бір моралдық және кәсіби қасиеттерге ие болуы керек - кәсіпкер белгісіздік жағдайында жұмыс жасайды және кәсіпорын алдында тұрған қиындықтарды жеңуі керек
Карл Менгер (Karl Menger) (1871ж)	<ul style="list-style-type: none"> - кәсіпкер шешім қабылдауда төрт кезеңді ұстану керек: ақпараттарды жинау, экономикалық есептеулер, өнімді таңдау және өндірістік жоспардың орындалуын басқару
Альфред Маршалл (Alfred Marshall) (1890ж)	<ul style="list-style-type: none"> - кәсіпкер мен менеджер өз қызметтерінде ерекшеліктерге ие, сәйкесінше оларға түрлі талаптар қойылады - кәсіпкер міндеті – еңбекті, капиталды қозғалысқа әкелу, жоспар жасау және оның орындалуын ұйымдастыру
Йозеф Шумпетер (Joseph Schumpeter) (1910ж)	<ul style="list-style-type: none"> - кәсіпкерліктің мәні жаңа өндіргіш күштерді ұйымдастыру болып табылады - кәсіпкерлік қызмет бағыттары: жаңа өнім немесе қызмет түрлері; өндірістің жаңа әдістері; өткізудің жаңа нарықтары; қамсыздандырудың жаңа көздері; ұйымдастырудың жаңа нысандары. - кәсіпкер – әлеуметтік-экономикалық инноватор - кәсіпкер өзінің еңбегімен жаңа пайда түрін – <i>кәсіпкерлік табысты</i> жасайды
Франк Найт (Frank Knight) (1921ж)	<ul style="list-style-type: none"> - кәсіпкер капитал иесі де болуы керек - кәсіпкердің негізгі атқаратын қызметі – ұйымдастыру мен бақылау - кәсіпкер өз ойын қорғай білуі керек және қиыншылықтарды жеңе алуы қажет
Давид Макклеланд (David Mc.Clelland) (1961ж)	<ul style="list-style-type: none"> - кәсіпкер болашақ нәтижелерді болжау қабілеті, тәуекелге бару қасиеттеріне ие болуы керек
Питер Друкер (Peter F. Druker) (1964ж)	<ul style="list-style-type: none"> - алғашқы болып пайда алу үшін мүмкіншіліктер түсінігін енгізді - кәсіпкер міндеті – ресурстарды тиімділігі төмен салалардан тиімділігі жоғары салаларға ауыстыру

Харви Либенстейн (Harvery Leibenstein) (1978ж)	- Кәсіпкер түрлі нарықтық жағдайларда жұмыс жасай білулері керек: тұрақты нарық жағдайында да, және жаңа белгісіз нарық жағдайында да
---	---

Қазақстан заңында: кәсіпкерлік азаматтар мен бірлестіктердің пайда алуға бағытталған және олардың тәуекел етуімен, сондай-ақ мүліктік жауапкершілігі негізінде жүзеге асырылатын ынталы қызметі.

Барлық шаруашылық қызметін емес, тек тәуекелмен, ынтамен, іскерлікпен, дербестікпен, жауапкершілік және белсенді іздеумен байланысты шаруашылық қызметті кәсіпкерлік қызмет деп санауға болады. Олардың бәрі кәсіпкерліктің белгілері болып табылады.

Кәсіпкерліктің негізгі белгілеріне жататындар:

- шаруашылық субъектілерінің дербестігі және тәуелсіздігі;
- экономикалық мүдделілігі;
- шаруашылық тәуекел етуі және жауапкершілігі;
- белсенді ізденуі;
- жаңалықтығы.

Кәсіпкерлік экономикада маңызды орынға ие бола отырып бірқатар маңызды қызметтерді атқарады:

- жалпы экономикалық;
- ресурстық;
- шығармашылық–ізденушілік немесе инновациялық;
- әлеуметтік;
- ұйымдастырушылық.

ҚР Кәсіпкерлік Кодексінің 23-бабына сәйкес **кәсіпкерлік субъектілеріне жататындар:** кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын азаматтар, оралмандар және мемлекеттік емес коммерциялық заңды тұлғалар (жеке кәсіпкерлік субъектілері), мемлекеттік кәсіпорындар (мемлекеттік кәсіпкерлік субъектілері)

Кәсіпкерлік субъектілерінің міндеттері:

1) ҚР заңнамасын, жеке және заңды тұлғалардың құқықтары мен заңды мүдделерін сақтауға;

2) ҚР заңнамасының талаптарына сәйкес тауарлардың, жұмыстардың, көрсетілетін қызметтердің қауіпсіздігі мен сапасын қамтамасыз етуге;

3) тауарларды, жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді тұтынушыларға тауарлар, жұмыстар, көрсетілетін қызметтер туралы толық және анық ақпарат беруге;

б) табиғатты сақтауға және табиғат байлықтарына ұқыпты қарауға;

7) табиғи және энергетикалық ресурстарды пайдаланудың және қызметті жүзеге асыру процесінде оларды басқарудың тиімділігін арттыруға;

Кәсіпкерліктің объектілері: шаруашылық қызметтің кез-келген түрлері, коммерциялық делдалдық, инновациялық, кеңес беру іс-әрекеттері, құнды қағаздармен операциялар.

Семинар сұрақтары

1. Кәсіпкерлік: түсінігі және пайда болу заңдылықтары
2. Кәсіпкерлікті зерттеу мектептері
3. Кәсіпкерліктің негізгі қағидалары
4. Кәсіпкерлік қызметтің объектілері және субъектілері
5. Кәсіпкерлік субъектілерінің мақсаттары мен міндеттері
6. Кәсіпкерлік функциялары
7. “Кәсіпкерлік” және “бизнес”: айырмашылықтары, ұқсастығы және олардың өзара ұштасуы
8. Кәсіпкер деген кім? Менеджер және кәсіпкер
9. Д.Ф.Куратко бойынша кәсіпкерлік қасиет
10. Кәсіпкердің тұлғасына жеке көзқарас

Негізгі түсініктер мен анықтамалар

Әрбір ұғымға сәйкес анықтаманы немесе тұжырымдаманы таңдаңыз

1. нарықтық экономика
2. кәсіпкерлік
3. бизнес
4. Кәсіпкерліктің жаңашылдық (инновациялық) қызметі
5. кәсіпкерліктің жалпы экономикалық қызметі
6. кәсіпкерліктің әлеуметтік қызметі
7. кәсіпкер
8. менеджер
9. бизнесмен
10. кәсіпкерлік объектілері
11. кәсіпкерлік субъектілері
12. кәсіпкерліктің еркіндік қағидасы
13. кәсіпкерліктің заңдылық қағидасы
14. Ричард Контильон (Richard Cantillon) (1725ж)
15. Йозеф Шумпетер (Joseph Schumpeter) (1910ж)

Тұжырымдамасы

а) әрбір әрекет қабілетті адамның өз ісінің меншік иесі болу мүмкіншіліктерін жақсы көрсете білумен сипатталады.

б) кәсіпорындағы немесе фирмадағы барлық жұмысты ұйымдастыру, үйлестіру, басқару мәселелерімен айналысатын жалдамалы қызметкер.

с) кәсіпкер өз мүлкін кез келген заңды кәсіпкерлік қызмет үшін еркін пайдалануға құқығы бар болады. Кәсіпкерлік субъектілері Қазақстан Республикасының заңдарында тыйым салынбаған кез келген кәсіпкерлік қызмет түрлерін жүзеге асыруға құқылы.

д) тәуекелге бел буып жасалынатын экономикалық әрекет және тауарларды өндіру және сатудан, іс-шарадан, көрсетілген қызметтерден, істелген жұмыстардан жүйелі пайда алуға бағытталған дербес қызмет.

е) өндірістік, табыстылық және жұмыспен қамту қызметтерінен көрініс табады.

ғ) кәсіпкерлік субъектілері кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде Қазақстан Республикасы конституциясының, кәсіпкерлік кодекстің және Қазақстан Республикасының өзге де нормативтік құқықтық актілерінің талаптарын сақтауға міндетті.

г) еркін кәсіпкерлік, өндіріс құрал-жабдығына меншік нысандарының көптігі, нарықтық баға белгілеу, шаруашылық жүргізуші субъектілер арасындағы шарттық қатынастар, мемлекеттің шаруашылық қызметке шектеулі түрде араласуы қағидаттарына негізделген экономика.

һ) кәсіпкерліктің мәні жаңа өндіргіш күштерді ұйымдастыру деп, кәсіпкерді – әлеуметтік-экономикалық инноватор деп көрсеткен ғалым.

і) кәсіпкерлік қызметпен айналысатын, кәсіпорын құру үшін қаражат іздеп табатын және сол тапқан қаражатымен кәсіпкерлік тәуекелдікке бас тігетін адам. Кәсіпкер қызметтің заңда тыйым салынбаған кез келген түрлерімен, атап айтқанда, коммерциялық делдалдықпен, сауда жасаумен, сатып алумен, кеңес беру қызметімен және басқа қызметтермен, бағалы қағаздарға байланысты операция жасаумен айналыса алады.

ж) бизнеспен айналысушы адам, коммерсант, кәсіпкер. Ол "ақша жасаушы", айналымдағы табыс әкелетін капиталды иеленуші адам, яғни белсенді экономикалық, коммерциялық қызметпен айналысушы тұлға.

к) шаруашылық қызметтің кез-келген түрлері.

л) пайда табуға бағытталған әрекеттің, экономикалық қызметтің бір түрі.

м) кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын азаматтар, оралмандар және мемлекеттік емес коммерциялық заңды тұлғалар (жеке кәсіпкерлік субъектілері), мемлекеттік кәсіпорындар (мемлекеттік кәсіпкерлік субъектілері).

н) кәсіпкер – өзіне жұмыс орынды өзі жасайтын, белгісіздік пен тәуекел жағдайларында жұмыс жасайтын және нарық талаптарына сәйкес әрекет ететін адам деп көрсеткен ғалым.

о) кәсіпкерлік қызмет үрдісінде жаңа идеяларды пайдаланумен ғана емес, сондай-ақ алға қойылған мақсатқа жетуге арналған жаңа құралдарды әзірлеумен де байланысты. Әрбір кәсіпкер өзінің мақсатына жету үшін кәсіпкерлікті ұйымдастырудың жаңа формаларын, жаңа технологияларды қолдануға мүдделі болады.

Семинар тапсырмалары

1 Тапсырма

Кәсіпкерлердің басқа адамдардан басты айырмашылығы — олар ойлаудың ерекше үш қасиетіне ие - олар белсенді, жауапты және нәтижені мақсат тұтады. Төмендегі кестеге өз ойларыңызды жазыңыз.

Кәсіпкер	Кәсіпкер емес
----------	---------------

--	--

2 Тапсырма

Әр түрлі ғалымдар анықтаған кәсіпкердің барлық қасиеттерін жинақтайық. Олар: 1) тәуелсіздікке ұмтылу, 2) іс-әрекет еркіндігі, 3) шығармашылық жұмыс, 4) капитал құру, 5) үстемдікке, билікке, беделге ұмтылу, 6) жеңіске деген ерік-жігер, 7) қарсыластармен және өзімен күресте табысқа ұмтылу, 8) мүмкіндіктерді ажырата білу, 9) жобалай білу, 10) тәуекелдерді басқара білу, 11) сәтсіздікті бастан өткере білу, 12) жоспарлау емес, әрекеттерге бейімділік.

Енді сіз осы қасиеттерді кестеде тарата аласыз: бірінші бағанада – сізде бар қасиеттер, екіншісі-сізде әлі жоқ қасиеттер.

Бар	Жоқ

3 Тапсырма

Мысалы, сіз кәсіпкер боламын деп шештіңіз делік. Бұл үшін не істеу керек? "Жабдықтарды сатып алу, ғимаратты жалға алу және т.б.» деп айтуға асықпаңыз. Біріншіден, кез келген бизнес - командадан басталады. Команда "дұрыс" болуы керек.

"Дұрыс команда" дегеннің не екенін талқыламай тұрып осы анықтаманы өзіңіз түсіндіріп көріңіз. Ұсынысты жалғастырыңыз: "Дұрыс команда-бұл...". "Дұрыс команда" деген мағынада адам саны емес, кәсіпқойлардың сапасы шифрланған. Командада тек бірнеше адам болуы мүмкін, бірақ олар 10 және одан да көп қатысушы басқа командаға қарағанда өнімді жұмыс істей алады.

"Дұрыс команда-бұл

4 Тапсырма

Қазақстан Республикасындағы сіз білетін кәсіпкерлерді мысалға ала отыра, кәсіпкерге тән қандай қасиеттер болуы керек және қандай қасиеттер болмауы керек. Қазіргі заманға сәйкес тиімді кәсіпкер портретін жасаңыздар.

5 Тапсырма

Қазақстан Республикасындағы қазақстандық бренд немесе әлемге әйгілі әлемдік брендті, көршілес елдер брендин мысалға ала отыра үш мәселені қарастырыңыздар:

- 1) осы брендтің жетістікке жету негізі неде деп ойлайсыздар?
- 2) осы саладағы осындай ұқсас брендтерден ерекшелігі неде деп ойлайсыздар?
- 3) болашағы қандай болады деп ойлайсыз, жауабыңызды негіздеңіздер.

6 Тапсырма

Шағын топтарда (3-5 адам) «шаруашылық қызмет», «кәсіпкерлік қызмет», «коммерциялық қызмет» және «коммерциялық емес қызмет» деген түсініктер арасында қандай ұқсастықтар мен айырмашылықтар бар екендігін талқылаңыздар. Қарастырылған қызмет түрлерінің иерархиясын сызба түрінде көрсетуге тырысыңыздар.

7 Тапсырма

«Кәсіпкер», «бизнесмен», «менеджер» түсініктері арасында айырмашылық бар деп ойлайсыз ба? Қазіргі заман менеджерін кәсіпкер деп атауға болады ма? Қандай жағдайларда атауға болады? Кәсіпкерлік пен менеджмент үшін қандай жалпы жағдайлар мен қасиеттер тән? Жауаптарыңызды талдаңыздар.

Тақырып бойынша талқылауға арналған кейс

Жаңа нарықта кәсіп бастаған жас кәсіпкер

Айнұр — экономикалық білім алған жас кәсіпкер. Ол білім беру технологиялары саласында өз бизнесін бастауға шешім қабылдады. Оның мақсатты аудиториясы — оқушылар мен студенттерге білім алуға көмектесетін инновациялық онлайн-платформа құру. Айнұр өз жобасын жүзеге асыруда нарықты зерттеп, потенциалды бәсекелестерді талдады. Ол жобаға қажетті қаржыны инвестициялар арқылы тартуды жоспарлап отыр, бірақ ол өзінің бизнесін қандай бағытта дамыту керектігіне және қандай қиындықтарға тап болатынына толық сенімді емес.

Кейстің негізінде талқылау үшін сұрақтар:

1. Кәсіпкерліктің негізгі түрлеріне сүйене отырып, Айнұрдың бизнесі қай түрге жатады деп ойлайсыз? Неге?
2. Айнұрға өз ісін тиімді құру үшін қандай негізгі кәсіпкерлік қасиеттер керек деп санайсыз? Бұл қасиеттер оның бизнесін табысты етуге қалай әсер етеді?
3. Бәсекелестік ортадағы басты тәуекелдер қандай және Айнұр өз жобасында қандай негізгі мәселелермен бетпе-бет келуі мүмкін?
4. Кәсіпкерлікті бастауға және дамытуға қажетті негізгі ресурстар мен мүмкіндіктер қандай? Айнұр қандай ресурстарды тарту керек деп ойлайсыз?
5. Егер сіз Айнұрдың орнында болсаңыз, нарықтағы орныңызды нығайту үшін қандай стратегиялық қадамдар жасар едіңіз?

Тақырып бойынша тест тапсырмалары

- 1 Кәсіпкерлік қызметте жаңа ой-пікірлерді қолданумен ғана байланысты емес, сонымен қатар, алға қойған мақсатқа жету үшін жаңа құралдар мен факторларды өңдеу:
 - A) Жалпы экономикалық қызмет
 - B) Шығармашылық- ізденушілік қызмет
 - C) Әлеуметтік қызмет
 - D) Ресурстық қызмет
 - E) Жаңалықтарды енгізбеуді қарастыратын қызмет

- 2 Меншік түрлеріне қарамастан азаматтар мен заңды тұлғалардың тауарларға сұранысты қанағаттандыру арқылы таза табыс табуға бағытталған ынталы қызметі қалай аталады?
 - A) Тәуекел
 - B) Инфляция
 - C) Экономика
 - D) Кәсіпкерлік
 - E) Дұрыс жауап жоқ

- 3 Шағын бизнестің артықшылығына төмендегілердің қайсысы жатпайды?
 - A) Ірі өндіріспен тиімді өзара әрекетте болу
 - B) Тәуекел деңгейінің жоғары болуы
 - C) Жергілікті ресурстарды пайдалану
 - D) Икемділік және тез бейімделушілік
 - E) Барлығы жатпайды

- 4 Кәсіпкерлік қызметтің негізгі шарттары қандай?
 - A) Инновациялық, құқықтық
 - B) Экономикалық, әлеуметтік, құқықтық, инновациялық
 - C) Әлеуметтік
 - D) Мәдени
 - E) Әлеуметтік, құқықтық, инновациялық

- 5 Кәсіпкерліктің негізгі мақсаты - ол
 - A) Билікке жету
 - B) Пайда табу
 - C) Қауіпсіздік
 - D) Ақшаға тәуелді болу
 - E) Демалыс

- 6 Жұмысшыларды жалдаумен, оларға еңбек ақы төлеумен, жұмыстан шығарумен байланысты кәсіпкерлік функциясы - бұл:

- A) Маркетинг
- B) Кадрлік
- C) Өндірістік функция
- D) Материалдық-техникалық жабдықтау
- E) Инновациялық қызмет

7 Кәсіпкерлік:

- A) Тәуекелге бел бумай болмайды
- B) Әрдайым табысты болады
- C) Жоғары білімі бар үлкен келісімдердің шексіз құны болып табылады
- D) Жеке тұлғаның өмір сүру стилі болып табылады
- E) Заңды тұлғаның қызмет ету стилі

8 Кәсіпкерлік қызметтен түсетін табыс қалай аталады:

- A) еңбекақы
- B) пайда
- C) күйреу
- D) пайыз
- E) рента

9 Кәсіпкерліктің басты мақсаты:

- A) кәсіпкерлік жұмысты кеңейту
- B) Тұтышынулардың қажеттілігін қанағаттандыру және пайда табу
- C) жоспарланған өнім көлемін шығару
- D) жұмсалған шығынды қайтару
- E) Жұмыс бастылық

10 Кәсіпкерлік келесі белгілермен сипатталады:

- A) Тәуелді болу, жауапкершіліктің жоқтығы
- B) Қауіпсіздік және тәуелсіздік
- C) Дербестік, материалдық қызығушылық, қатер, жауапкершілік
- D) Пайда алу, билікке, беделге жету, тәуелді болу, жауапкершіліктің жоқтығы
- E) Тауарлар мен қызмет көрсету бағасын белгілеу

11 Қандай принциптер кәсіпкерлік принциптеріне қарсы келеді:

- A) Шаруашылық іс-әрекеттің дербестігі
- B) Шаруашылық іс-әрекеттің еркіндігі
- C) Нұсқаулық жоспарлау
- D) Пайданы бөлудің дербестігі
- E) Бизнесті жоспарлау

12 Жер, су, ауа және пайдалы қазбалар қандай ресурстарға жатады?

- A) Табиғи

- B) Қаржы ресурстары
- C) Еңбек ресурстары
- D) Жер астындағы ресурстар
- E) Ақпараттық ресурстар

13 Кәсіпкерлік іс-әрекеттің мақсаты қандай?

- A) Мүлікті жекешелендіру
- B) Ресурстарды тиімді пайдалану арқылы пайда табу
- C) Халықты әлеуметтік қорғау
- D) Өндірісті басқару жүйесін нығайту
- E) Ақпараттық ресурстарды пайдалану

14 Нарық жағдайында өндірісті қалыптастырып, дамытатын, нарықтық қатынастарды орнататын, жаңашылдыққа құштар тұлға

- A) Кәсіпкер
- B) Спортшы
- C) Маркетолог
- D) Сазгер
- E) Экономист

15 Кәсіпорын қызметінің белгілі-бір бағытына жауапты жалдамалы басшы немесе басқарушы

- A) Кәсіпкер
- B) Менеджер
- C) Персонал
- D) Жұмысшы
- E) Экономист

Қайталауға арналған сұрақтар

1. Кәсіпкерлік терминінің эволюциясын қысқаша сипаттаңыздар.
2. «Кәсіпкер – өзіне жұмыс орынды жасайтын адам» деп қай ғалым айтқан, түсініктемесін келтіріңіздер.
3. Кәсіпкерлікті өндірістің төртінші факторы деп атаған ғалым кім, неліктен?
4. Қазақстандағы, әлемдегі табысты кәсіпкерлерді атаңыздар, олардың қызметіне сипаттама беріңіздер.
5. «Кәсіпкер болып туылады» деген түсінік сіздің ойыңызша дұрыс па, әлде кез-келген адам кәсіпкер бола алады ма? Мысалдар арқылы түсініктеме беріңіздер.
6. Бизнесті іске асырудағы қолайлы мүмкіншіліктер дегеніміз не, қалай ойлайсыздар?
7. Д.Курачко бойынша кәсіпкерлік туралы 10 миф келтіріп, әрқайсысын талдаңыздар.
8. Бизнес үшін команданың маңызы қандай, не үшін маңызды екенін түсіндіріңіздер. Командада кім болуы керек, неліктен?

9. Кәсіпкерліктің атқаратын қызметтері мен қағидаларына сипаттама беріп, жеке жеке анықтаңыздар.
10. Табысты кәсіпкердің жеке қасиеттері, басқа адамдардан басты айырмашылығын атап көрсетіңіздер.

Әдебиеттер

1. Куратко Д.Ф. Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика. 10-басылым. Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018 жыл – 480 бет <http://elib.kaznu.kz/book/1211>
2. Сәбден Оразалы Экономика: таңдамалы еңбектері XIV том: Шағын кәсіпкерлікті басқару. – Алматы: ҚР БҒМ ҒК ЭН, 2011. – 348 бет.
3. А.М. Есиркепова / Кәсіпкерлік: Оқу құралы. – Қарағанды: «Ақнұр баспасы». – 2017. – 268 бет.
4. А.Н. Токсанова Основы предпринимательской деятельности. – Астана, 2007. – 480 с.
5. А. А. Нұрғалиева, Б. С. Корабаев Кәсіпкерлік. оқу құралы / Алматы : Экономика, 2016. - 275, [1] б.
6. ҚР Кәсіпкерлік кодексі. 29.10.2015ж (01.08.2019ж. толықтырулар және өзгерістермен) <https://egov.kz>
7. www.atameken.co. Atameken Academy онлайн-платформасының материалдары
8. Учебное пособие по обучению основам предпринимательства по проекту «Бастау бизнес» https://atameken.kz/files/edu_ru.pdf
9. Сборник бизнес-кейсов. - Алматы: Алматы Менеджмент Университет, 2015. –149 с. С23 ISBN: 978-601-7470-52-4 <https://gsb.almau.edu.kz/wp-content/uploads/2017/03/%D0%A1%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA-%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BA%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BE%D0%B2.pdf>
10. Кәсібін жаңадан бастаған кәсіпкерлерге арналған кәсіпкерліктің жедел курсы. — Алматы, 2012. — 234 б — Қазақша, орысша. <https://damu.kz/upload/Files/dorozhnaya-karta-biznesa-2020/EkspressKursPredprinimatelstvaDlyaNachinayushikhPredprinimateley.pdf>

2 БӨЛІМ

КӘСІПКЕРЛІКТІҢ НЕГІЗГІ ТҮРЛЕРІ МЕН ҰЙЫМДЫҚ ҚҰҚЫҚТЫҚ НЫСАНДАРЫ

Өзіндік кәсіпкерлікті бір жеке тұлға өзіне меншік құқығымен тиесілі мүлік негізінде, сондай-ақ мүлікті пайдалануға және (немесе) оған иелік етуге жол беретін өзге де құқыққа орай дербес жүзеге асырады.

Бірлескен кәсіпкерлік жеке тұлғалар (дара кәсіпкерлер) тобы өздеріне ортақ меншік құқығымен тиесілі мүлік негізінде, сондай-ақ мүлікті бірлесіп пайдалануға және (немесе) оған иелік етуге жол беретін өзге де құқыққа орай жүзеге асырады.

Бірлескен кәсіпкерліктің нысандары:

- ерлі-зайыптылардың ортақ бірлескен меншігі негізінде жүзеге асырылатын ерлі-зайыптылар кәсіпкерлігі;

- шаруа қожалығының ортақ бірлескен меншігі немесе жекешелендірілген тұрғынжайға ортақ бірлескен меншік негізінде жүзеге асырылатын отбасылық кәсіпкерлік;

- жеке кәсіпкерлік ортақ үлестік меншік негізінде жүзеге асырылатын жай серіктестік;

- Қазақстан Республикасының заңдарына сәйкес өзге де нысандар.

Кәсіпкерлікті жүзеге асыру барысында қажетті ресурстар:

- еңбек ресурстары;
- материалдық ресурстар;
- техника-технологиялық ресурстар;
- қаржы ресурстары;
- ақпараттық ресурстар.

Кәсіпкерлікті бірнеше сипаттары бойынша жіктеуге болады:

Кәсіпкерлік мақсатына байланысты:

- өндірістік кәсіпкерлік;
- коммерциялық кәсіпкерлік;
- қаржылық кәсіпкерлік;
- консультативтік кәсіпкерлік.

Меншік иелену санына байланысты:

- жеке кәсіпкерлік;
- ұжымдық немесе бірлескен кәсіпкерлік;

Ұйымдық-құқықтық нысандарына байланысты: мемлекеттік; шаруашылық серіктестіктер; акционерлік қоғам; өндірістік кооператив.

Ұжымдық-экономикалық нысандарына байланысты: концерн; трест; ассоциация; синдикат; консорциум; картель; қаржы-өнеркәсіптік топ.

Кәсіпкерліктің көлеміне байланысты: ірі; орта; шағын.

Кәсіпорын тек экономиканың шаруашылық субъектісі ғана емес, сонымен бірге ол заңды тұлға. ҚР Азаматтық кодексінің 33-бабына сәйкес заңды тұлға болып табылатын ұйым:

- меншік, шаруашылық жүргізу немесе жедел басқару құқығындағы оқшау мүлкі бар;
- сол мүлікпен өз міндеттемелері бойынша жауап береді;
- өз атауынан мүліктік және мүліктік емес жеке құқықтар мен міндеттерге ие болып, оларды жүзеге асыра алады;
- сотта талапкер және жауапкер бола алады;
- дербес балансы немесе сметасы болуға тиіс.

Заңды тұлға өз қызметін жарғысы және құрылтай шарты негізінде, немесе егер заңды тұлғаны бір тұлға құрған болса, жарғысы және заңды тұлға құру туралы жазбаша түрде рәсімделген шешімі негізінде жүзеге асырады (сурет 1).



Сурет 1 - Заңды тұлға құраушылары

Барлық заңды тұлғалар қызмет ету мақсаттарына байланысты:

- *коммерциялық ұйым* – қызметінің негізгі мақсаты табыс келтіруді көздейді;

- *коммерциялық емес ұйым* – қызметінің негізгі мақсаты пайда келтіру ғана емес және алынған таза табысын қатысушыларына үлестірмейтін ұйым.

Кәсіпкерліктің ұйымдық-құқықтық нысандары төменде көрсетілген.

Шаруашылық серіктестік деп жарғылық капиталы құрылтайшылардың (қатысушылардың) үлесіне (салымдарына) бөлінген коммерциялық ұйым. Шаруашылық серіктестіктер толық серіктестік, сенім серіктестігі, жауапкершілігі шектеулі серіктестік, қосымша жауапкершілігі бар серіктестік нысандарында құрылуы мүмкін. Жауапкершілігі шектеулі серіктестік пен қосымша жауапкершілігі бар серіктестікті бір тұлға құра алады, ол оның жалғыз қатысушысы болады.

Толық серіктестік толық серіктестіктің мүлкі жеткіліксіз болған жағдайда қатысушылары серіктестіктің міндеттемелері бойынша өзіне тиесілі барлық мүлкімен ортақ жауапкершілікте болатын серіктестік түрі.

Сенім серіктестігі серіктестіктің міндеттемелері бойынша өзінің бүкіл мүлкімен (толық серіктерімен) қосымша жауап беретін бір немесе одан да көп қатысушылармен қатар, серіктестіктің (салымшылардың) мүлкіне өздері салған салымдардың жиынтығымен шектелетін бір немесе одан көп қатысушыларды да енгізетін және серіктестіктің кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруға қатыспайтын серіктестік түрі.

Жауапкершілігі шектеулі серіктестік бір немесе бірнеше адам құруы мүмкін, жарғылық капиталы құрылтай құжаттарымен белгіленген мөлшерде үлеске бөлінетін серіктестік түрі. Жауапкершілігі шектеулі серіктестікке қатысушылар оның міндеттемелері бойынша жауап бермейді және серіктестіктің қызметіне байланысты залалдарға өздерінің қосқан салымдарының құны шегінде тәуекел етеді.

Қосымша жауапкершілігі бар серіктестік қатысушылары серіктестік міндеттемелері бойынша өздерінің жарғылық капиталға салымдарымен жауап береді, ал бұл қаржылар жеткіліксіз болған жағдайда өздеріне тиесілі мүлікпен оған өздері еселенген мөлшерде енгізген салымдар арқылы жауап беретін серіктестік түрі.

Акционерлік қоғам өзінің қызметін жүзеге асыру үшін қаражат тарту мақсатында акциялар шығаратын заңды тұлға. Акционерлік қоғамның акционерлері оның міндеттемелері бойынша жауап бермейді және өзіне тиесілі акциялар құнының шегінде қоғамның қызметіне байланысты шығындар тәуекелін көтереді.

Өндірістік кооператив азаматтардың бірлескен кәсіпкерлік қызмет үшін мүшелік негізде олардың өз еңбегімен қатысуына және өндірістік кооператив мүшелерінің мүлктік жарналарын біріктіруіне негізделген ерікті бірлестік. Кооператив мүшелері екеуден кем болмауға тиіс.

Мемлекеттік кәсіпорындар 1) шаруашылық жүргізу құқығына негізделуі мүмкін және 2) оралымды басқару құқығына негізделуі мүмкін (қазыналық кәсіпорын). Мемлекеттік кәсіпорынның мүлкі бөлінбейді және оны салымдар (үлестер, жарналар) бойынша, соның ішінде кәсіпорын қызметкерлерінің арасында бөлуге болмайды.

Мекеме басқарушылық, әлеуметтік-мәдени немесе өзге де коммерциялық емес сипаттағы функцияларды жүзеге асыру үшін өзінің құрылтайшысы құрған және қаржыландыратын ұйым.

Қоғамдық бірлестіктер саяси партиялар, кәсіптік одақтар және азаматтардың заңдарға қайшы келмейтін, өздерінің ортақ мақсаттарына жету үшін ерікті негізде құрған басқа да бірлестіктері танылады.

Қор азаматтар немесе заңды тұлғалар ерікті мүліктік жарналар негізінде құрған, әлеуметтік, қайырымдылық, мәдени, білім беру және өзге де қоғамға пайдалы мақсаттарды көздейтін, мүшелігі болмайтын коммерциялық емес ұйым. Қор заңды тұлға болып табылады, яғни азаматтық айналымда қордың органдары өкілдік етеді, оның дербес балансы және банк шоты болады.

Тұтыну кооперативі қатысушылардың материалдық және өзге қажеттерін қанағаттандыру үшін өз мүшелерінің мүліктік (үлестік) жарналарын біріктіру арқылы жүзеге асырылатын азаматтардың ерікті бірлестігі. Тұтыну кооперативінің мүшелері жыл сайынғы баланс бекітілгеннен кейін пайда болған залалдарды қосымша жарналар төлеу арқылы үш ай ішінде жабуға міндетті. Бұл міндеттерді орындамаған ретте кооператив несие берушілердің талабы бойынша сот тәртібімен таратылуы мүмкін.

Діни бірлестік рухани қажеттерін қанағаттандыру үшін өз мүдделерінің ортақтығы негізінде, заң құжаттарында белгіленген тәртіп бойынша біріккен азаматтардың ерікті түрдегі бірлестігі.

Жеке кәсіпкерлердің және (немесе) заңды тұлғалардың қауымдастық (одақ) нысанындағы бірлестігі жеке кәсіпкерлер немесе заңды тұлғалар өздерінің кәсіпкерлік қызметін үйлестіру, сондай-ақ ортақ мүдделерін білдіру мен қорғау мақсатында құрылған қауымдастықтар (одақтар).

Семинар сұрақтары

1. Кәсіпкерлік түрлері және оның ерекшеліктері
2. Жеке және біріккен кәсіпкерлік
3. Өндірістік кәсіпкерлік мәнін түсіндіріп, мысал келтіріңіздер.
4. Коммерциялық кәсіпкерлік мәнін түсіндіріп, мысал келтіріңіздер.
5. Қаржы кәсіпкерлік мәнін түсіндіріп, мысал келтіріңіздер.
6. Консультативтік кәсіпкерлік мәнін түсіндіріп, мысал келтіріңіздер.
7. Кәсіпкерліктің ұйымдық-құқықтық нысандары: атауы, анықтамасы, артықшылықтары мен кемшіліктері
8. Кәсіпкерліктің ұжымдық-экономикалық нысандары: атауы, анықтамасы, ерекшеліктері
9. Жеке кәсіпкерліктің артықшылықтары мен кемшіліктерін бөліп көрсетіңіздер.
10. Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерліктің түрлі ұйымдық-құқықтық нысандарына бірнеше белгілері бойынша салыстыру жасаңыздар.

Негізгі түсініктер мен анықтамалар

Әрбір ұғымға сәйкес анықтаманы немесе тұжырымдаманы таңдаңыз

1. жеке дара кәсіпкерлік
2. бірлескен кәсіпкерлік
3. акционерлік қоғам
4. жауапкершілігі шектеулі серіктестік
5. қосымша жауапкершілігі бар серіктестік
6. толық серіктестік
7. сенім (коммандиттік) серіктестік
8. өндірістік кооператив
9. мемлекеттік кәсіпорын
10. коммерциялық емес ұйым
11. концерн
12. синдикат
13. трест
14. холдинг
15. қаржылық өнеркәсіптік топ

Тұжырымдамасы

а) нарықтарда үстемдік орнату мақсатында тауарларды бірлесіп өткізуге арналған кәсіпкерлердің ірі монополиялық бірлестігі.

б) капиталды орталықтандырудың және ірі кәсіпорындарды ұйымдастыру нысаны, өзінің қызметін жүзеге асыру үшін қаражат тарту мақсатында акциялар шығаратын заңды тұлға.

с) бір немесе бірнеше сала кәсіпорындарының өндірістік және коммерциялық дербестігін жоя отырып құрылған монополиялық бірлестігі.

д) бір немесе бірнеше адам құруы мүмкін, жарғылық капиталы құрылтай құжаттарымен белгіленген мөлшерде үлеске бөлінетін серіктестік түрі.

е) жеке тұлғалар (дара кәсіпкерлер) тобы өздеріне ортақ меншік құқығымен тиесілі мүлік негізінде, сондай-ақ мүлікті бірлесіп пайдалануға жол беретін кәсіпкерлік түрі.

ф) азаматтардың мүшелік негізде кәсіпкерлік қызмет үшін бірлескен нысаны, олардың өз еңбегімен қатысуына және мүшелерінің мүліктік жарналарын біріктіруіне негізденген ерікті бірлестік.

г) тәуелді және еншілес компаниялар акцияларының бақылау пакеттерін иеленуші басты компания, заңды тұлға. Басты компания бақылау пакеттері арқылы тәкелді компанияның қаржы-шаруашылық қызметіне, кадрлар құрамына, қаржы түсімін бөлуге елеулі ықпал жасайды.

h) мемлекеттік кәсіпорын мүлкі мемлекетке тиесілі және салымдар, үлестер, акциялар бойынша бөлінбейтін кәсіпорын.

і) қатысушылары серіктестік міндеттемелері бойынша өздерінің жарғылық капиталға салымдарымен жауап береді

j) өндірісті араластыру және әртараптандыру негізінде өнеркәсіп орындарын, көлікті, сауданы, ғылыми зерттеу мекемелерін, оқу орталықтарын бірлестірудің ең кең таралған қазіргі заманғы түрі, қаржы жөнінен бірыңғай бақылаудағы түрлі салалар кәсіпорындарының монополистік бірлестігі.

к) бір жеке тұлға өзіне меншік құқығымен тиесілі мүлік негізінде, сондай-ақ мүлікті пайдалану арқылы дербес жүзеге асырылатын кәсіпкерлік түрі.

л) қызметінің негізгі мақсаты пайда келтіру ғана емес және алынған таза табысын қатысушыларына үлестірмейтін ұйым.

м) толық серіктестіктің мүлкі жеткіліксіз болған жағдайда қатысушылары серіктестіктің міндеттемелері бойынша өзіне тиесілі барлық мүлкімен ортақ жауапкершілікте болатын серіктестік түрі.

н) өнеркәсіптік, банктік, сақтандыру және сауда капиталдарын, сондай-ақ кәсіпорындар мен ұйымдардың интеллектуалдық әлеуетін біріктіретін бірлестік.

о) серіктестіктің міндеттемелері бойынша өзінің бүкіл мүлкімен (толық серіктерімен) қосымша жауап беретін бір немесе одан да көп қатысушылармен қатар, серіктестіктің (салымшылардың) мүлкіне өздері салған салымдардың жиынтығымен шектелетін бір немесе одан көп қатысушыларды да енгізетін және серіктестіктің кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруға қатыспайтын серіктестік түрі.

Семинар тапсырмалары

1 Тапсырма

Кіші топтарда қандай ұйымдар кәсіпкерлік ұйымдар болып табылатындығын талқылаңыздар. Белгілерді тұжырымдау, бойынша осы немесе басқа Қандай-да бір кәсіпорынды кәсіпкерлік секторға жатқызудағы белгілерін тұжырымдап, көрсетіңіздер. Меншік формасы мемлекеттік болып табылатын коммерциялық кәсіпорындар кәсіпкерліктік кәсіпорындар болып табылады ма? Мемлекеттік ұйымдар, билік органдары қызметінде кәсіпкерліктің қазіргі заман қағидаларын қолдануға мүмкіндік бар ма?

2 Тапсырма

Кәсіпкерлік әртүрлі болады. Кәсіпкерлікті түріне қарай бөлудің ең қолайлы тәсілі мыналар болып табылады: B2C, B2B және B2G.

Business to Consumer **B2C** (яғни "тұтынушыға арналған бизнес") - бұл өндіруші немесе сатушы өз өнімін сату үшін тікелей тұтынушымен өзара әрекет жасайтын кәсіпкерлік түрі.

"Business to Business" **B2B**, (яғни, "бизнеске арналған бизнес") – өнімдерді немесе қызметтерді өндіруші және сатушы оларды соңғы тұтынушыға емес, басқа бизнеске өткізетін кәсіпкерлік түрі.

Business to Government **B2G** (яғни "мемлекетке арналған бизнес") – қызметтерді өндіруші және сатушы оларды соңғы тұтынушыға емес, басқа бизнеске емес, мемлекеттік құрылымға өткізетін кәсіпкерлік түрі.

Егер сіз кез келген дүкенге кірсеңіз, сөрелерде көптеген азық-түліктерді, мысалы, сүтті көресіз. Ол сүт фермасында өндірілген. Фермада сиырлар бар, оларды ең соңында соңғы тұтынушы - біздер сатып алатын негізгі өнім - сүтті алу үшін бағып-қағады. Бұл B2C бизнестің үлгісі.

Бірақ ол сүтті сату үшін оны Tetra Pak қаптамасына, пластик немесе шыны бөтелкеге құю қажет. Барлық осы қаптамаларда қақпақтар мен заттаңбалар

болуы тиіс. Қаптаманы, қақпақтарды сататын және сүт фермасына арналған заттаңбалар шығаратын компаниялар – бұл B2B-бизнестің мысалдары.

Бизнес жасай алатындардың барлығын екі үлкен топқа бөлуге болады, бұл - тауарлар мен қызметтер.

Тауарлар- ұстауға, өлшеуге, сақтауға, буып-түйуге болатын материалдық заттар немесе бұйымдар. Тауарды кімнің өндіргені, станокта кімнің тұрғаны, оны кімнің қаптағаны тауарға маңызды емес. Тауарларды сатып алуға, үйге әкеліп, пайдалануға болады.

Қызметтердің заттай нысаны жоқ, олар қажет еткен адамдар үшін жүзеге асырылатын іс-әрекеттер болып табылады. Қызметтер деп шаштараз, мұғалім, пәтер сатушыға сатып алушыны, кеңесшіні және т. б. табуға көмектесетін риелтордың жұмысын атауға болады. Қызмет үшін оны кім өндіретіні өте маңызды, қызметтің нарықта танымал болуы қызмет өндірушісінің шеберлігі мен кәсібилігіне байланысты. Нашар шаштаразға ешкім бармайды, сондай-ақ клиенттің қиындықтарына көмектесе алмайтын кеңесшіге де ешкім бармайды.

Енді бизнестің әр түрлері үшін өзіңіз 3 мысал келтіріп көріңіз: 1) B2C тауарлары, 2) B2C қызметтері, 3) B2B тауарлары, 4) B2B қызметтері, 5) B2G тауарлары немесе қызметтері.

Бизнес түрі	Мысал
B2C тауары	
B2C қызметі	
B2B тауары	
B2B қызметі	
B2G тауары немесе қызметі	

3 Тапсырма

Кәсіпкерлердің қандай игіліктерді өндіре алатыны туралы ойланып көрейік. Кәсіпкерліктің қандай түрлері бар, болжамдап көріңіз.

Не өндіріледі?	Кәсіпкерлік түрі қалай аталады

4 Тапсырма

Қазақстан Республикасында түрлі салада әрекет ететін кез-келген кәсіпорынды мысалға ала отыра «Кәсіпкерлік түрлері және кәсіпорынның ұйымдық-құқықтық нысаны (таңдалған кәсіпорын мысалында)» атты тақырыпта үй жұмысын орындау керек. Бұл жұмысты орындау барысында келесі мәселелер қарастырылуы керек:

- 1) кәсіпорын туралы қысқаша мәліметтер;
- 2) кәсіпорынның даму тарихы, құрылуы, ұйымдық құрылымы және т.б.;

3) қызмет ететін саласы мен өндіретін өнімдері немесе көрсетілетін қызмет түрлері;

4) кәсіпорын қызметін кәсіпкерліктің қай түріне жатқызасыз, неліктен, анықтамасын келтіріңіздер;

5) кәсіпорынның ұйымдық-құқықтық нысаны қандай, нысанын анықтап, анықтамасын келтіру керек және осы ұйымдық-құқықтық нысанның артықшылықтары мен кемшіліктерін көрсетіңіздер.

Тақырып бойынша тест тапсырмалары

- 1 Коммерциялық кәсіпкерлік:
 - A) Инновациялық қызмет
 - B) Сауда – сатып алушылық қызмет
 - C) Сақтандырушылық қызметі
 - D) Лизингтік қызмет
 - E) Транспорттық операцияларды жүргізу

- 2 Жеке дара кәсіпкерлік келесі түрлерге бөлінеді:
 - A) Жәй және жалпы
 - B) Өзіндік және бірлескен
 - C) Бірлескен және көпшілік
 - D) Ерлі – зайыптылар, отбасылық кәсіпкерлік және жай серіктестік
 - E) Барлық жауап дұрыс

- 3 Бірлескен кәсіпкерлік қандай нысандарда жүзеге асырыла алады?
 - A) Ерлі зайыптылар кәсіпкерлігі, шаруа қожалығының жаппай бірлескен меншігі және өзіндік кәсіпкерлік
 - B) Ерлі зайыптылар кәсіпкерлігі, отбасылық кәсіпкерлік
 - C) Жеке дара кәсіпкерлік
 - D) Өзіндік және бірлескен кәсіпкерлік
 - E) Жеке және өзіндік кәсіпкерлік

- 4 Шаруашылық серіктестік қалай жүзеге асырылады?
 - A) Мүліктік жарна негізінде
 - B) Тек мемлекеттік меншік негізінде
 - C) Акциялар арқылы
 - D) Тікелей қатысу жолымен
 - E) Ортақ үлестік меншік ретінде

- 5 Кеңес беру (консалтингтік) кәсіпкерлігіне қандай қызметтер жатады?
 - A) Өндірістегі негізгі және арнайы қызметтер
 - B) Басқару, әкімшілік басқару, қаржылық қолдау, ақпараттық технология
 - C) Басқару, ұйымдастыру мен жоспарлау, тексеру
 - D) Менеджмент пен маркетинг, сайлау мен жолдамалар беру

- Е) Маркетинг, бақылау мен қадағалау, сату мен сатып алу
- 6 Сату-сатып алудың ерекше тауарлары: валюта, құнды қағаздар (акция, вексель, облигация т.б.), яғни ақшаны тікелей және қосымша нысанда сату кәсіпкерліктің қай түріне жатады?
- А) Өндірістік
В) Кеңес беру
С) Қаржылық
D) Коммерциялық
Е) Дұрыс жауап жоқ
- 7 Іс-әрекет салаларының қайсысы кәсіпкерлік іс-әрекетке жатпайды?
- А) Қаржылық іс-әрекет
В) Коммерция
С) Өндіріс
D) Салықтық саясат
Е) Бизнес бойынша кеңес беру саласы
- 8 Акционерлік қоғамның акция иелеріне жылдық шаруашылық іс-әрекет нәтижелері бойынша пайдадан төленетін табыс - бұл...
- А) Паушалдық төлемдер
В) Лицензия
С) Роялти
D) Патент
Е) Дивиденд
- 9 Жарғылық капиталы құрылтай құжаттарымен белгіленген мөлшерде үлеске бөлінген және оның міндеттемелері бойынша жауап бермейтін серіктестік қайсы?
- А) Жауапкершілігі шектеулі серіктестік
В) Сенім (командитті) серіктестігі
С) Толық серіктестік
D) Қосымша жауапкершілігі бар серіктестік
Е) Барлық жауап дұрыс
- 10 Делдалдық кәсіпкерлік қызметінің мақсаты не?
- А) Басқару мен ұйымдастыру қызметін жүргізу
В) Анықтамалар арқылы түсініктеме беру
С) Сынақ жасау
D) Тауар-ақша операциясын орындау
Е) Екі жақтың келісімін біріктіру, оларға көмек көрсету арқылы пайда табу
- 11 Дара кәсіпкерлікті мемлекеттік тіркеу әдістері:

- A) Аймақтық салық органында тіркеу және келіп тіркелу
- B) Өтініш жазу және аймақтық әкімшілікке тіркегені үшін салым төлеу
- C) Мемлекеттік тіркеу жүзеге асырылмайды
- D) Міндетті мемлекеттік тіркеу келіп тіркелуге немесе онлайн жүргізуге болады
- E) Дұрыс жауап жоқ

12 Кәсіпорын акцияларының бақылау пакетін иеленетін, олардың қызметін бақылау мен басқаруды қамтамасыз ететін бірыңғай құрылымға біріктірілген бас компания қалай аталады?

- A) Холдинг
- B) Консорциум
- C) Синдикат
- D) Картель
- E) Концерн

13 Жеке – дара кәсіпкерлік қандай бизнестің субъектісі бола алады?

- A) Ірі және орта
- B) Шағын және орта
- C) Ірі
- D) Дұрыс жауап жоқ
- E) Алғашқы үш жауап дұрыс

14 Шағын бизнестің кемшіліктеріне төмендегілердің қайсысын жатқызамыз?

- A) Тәуекел деңгейінің жоғары болуы
- B) Өткізу нарықтарының тар болуы
- C) Қосымша қаражат тарту мүмкіндігінің төмендігі
- D) Қызметкерлер біліктілігінің жоғары болмауы
- E) Барлық жауап дұрыс

15 Коммерциялық ұйым түрлері

- A) Қарапайым серіктестік
- B) Ассоциациялар мен одақтар
- C) Шаруашылық серіктестіктер
- D) Қайырымдылық қорлары
- E) Қоғамдық ұйымдар

Қайталауға арналған сұрақтар

1. Кәсіпкерліктің қызмет түріне байланысты бөлінуінің негізінде, әр түріне кәсіпорындарды мысалға келтіре отырып, сипаттама беріңіздер.
2. Кәсіпкерліктің ұйымдық-құқықтық нысандары анықтамалары, ерекшеліктері, артықшылықтары мен кемшіліктері

3. Кәсіпкерліктің ұжымдық-экономикалық нысандары анықтамалары, ерекшеліктері, артықшылықтары мен кемшіліктері
4. Жеке кәсіпкерліктің артықшылықтары мен кемшіліктерін көрсетіңіздер
5. Заңды және жеке тұлға түсінігі мен олардың белгілерін, ерекшеліктерін атаңыздар
6. Шаруашылық серіктестік сипаттамасын келтіріп, түрлерінің ерекшеліктеріне тоқталыңыздар
7. Акционерлік қоғам сипаттамасын келтіріп, ерекшеліктерін қарастырыңыздар
8. Концерн, холдинг және қаржылық-өндірістік тобы арасындағы айырмашылықтары қандай? Кәсіпкерліктің мұндай бірлестіктерінің мақсаттары қандай? Кәсіпкерлік қызметпен айналысу үшін мұндай бірлестіктер ұйымдық құқықтық нысанында тіркелуі мүмкін?
9. Кәсіпкерліктің B2C, B2B және B2G түрлеріне толық анықтама беріңіздер.
10. Кәсіпкерліктің ұйымдық-құқықтық және ұжымдық-экономикалық нысандарына ҚР бойынша нақты кәсіпорындармен мысал келтіріңіздер

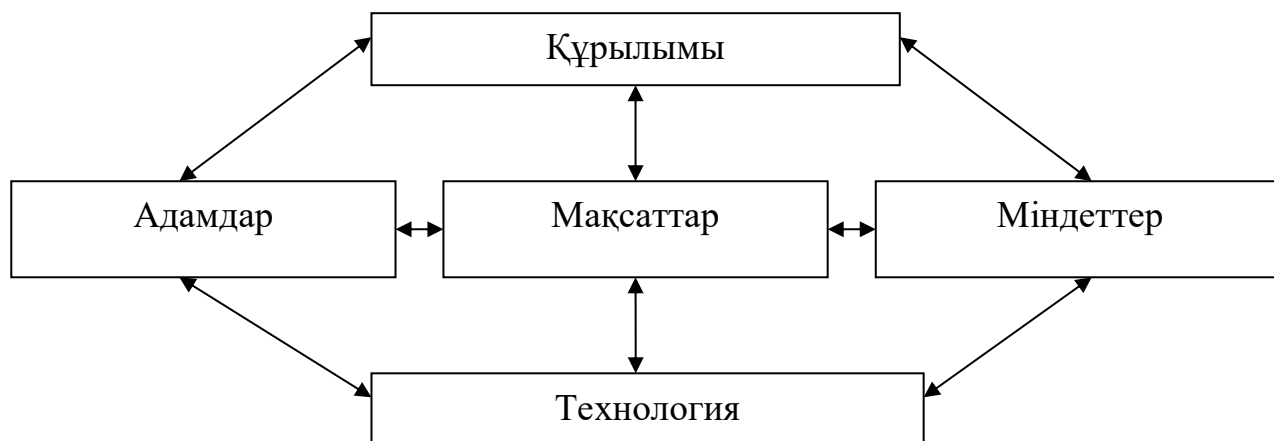
Әдебиеттер

1. Куратко Д.Ф. Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика. 10-басылым. Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018 жыл – 480 бет <http://elib.kaznu.kz/book/1211>
2. Сәбден Оразалы Экономика: таңдамалы еңбектері XIVтом: Шағын кәсіпкерлікті басқару. – Алматы: ҚР БҒМ ҒК ЭН, 2011. – 348 бет.
3. А.М. Есиркепова / Кәсіпкерлік: Оқу құралы. – Қарағанды: «Ақнұр баспасы». – 2017. – 268 бет.
4. А.Н. Токсанова Основы предпринимательской деятельности. – Астана, 2007. – 480 с.
5. Учебное пособие по обучению основам предпринимательства по проекту «Бастау бизнес» https://atameken.kz/files/edu_ru.pdf
6. Сборник бизнес-кейсов. - Алматы: Алматы Менеджмент Университет, 2015. –149 с.С23 ISBN: 978-601-7470-52-4 <https://gsb.almau.edu.kz/wp-content/uploads/2017/03/%D0%A1%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA-%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BA%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BE%D0%B2.pdf>
7. А. А. Нұрғалиева, Б. С. Корабаев Кәсіпкерлік. оқу құралы / Алматы : Экономика, 2016. - 275, [1] б.
8. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі. 2015 жылғы 29 қазандағы №375-V ҚРЗ. <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1500000375> <https://egov.kz>

3 БӨЛІМ

КӘСІПКЕРЛІК ОРТАСЫНЫҢ МӘНІ. БӘСЕКЕЛЕСТІК ЖӘНЕ КӘСІПКЕРЛІК ОРТА

Кәсіпорын – бұл ашық жүйе. Ол сыртқы ортамен белсенді түрде әрекет еткен жағдайда ғана қызмет жасай алады. Осы жүйенің дамуы ұйымның ішкі ортасының өзара байланысты бөліктерден құралатын бір бүтін ретіндегі көрсетуге мүмкіндік берді (сурет 2).



Сурет 2 – Ұйымның ішкі айналымының өзара байланысы

Кәсіпорынды *мақсатқа жету* құралы ретінде қарастыруға болады, ол нақты адамдар тобына өздігімен жеке жұмыс жасап қол жеткізе алмайтын мақсаттарды орындауға мүмкіншілік береді. Мақсат деп ұйым қызметінің күтілетін нәтижесі немесе оның соңғы нақты жағдайын атайды, оған адамдар тобы (әкімшілік пен персонал) бірге жұмыс жасай отырып қол жеткізеді.

Мақсаттар ұйым қызметін жоспарлау барысында басшылықпен қарастырылады және мүшелеріне дейін жеткізіледі. Күрделі ұйымдардың мақсаттары да көп болады. Мақсаттардың көп және әртүрлі болуы күрделі ұйымдардың жалпы сипаттамасы болып табылады.

Коммерциялық және коммерциялық емес ұйымдар мақсаттарының қалыптасу тәсілдерінің өздеріне тән ерекшеліктері бар. Бизнеспен айналысатын ұйымның алатын пайдасы шығындарынан артық болып, қоғамдық қажеттіліктерді қанағаттандыратын товарлар мен қызмет түрлерін өндіруге бағытталады. Коммерциялық емес ұйымдар бюджеттік немесе басқа да қаржылық шектеулер негізінде нақты қызмет түрлерін көрсету бойынша мақсаттары тұжырымдалады. Коммерциялық ұйым мақсаттары түрлерінің көптігі, біріншіден, бизнес саласының көптігімен, екіншіден, өндірістік-өткізу қызметінің технологиялық күрделілігімен сипатталады. Коммерциялық емес ұйымдардың да мақсаттары да түрлі болады, бірақ өз қызметі нәтижесінің әлеуметтік жауапкершілігіне көп көңіл бөледі.

Ұйым құрылымы ұйым қызметінің функционалды аймағымен басқару деңгейлерінің өзара қатынасының жиынтығы негізінде көрсетіледі, және ұйым мақсаттарына тиімді түрде жетуге көп жағдайлар туғызады.

Ішкі айнаымалыларды қарастырғанда құрылымды басқаруға қатысы екі тұжырымдаманы атап өту керек: еңбекті мамандандыру арқылы бөлу және бақылау сферасы. Еңбекті мамандандыру арқылы бөлу ұйымды бір бүтін ретінде қарастыра отырып, мамандар жұмыстың қай түрін өте жақсы орындайтындығын анықтап, жұмыстың сол түрін соған орындату. Еңбекті мамандандыру арқылы бөлу тігінен (басқарушылық деңгейлер иерархиясын қалыптастырады) және көлденең болып бөлінеді. Бақылау сферасы деп бір басшыға бағынатын қызметкерлердің санын айтады. Егер бір басшыға көп адамдар саны бағынышты болса, кең бақылау сферасы туралы айтылады, ол басқарудың жазық құрылымының қалыптасуына әкеледі. Егер басқару сферасы тар болса, көп деңгейлі құрылым туралы айтуға болады.

Ұйымда жұмыстарды нақты етіп бөлудің негізгі бағыттарының бірі міндеттерді қою. *Міндеттер* – алдын-ала келісілген кезең ішінде, алдын-ала белгіленген тәсіл бойынша орындалатын алдын-ала қарастырылған жұмыстармен (жұмыс бөлігі немесе жұмыстар жиынтығымен) анықталады. Міндеттер қызметкерлер үшін емес, лауазымдар (немесе бөлімшелер) үшін қарастырылады. Жалпы алғанда, технологияны нақты ресурстарды (шикізат, материалдар, ақпарат, адамдар) ойлаған өнім мен қызмет түрлеріне ауыстырудағы құрал ретінде қарастырады. *Технология* (Люис Дейвис бойынша) – адамдардан немесе ақпараттардан, материалдардан күтілетін өзгерістерді жүзеге асыруда қажетті техникалық білімдер мен білікті дағдылар, қондырғылар, инфрақұрылымдар, құралдар жиынтығы.

Ұйым міндеттері мен технология өзара тығыз байланысты. Қандай да бір нақты міндеттерді орындау нақты технологияны пайдалануды қамтиды. Технологияны үрдіс ретінде қарастыруға болады, оның көмегімен алғашқы материалдық ресурстар еніп, шығуда өнімге айналдырылады. Бұл жағдайда технологияны осындай өзгерісті іске асыратын нақты тәсіл ретінде анықталады.

Кәсіпорынның ішкі ортасы оның миссиясы мен мақсаттарына байланысты қалыптасады, ал олар өз алдына көп жағдайда сыртқы ортамен анықталады. Кәсіпорынның ішкі ортасы құрамына адамдар, техника, технология, ақпараттар, өндірісті ұйымдастыру мен басқару және т.б. енеді. Оны бірнеше негізгі кіші жүйелер арқылы көрсетуге болады: әлеуметтік; технологиялық; өндірістік-техникалық; экономикалық; ақпараттық; ұйымдастырушылық; қаржылық; маркетингтік; ғылыми-инновациялық; коммерциялық және т.б. (сурет 3).

Кәсіпорынның ішкі орта құраушыларының маңызы өте зор, сонымен қатар кәсіпорын – бұл онда қызмет ететін адамдар ұжымы, оның басты байлығы. Олардың қабілеттері, білімдері, біліктілігі, тәжірибесі, еңбекке деген қатынасы нәтижесінде фирманың имиджіне, мәртебесіне, өнім сапасына, кәсіпорын жұмысының нәтижесіне үлкен үлес қосады. Кез-келген кәсіпорын – түрлі кіші жүйелерден құралып бір әлеуметтік-экономика-техникалық кешен құратын

күрделі әлеуметтік-экономикалық жүйе. Сондықтан барлық кіші жүйелер бір-бірімен байланысқан және бір-бірін толықтырады.



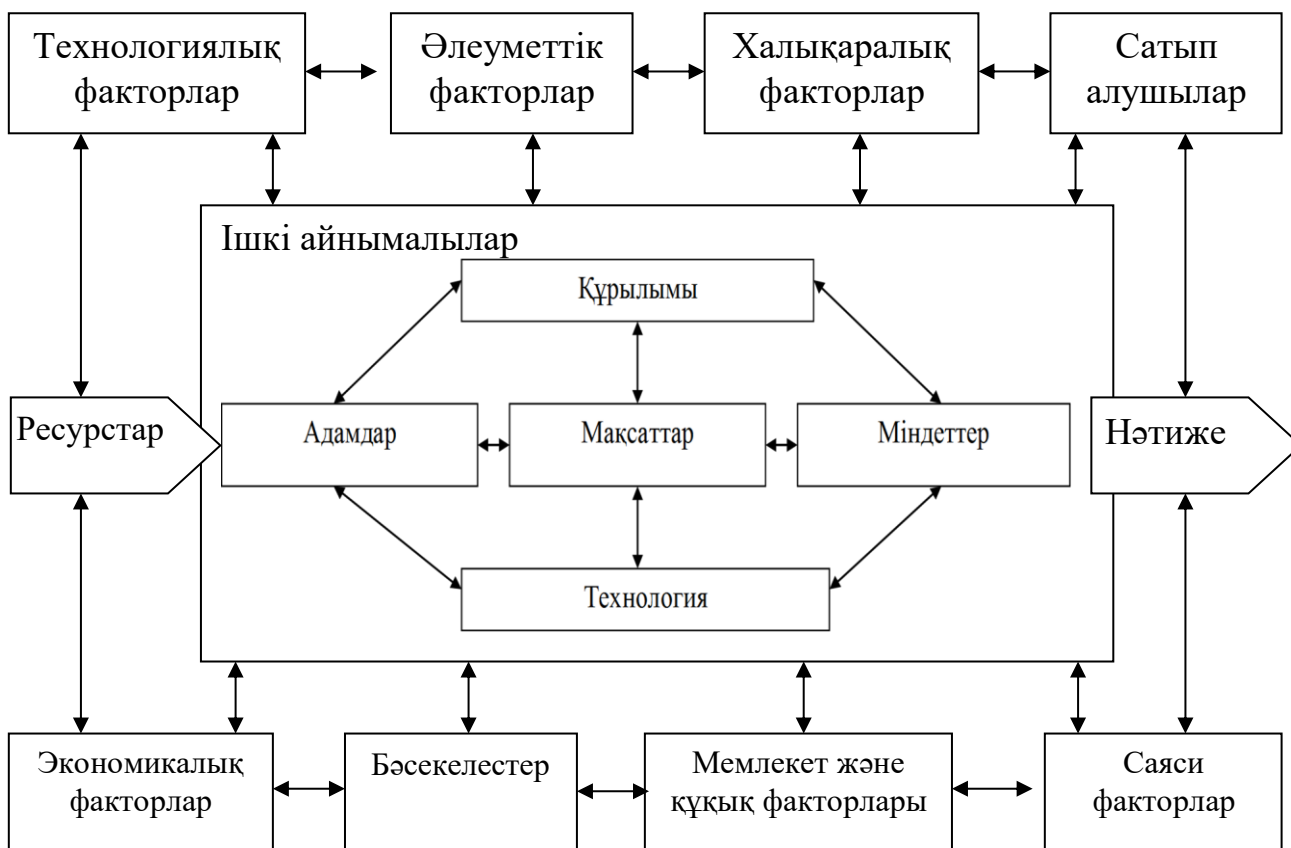
Сурет 3 – Кәсіпорынның ішкі ортасының құраушылары

Сыртқы орта – кәсіпорын аумағында әрекет ететін және оның түрлі қызмет аясына әсер ететін белсенді шаруашылық субъектілер, экономикалық, қоғамдық және табиғи жағдайлар, ұлттық және мемлекет аралық институционалды құрылымдар мен басқа да сыртқы жағдайлар мен факторлардың жиынтығы (сурет 4).

Ұйымның сыртқы ортасы ұйымның әрекет етуіне тікелей қатысы бар сыртқы айналасындағы факторлармен анықталады. Сыртқы ортаның әсер етуі оның факторларының ұйым қызметі нәтижелеріне тигізетін әсерлерімен анықталынады. Сыртқы орта факторларын анықтау тәсілдерінің бірі осы факторларды екі негізгі топқа бөлумен сипатталады: тікелей әсер ету ортасы және жанама әсер ету ортасы.

Тікелей әсер ететін орта факторлары ұйымның шаруашылық қызметіне тікелей әсер етеді және ұйымның тікелей әсерін өздері де сезінеді. Мұндай факторларға жататындар: жабдықтаушылар, еңбек ресурстарымен жабдықтаушылар, заңдар мен мемлекеттік реттеу мекемелері, тұтынушылар мен бәсекелестер.

Жанама әсер ететін орта факторлары ұйым қызметіне тікелей әсер етпейді, бірақ оның нәтижесіне әсері болады. Бұл факторларға жататындар: экономикалық жағдай, ғылыми-техникалық прогресс, әлеуметтік, мәдени және саяси өзгерістер, топ мүдделерінің әсері мен ұйымға әсер ететін басқа елдерде болып жатқан жағдайлар.



Сурет 4 – Кәсіпорынның сыртқы орта факторларының әсер ету үлгісі

Сыртқы ортаның келесі сипаттамалары ескеріледі: сыртқы орта факторларының өзара байланыстары, сыртқы орта күрделілігі, сыртқы ортаның қозғалыста болуы, сыртқы орта анықтықсыздығы.

Сыртқы орта факторларының өзара байланыстылығы бір фактордың өзгерісі екінші бір факторға әсер ету күшінің деңгейін анықтайды.

Сыртқы орта күрделілігі деп ұйымға әсер ететін факторлардың санын қарастырады және есепке алынатын әрбір фактордың варианттылық деңгейі деп түсіндіріледі.

Сыртқы ортаның қозғалыста болуы ұйым аумағындағы өзгерістердің болу жылдамдығын сипаттайды.

Сыртқы орта анықсыздығы нақты фактор туралы жеке тұлғада немесе ұйымда бар ақпараттар көлемімен және сол ақпараттардың анықтығындағы сенімділік дәрежесімен сипатталады.

Кәсіпорын өз қызметінің нәтижесіне тым артық әсер ететін сыртқы факторлардың теріс әсерін шектеуі керек немесе қолайлы мүмкіншіліктерді толық пайдалану керек.

Кәсіпорындардың қызметін анықтайтын маңызды сыртқы факторлардың бірі экономиканы мемлекеттік реттеу болып табылады. **Экономиканы мемлекеттік реттеу** – бұл қоғамның әлеуметтік-экономикалық дамуы бағдарламаларының орындалуын қамтамасыз етуге және жекелеген шаруашылық жүргізуші субъектілердің немесе экономикалық жүйе құраушыларының теріс нәтижелерінің алдын алуға бағытталған мемлекеттік

органдар жүзеге асыратын заңнамалық, атқарушы және реттеуші шаралар жүйесі. Осыған байланысты мемлекеттің бірнеше функциялары қалыптасады:

- құқықтық негіз құру – кәсіпкерлік қызметті реттеуге бағытталған заңдарды әзірлейді және қабылдайды;

- елдегі құқықтық тәртіпті және ұлттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету, өйткені елдегі қылмыс пен сыбайлас жемқорлық бизнеске және тұтастай экономикаға теріс әсер етеді;

- экономиканы тұрақтандыру – экономиканың тұрақты дамуын қамтамасыз ету, негізгі макроэкономикалық көрсеткіштерді (ЖІӨ, инфляция деңгейі, жұмыссыздық, бюджет тапшылығы және т.б.) оңтайлы деңгейде ұстап тұру;

- әлеуметтік қорғауды және әлеуметтік кепілдіктерді қамтамасыз ету – барлық азаматтар үшін ең төменгі күнкөріс деңгейін қамтамасыз ету, қоғамдағы әлеуметтік шиеленісті болдырмау (зейнетақы, жәрдемақы беру);

- бәсекелестікті қорғау.

Мемлекеттік реттеудің объектілеріне жататындар:

- тұтастай елдің немесе оның жекелеген аймақтарының экономикасы;

- салалар мен экономика сфераларының экономикасы;

- кәсіпорын экономикасы.

Мемлекеттік реттеу құралдары:

- заңдар;

- салықтар;

- амортизация нормалары;

- кедендік баж салықтары;

- бюджеттік шығындар;

- бағалар және т.б.

Бәсеке – қандай да бір құндылықтарды иелену үшін индивидтер, топтар немесе қоғам арасындағы күрес.

Бәсекелестіктің негізгі қағидаларына мыналар жатқызылады:

- Жарыспалылық

- Адалдық

- Заңдылық

- Тұтынушылардың құқықтарын сақтау.

Бәсекені бірнеше белгілері бойынша жіктеуге болады:

- **Жеке-дара** – нарықтық қатынастардың қатысушылары тауарлар мен қызметтерді сату-сатып алудың ең жақсы жағдайын таңдауға ұмтылады;

- **Жергілікті** – шектеулі территорияда нарықтық қатынастардың қатысушыларының арасындағы бәсекелік күрес;

- **Салалық** – нарық салаларының біріндегі бәсекелік күрес;

- **Салааралық** – нарықтың түрлі салалары өкілдерінің сатып алушыларды өз жақтарына тартуы үшін бәсекелесуі;

- **Ұлттық** – белгілі-бір елдің ішіндегі отандық сатушылар мен сатып алушылардың бәсекелесуі;

- **Халықаралық** – әлемдік нарықта түрлі елдер мемлекеттері мен шаруашылық бірлестіктері, кәсіпорындарының бәсекелік күресі.

Бәсеке тікелей және жанама болуы мүмкін.

- **Тікелей бәсеке** – бір өнім түрі немесе сауда маркасы ішінде болатын бәсекелік күрес.

- **Ал жанама бәсеке** – бәсекелік күрес әртүрлі санаттағы өнімдер арасында орын алады, бірақ сатып алушылық тандау кезінде баламалар ретінде әрекет етеді.

Бәсекелік артықшылық – өнімнің өзіндік құнының төмен нәтижесі, жанашылдық енгізу, нарық қажеттілігіне тез әсер ету (бейімделу), персоналдың біліктілігі мен еңбек өнімділігінің деңгейі, өндірілетін өнімдердің сапасы мен техникалық деңгейі, басқарушылық шеберлігі, басқарудың әртүрлі деңгейлерінде стратегиялық ойлаудың жоғары болуы және өзге ұтымды жағдайларды білдіреді.

Семинар сұрақтары

1. Кәсіпкерлік ортаның ішкі және сыртқы факторлары
2. Бәсекелестік орта мәні мен маңыздылығы
3. Әлеуметтік кәсіпкерлік мәні және әлеуметтік кәсіпорын міндеттері
4. Жаһандану жағдайындағы кәсіпкерлік маңызы
5. Кәсіпкерліктің жаһандық ортасы: ерекшелігі және факторлары
6. Жаһандық ортадағы кәсіпкерлік қатынастар
7. Жаһандық ортадағы кәсіпкерлік инфрақұрылымы
8. Корпоративтік кәсіпкерлік стратегиясы
9. Кәсіпкерлік процесс: кәсіпкерлік идеяның 4 фазасы
10. Кәсіпкерлік және инновация: жаңа венчурдың өнімдеріне әсер ететін элементтер

Негізгі түсініктер мен анықтамалар

Әрбір ұғымға сәйкес анықтаманы немесе тұжырымдаманы таңдаңыз

1. кәсіпкерліктің ішкі ортасы
2. кәсіпкерліктің тікелей сыртқы ортасы
3. кәсіпкерліктің жанама сыртқы ортасы
4. мақсаттар
5. еңбек ресурстары
6. корпоративтік мәдениет
7. ұйымдық құрылым
8. міндеттер
9. инновация
10. бәсекелестік
11. сыртқы ортаның экологиялық факторы
12. кәсіпкерлікке әсер ететін экономикалық жағдай факторлары
13. демографиялық жағдай факторлары
14. саяси жағдай факторлары
15. тұтынушылар

Тұжырымдамасы

а) нарықтық шаруашылық субъектілері арасындағы қосымша табыс алу үшін өндіріс факторларын иелену және тауарларды өткізу мүдделеріне байланысты бақталастықтық немесе күрес.

б) белгілі бір ұжымның не кәсіпорынның ішкі моделі (ішкі модель - әрбір қызметкер бағынатын құндылықтар, ережелер, дәстүр мен қағидалардан тұратын жүйе).

с) кәсіпорын қызметін өзгертуге дейін мүмкіндігі бар факторларды айтамыз. Бұл әсерді ұйым қызметкерлері өз тарапынан реттеп отыра алады.

д) кәсіпорынның жұмысының соңғы нақты нәтижесі.

е) кәсіпкерлік қызметті заңнамалық реттеу, елдегі саяси жағдайдың кенеттен өзгеруі заңдардың сақталуын қадағалайтын мемлекеттік мекемелердің талаптарын арттыру.

ф) ол басқару деңгейлері мен функционалдық бөлімшелердің логикалық қарым-қатынастарының өзара бірлігі.

г) жаңа практикалық әдісті тарату және қолдануды құрудың комплекстік үрдісі немесе ғылыми-техникалық шешімнің, адамдардың, ұсыныстардың, жаңа идеялардың тәжірибеге енуі, іске асырылуы және де соңында қолданылуы.

h) кәсіпорынның қызметін немесе өнімін тұтынатын адамдар тобы.

і) кәсіпорынның өзі адамдар құрған жүйе болғандықтан, оның ішкі ортасының элементтері қабылданған басқару шешімінің нәтижесі болып табылады, олардың негізгі түрлері мыналар: мақсаты, құрылымы, міндеттері, технология, адамдар.

j) материалдық игіліктерді өндіре алатын немесе қызмет көрсете білетін, дене және ақыл-ой қабілеттеріне ие халықтың еңбекке қабілетті бөлігі.

к) қоршаған ортаның ластануының өсуі және табиғи ресурстарды ұтымды пайдалану мен молайту процесіне араласудың күшеюі, тауарлардың сапасы мен қауіпсіздігіне мемлекеттік бақылауды күшейту.

l) кәсіпорын қызметіне әсер етеді, бірақ кәсіпорын қызметкерлері бұл әсерді басқарып немесе реттеп отыра алмайды (саяси жағдай, экологиялық, әлеуметтік жағдай).

m) алдын-ала қарастырылып, белгіленген уақыт ішінде орындалуға тиісті жұмыстың көлемі.

n) өнеркәсіптік өндірістің өсуі мен құлдырауы, инфляция деңгейі мен қарқыны, теңге бағамының басқа мемлекеттердің валюталарына қатысты ауытқуы, салық салу және несиелеу жүйесі, нарықтағы сұраныс пен ұсыныс, контрагенттердің төлем қабілеттілігі, баға деңгейі мен динамикасы, жұмыссыздық және т. б.

o) өлім-жетімнің артуы, туудың төмендеуі, халықтың қартаюы, қызметкерлер санының өсуі.

Семинар тапсырмалары

1 Тапсырма

Көп жағдайда кәсіпорынның бәсекелік мүмкіндіктері оның орналасуының дұрыс таңдалғанына байланысты болып келеді. Өндірісті орналастыруға әсер ететін маңызды факторларды шетелдік зерттеушілердің пікірінше келесідей бөлуге болады (кесте 2).

Кесте 2 – Фирманы орналастыруға әсер ететін маңызды факторлар

Фактордың атауы	Жауаптар саны, %
Географиялық орналасуы және бәсекелестік	64
Жұмыс күшінің өнімділік деңгейі	59
Жерде тасымалдау байланыстары	54
Бірлестіктің әлсіз бағыттары мен қысымы	49
Тұрақты үкімет пен заңнама	38
Жоғары білікті жұмыс күшімен қамтамасыз ету	32
Ұзақ мерзімді қаржыландыру мүмкіндігі	32
Энергия көздері және олардың қол жетімділігі	30
Шикізаттың болуы	28
Салық жеңілдіктері	27
Салық несиелері	26
Біліксіз жұмыс күшінің болуы	22
Әуе көлігі	21
Таза судың көп мөлшері	17
Теміржол	16
Кадрларды дайындау бағдарламалары мен оқу орталықтары	10
Теңіз көлігі	5

Отандық мұнай және газ саласындағы ерекшеліктерді ескере отырып, жаңа кәсіпорынның орналасқан жерін таңдауда әсер ететін факторлардың басымдықтарын көрсетіңіздер. Топ бойынша орташа нұсқаны анықтап, кестеде келтірілген деректерден сіздің жауаптарыңыздың айырмашылығын талдаңыздар.

Сіздің ойыңызша, мұнай және газ өнеркәсібіндегі жаңа кәсіпорындарды орналастыру кезінде қандай кәсіпкерлік стратегияларды қолдануға болады?

2 Тапсырма

Іскер ойын «Ұйымның сыртқы және ішкі кәсіпкерлік ортасын талдау»

Мақсаты

1. Ортаны сапалы және сандық талдау нәтижелері негізінде кәсіпорынның күшті және әлсіз жақтарын қарастыру.
2. Шешім қабылдауда командалық жұмыс дағдыларын үйрету.

Жүргізілу тәртібі

1. Әрқайсысы 7-10 адамнан тұратын топ құрылады. Топ таңдалған кәсіпорын қызметін алдын-ала зерттейді.

2. Әр командада өз құрамынан көшбасшы сайланады (Директор), ол команданың жұмысын үйлестіреді және қажетті мамандар тағайындайды (жоспарлау, өндіріс, маркетинг, қаржы және т.б.).

3. Топ құрамындағы студенттермен талданатын кәсіпорынның сыртқы және ішкі орта факторларын сандық бағалау сандық бағалау жүргізуі керек, кәсіпорынның күшті және әлсіз жақтарын және болашақтағы бизнесінің даму мүмкіндіктері мен қауіптерін анықтап көрсету керек. Қорытынды нәтиже - кәсіпорынның тұрақты түрде бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ететін және анықталған проблемаларды шешу үшін мүмкін болатын әрекеттер нұсқаларына негіздеу.

Топтық талқылау уақыты - 5 минут

4. Директорлар топ өкілдерімен бірге қабылдаған шешім нәтижелерін қорғайды және есеп береді. Топтағы талқылау уақыты - 5 минут.

5. Әр топтың нәтижелерін 5-7 адамнан тұратын тәуелсіз сарапшылар тобы бағалайды. Топтағы әр қатысушының рейтингі 10 балдық шкала бойынша бағаланады. Ондағы бағаланатын сапалық параметрлер: талдаудың толықтығы, иллюстрациялық материалдың болуы, тұжырымдардың, нәтижелердің дұрыстығы мен түсінікті негізінің болуы, қабылданған шешімдердің жаңашылдығы мен ерекшелігі, бастамашылдық, топта жұмыс жасау қабілеті иен ұйымдастырушылық қабілеттері бағаланады.

Іскер ойынның әдістемелік нұсқаулары

Кәсіпкерліктің сыртқы ортасын талдау – бұл кәсіпорынның кәсіпкерлік қызметін, бизнестің даму перспективаларына әсер ететін тікелей немесе жанама факторлардың өзгеруінің сандық және сапалық параметрлерін зерттеу. Талдау мақсаты – нарық жағынан зерттелетін кәсіпорынға әсер ететін мүмкіндіктер мен қауіптерді анықтау, кәсіпкерлік қызметтің тұрақты дамуы үшін бәсекелестердің қауіпті әлеуетін анықтау және неғұрлым қолайлы нарықтық позицияны қалыптастыру.

Кәсіпкерлік ортаның сыртқы профилін бағалау келесі параметрлер бойынша жүргізіледі:

1. *Экономикалық факторлар*: инфляция мен дефляция қарқыны, жұмыспен қамту деңгейі, бюджет балансы, ұлттық валютаның тұрақтылығы, несиелер бойынша пайыздық мөлшерлемелер, көлік қызметтері мен энергетикалық ресурстар тарифтері, несие ставкалары, кедендік саясат.

2. *Саяси факторлар*: республикалық және жергілікті билік органдарының өкілеттілігінің бөлінуі, экономиканы қатаң мемлекеттік реттеу, аймақтардағы жеңілдетілген экономикалық режимдер, мемлекеттік инвестициялық саясат, жекешелендіру саясаты, ТМД елдерінің кедендік одақтары.

3. *Нарықтық факторлар*: саладағы нарық нысаны, сұраныстың өмірлік циклдерінің деңгейі мен ұзақтығы, бәсекелестіктің болуы, өндіріс факторларының бағалары, әртүрлі әлеуметтік топтардың табысы, сұраныс және ұсыныстар динамикасы, монополияға қарсы саясат, салаға енудегі кедергілерді

жеңу, шаруашылық субъектілері арасындағы нарық үлестерін бөлу, нарық тұрақтылығы (шаруашылық субъектілерінің саны бойынша) тақырыптар).

4. *Өндірістік және технологиялық факторлар*: технологиялық тізбектер учаскелерінің кәсіпорыннан тыс жерлеріндегі өндірістің жағдайы, жана технологиялық өңдеу мүмкіндіктерінің дамуы, бәсекелестердің технология деңгейі, технологияны жаңарту қарқыны, даму жүйесінің сыртқы байланыстарының жағдайы, бизнесті тез түрлендіру мүмкіндіктерінің болуы және бәсекелестер өндірісінің кеңейуі

5. *Бәсекелестік факторлар*: шаруашылық субъектілердің нарықтағы мінез-құлықтарының мотивтері, бәсекелестердің шағылысқан әсерлерінің мүмкіндігі, бәсекелестің осалдық дәрежесі, бәсекелестің кооперативті және бәсекелестік мінез-құлықты біріктіруге деген дайындығы, бәсекелестердің мәртебесін нығайту мүмкіндігі, бәсекелестің қорғаныс реакциясының күші, нарықтағы өзгерістерге бәсекелестер реакциясының жылдамдығы, компания имиджі.

6. *Халықаралық факторлар*: халықаралық және аймақтық ұйымдар қызметіне байланысты мүмкіндіктер мен шектеулер, ТМД елдерінің экономикалық одағы туындаған мүмкіндіктер мен шектеулер (мысалы, тауарды жеткізу шарттары), инвестициялық объектілер немесе нарықтар ролінде әрекет ететін елдердегі саяси жағдайлар мен валюта бағамдарының өзгерісі, компанияларды немесе салаларды қорғау немесе кеңейтудің шетелдік стратегиялары.

7. *Әлеуметтік факторлар*: қоғамдағы әлеуметтік шиеленіс, еңбек нарығындағы ұсыныс деңгейі, тұтынушылар құқығын қорғау, әр түрлі әлеуметтік топтар теңсіздігінің дәрежесі, жұмысшылардың құқықтарын қорғаудағы кәсіподақтар қызметінің белсенділігі.

Талдау процесінде зерттеушілер, яғни студенттер таңдаған кәсіпорынға әсер ететін маңызды факторларды таңдауы керек. Барлық факторларды бір кестеде көрсетіп қорытындылауға болады. Факторлардың беріктігін сарапшылар -5 балдан (өте қауіпті) 0 балл арқылы (қауіптілік жоқ) +5 балға дейін (мықты мүмкіндік бар жағдай) бағалайды. Сарапшылар әрбір фактордың (факторлар тобының) маңыздылығын анықтайды, ол мысалы, келесідей бөлуге болады: экономикалық факторлар - 3, саяси - 2, нарық - 3, өндірістік - 3, бәсекеге қабілетті - 2, халықаралық - 1, әлеуметтік - 2. Фактордың әсер ету күшін қорытынды бағалау маңыздылық коэффициентін сарапшылармен тағайындалған орташа балға көбейту арқылы есептеледі.

Компанияның ішкі ортасын талдау – нарықта тиімді бәсекелестік позицияға жетуге бағытталған кәсіпкерлік стратегия немесе бизнес моделі мен болашақ іс-әрекеттерін негіздеу мақсатында зерттелетін кәсіпорынның күшті және әлсіз жақтарын анықтаумен сипатталатын аналитикалық процесс болып табылады.

Кәсіпорынның ішкі ортасын бағалау кезінде келесі факторларға талдау жасалады:

1. *Кәсіпорынның жалпы сипаттамасы*: меншік нысаны, орналасқан жері, бәсекеге қабілеттілігі, пайда табу көздері мен табысты бөлу, стратегиялық

таңдау мүмкіншіліктері мен өзін-өзі қаржыландыру, кәсіпорынның мақсаттары мен стратегиясы.

2. *Өндіріс технологиясын талдау*: негізгі қорлардың тозу және жаңару деңгейі, технологияның салалық немесе жалпы әлемдік стандарттарға сәйкес келуі, оларды бәсекелестермен салыстыру, сұраныс динамикасын ескере отырып икемді өндірістік процестерді ұйымдастыру мүмкіндіктері және т.б.

3. *Қаржылық-экономикалық талдау*: бизнестің (кәсіпорынның) пайдасы мен табыстылығының өзгеруі, қаржылық тұрақтылық көрсеткіштері және олардың динамикасы, кәсіпорынның негізгі және айналым капиталын пайдалану тиімділігін талдау.

4. *Өнімді және маркетингі талдау*: шығарылатын ассортимент және ассортимент топтары (ассортименттің тереңдігі мен кеңдігі), мақсатты нарықтар және кәсіпорын өнімдерін бөлу, өнім өндіру және өткізу (сату) көлемінің динамикасы, өнімнің рентабельділігі, сатылымның рентабельділігі, өзіндік құн динамикасы, өнім сапасы мен бәсекеге қабілеттілігін бәсекелестермен салыстыру.

5. *Менеджмент жүйесін талдау*: басқару стандарттары мен тиімділік көрсеткіштерінің негізінде басқарудың ұйымдық құрылымын бағалау, биліктің орталықтандыру деңгейі және өкілеттікті бөлу қажеттігі, бейімделетін басқару құрылымдарын, басқару стилдері мен басқару әдістерін пайдалану, олардың нарық жағдайына және бәсекелестерге сәйкестігі және.

6. *Персоналды талдау*: персоналды басқарудың негізгі тәсілдері мен олардың бәсекелестерден айырмашылығы, еңбек ресурстарының сапасы мен құрылымы, олардың өзгеруі, кадрлардың ауысуы, біліктілікті арттыру бағдарламаларын, персонал тренингін пайдалану, қызметкерлерді оқыту, қол жетімді корпоративті университет және т.б.

Қорытындылау

Оқытушы әр команданың жасаған жұмыстарының сапасын бағалайды, топтағы негізгі ескертулерді атап, талқылайды және іскер ойын нәтижелері бойынша жалпы қорытынды жасайды. Жеңімпаз команда да анықталады, «Үздік директор», «Үздік аналитик» номинациялары анықталады.

Тақырып бойынша талқылауға арналған кейс

«Баға белгілеуге бәсекелестік ортаның әсері» атты Қазақстан Ұлттық банкінің Ақша-кредит саясаты департаментімен №2022-8 жасалған экономикалық зерттеуді (<https://nationalbank.kz/file/download/81494>) оқып, ол бойынша 5 негізгі тұжырымдаманы анықтаңыз. Әр тұжырымдаманы зерттеу нәтижелерімен нақтыландырыңыз.

Тақырып бойынша тест тапсырмалары

- 1 Кәсіпкерліктің ортасы қандай түрлерді қамтиды?
 - A) Мемлекет ішіндегі орта
 - B) Ішкі және сыртқы орта
 - C) Мемлекеттен тыс орта

- D) Микро және мезаорта көлемінде
E) Аймақтық және жергілікті орта
- 2 Бәсекелестік дегеніміз...
- A) Монополияларды дамытуға, өркендетуге бағытталған іс-әрекет
B) Өнімді өндіру және өткізудегі өндірушілер арасындағы күрес
C) Нарықтағы көп сатып алушылардың өзара қарым-қатынасы
D) Бәсекелік қабілетке жетудегі тиісті ережелер жиынтығы
E) Нарықтағы жалғыз сатушы мен жалғыз сатып алушының арасындағы қарым-қатынас
- 3 Маркетинг объектісі:
- A) Тауарлар, қызмет көрсетулер, орындар, ойлар, сонымен қатар адамдар да
B) Қызмет көрсету түрлері, тауарлар, кәсіпорындар, мекемелер және ойлар
C) Тек тауарлар мен қызмет
D) Билік, беделге жету, тәуелді болу
E) Тек қана тауарлар
- 4 Банктер, сақтандыру компаниялары, жарнама агенттіктері кәсіпкерліктің қандай ортасына жатады?
- A) Ұйымдастыру-техникалық ортасы
B) Саяси ортасы
C) Экономикалық орта
D) Әлеуметтік орта
E) Халықаралық орта
- 5 Кәсіпкерліктің әлеуметтік - мәдени ортасына төмендегілердің қайсысы жатады:
- A) Адамдардың тұрмыс жағдайы, діни көзқарастары, дәстүрлері, талғамдары
B) Елдегі саяси жағдай
C) Ғылыми-техникалық прогресстің дамуы
D) Адамдардың тұрмыс жағдайы, инфляция
E) Елдегі және шетелдегі экологиялық жағдайдың нашарлауы
- 6 Кәсіпкерліктің экономикалық ортасы нені сипаттайды:
- A) Заңдар, үкімдер, қаулыларды
B) Адамдардың талғамдарын
C) Елдегі және шетелдегі экологиялық жағдайдың нашарлауы
D) Ғылыми-техникалық прогресстің даму деңгейін
E) Қаржы, кіріс көлемдерін, жұмыссыздық жағдайын, тауар түрлерін

- 7 Кәсіпкерліктің технологиялық ортасы:
- A) Табиғи жағдайларды анықтайды
 - B) Кәсіпкердің квалификациясын анықтайды
 - C) Іскерлік қарым-қатынас орнатады
 - D) Ғылыми-техникалық дамудың деңгейін анықтайды
 - E) Еңбек ақы төлеудің шарттарын сипаттайды
- 8 Кәсіпкерліктің ұйымдастыру-техникалық ортасына не жатады?
- A) Өнегелі және діни ережелер
 - B) Іскерлік қарым-қатынас орнатуға көмектесетін мекемелер мен ұйымдар
 - C) Табиғи жағдайлар
 - D) Еңбек ақы төлеудің шарттарын сипаттайды
 - E) Ғылыми техникалық прогресс жетістіктері
- 9 Басқару, әкімшілік ету, қаржылық және кадрларды басқару мәселелері бойынша тәуелсіз кеңес беру әрекеті - бұл...
- A) Коммерциялық кәсіпкерлік
 - B) Делдалдық кәсіпкерлік
 - C) Қаржылық кәсіпкерлік
 - D) Консалтинг
 - E) Өндірістік кәсіпкерлік
- 10 Кәсіпкерлікке әсер ететін сыртқы ортаның саяси жағдайына жататындар:
- A) Жұмыссыздық
 - B) Тұтынушылардың талғамдары
 - C) Үкімет саясаты, елдегі бейбітшілік
 - D) Нарық инфрақұрылымы
 - E) Инфляция
- 11 Кәсіпкерліктің экономикалық ортасына жатпайтындар
- A) Халық саны, мүдделері мен талғамдары
 - B) Салық ставкасы
 - C) Инфляция
 - D) Жұмыссыздық
 - E) Тауар түрлері мен ассортиментінің сату көлемі
- 12 Өнегелі және діни ережелер, тұтынушының тұрмыс қалпы - кәсіпкерліктің қандай ортасын сипаттайды:
- A) Құқықтық
 - B) Географиялық
 - C) Саяси
 - D) Мәдени-әлеуметтік

Е) Экономикалық

13 Нарықтық сұранысқа ықпал етпейді:

- А) Тұтынушылар саны
- В) Ресурстар бағасы
- С) Тұтынушылар табысы
- Д) Озара байланысқан тауарлар бағалары
- Е) Тұтынушылар талғамы

14 Кәсіпкерліктің экономикалық ортасына жатпайтындар:

- А) Заңдардың бар болуы
- В) Инвестицияланған капиталдан түсетін кіріс
- С) Ақшалай құралдардың көлемі
- Д) Тауар түрлері мен ассортименті
- Е) Валюта бағамы

15 Кәсіпорынның ішкі ортасына не жатады?

- А) Еңбек ресурстары, техника мен технология, маркетинг және т.б.
- В) Экономикалық жағдай
- С) Экологиялық, құқықтық жағдайлар
- Д) Экономикалық саясат, экономикалық, әлеуметтік, технологиялық жағдайлар
- Е) Экономикалық, әлеуметтік, технологиялық жағдайлар

Қайталауға арналған сұрақтар

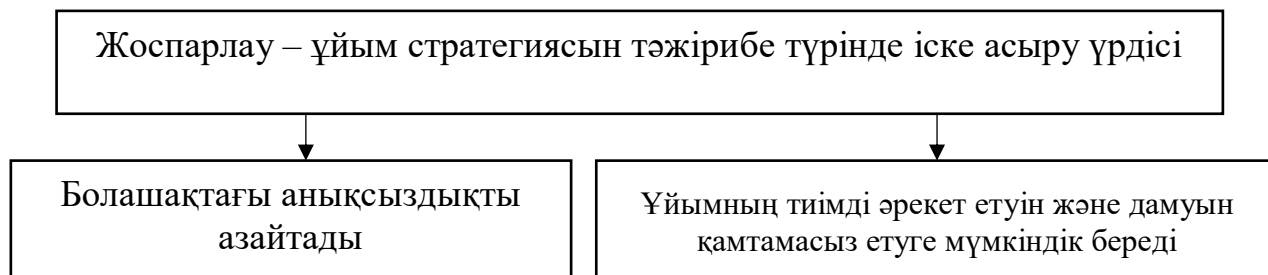
1. Кәсіпкерлік қызметтің барлық субъектілерін атаңыздар, өзара байланыстарын талдаңыздар.
2. Кәсіпкерлік қызметтің негізгі белгілерін атап, сипаттама беріңіздер.
3. Кәсіпкерлік орта дегеніміз не? Ондағы кәсіпкердің орна қандай?
4. Кәсіпкерлік ортаның негізгі элементтерін атаңыздар.
5. Кәсіпкерліктің микроортасына жататын әсерлерді сипаттаңыздар
6. Компанияның сыртқы орта факторларын атаңыздар
7. Нақты кәсіпорынға әсер ететін микро және макроорта факторларын атаңыздар, олардың қайсысы шешуші болып табылады, жауаптарыңызды дәлелдеңіздер
8. Компанияның өмірлік циклының кезеңдерін атап, нақты кәсіпорын бойынша талдаңыздар
9. Мына ұйымдар халықаралық кәсіпкерлікке қалай әсер етеді: NAFTA, ДСҰ және ЕО?
10. Халықаралық нарыққа енгенде Д.Ф. Куратко бойынша кәсіпкер қандай бес арнайы қадам жасауы керек?

Әдебиеттер

1. Куратко Д.Ф. Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика. 10-басылым. Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018 жыл – 480 бет <http://elib.kaznu.kz/book/1211>
2. А.М. Есиркепова / Кәсіпкерлік: Оқу құралы. – Қарағанды: «Ақнұр баспасы». – 2017. – 268 бет.
3. А.Н. Токсанова Основы предпринимательской деятельности. – Астана, 2007. – 480 с.
4. А. А. Нұрғалиева, Б. С. Корабаев Кәсіпкерлік. оқу құралы / Алматы : Экономика, 2016. - 275, [1] б.
5. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі. 2015 жылғы 29 қазандағы №375-V ҚРЗ. <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1500000375> <https://egov.kz>
6. www.atameken.co. Atameken Academy онлайн-платформасының материалдары
7. Е.А. Ефимова Сборник кейсов, проблемных ситуаций и деловых игр по дисциплине «Предпринимательство»: метод. указания к проведению практиче-ских занятий в активной и интерактивной форме / сост. Е.А.Ефимова. – Самара: Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2014. – 56 с. <http://repo.ssau.ru/bitstream/Methodicheskie-ukazaniya/Sbornik-keisov-problemnyh-situacii-i-delovyh-igr-po-discipline-Predprinimatelstvo-Elektronnyi-resurs-metod-ukazaniya-53696/1/%D0%95%D1%84%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D0%95.%D0%90.%20%D0%A1%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%BA%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BE%D0%B2.pdf>

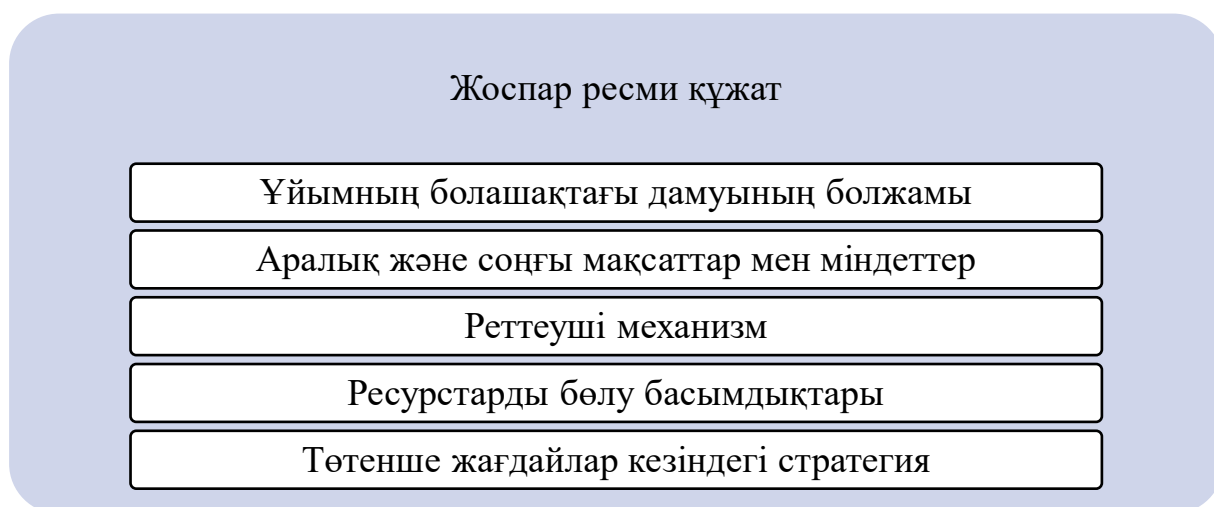
4 БӨЛІМ КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ЖОСПАРЛАУ

Жоспарлау – ұйымның тиімді әрекет етуін және дамуын қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін өзара байланысты шешімдер жиынтығын қабылдау, стратегияларды тәжірибе жүзінде іске асыру үрдісі (сурет 5).



Сурет 5 – Жоспарлау түсінігі

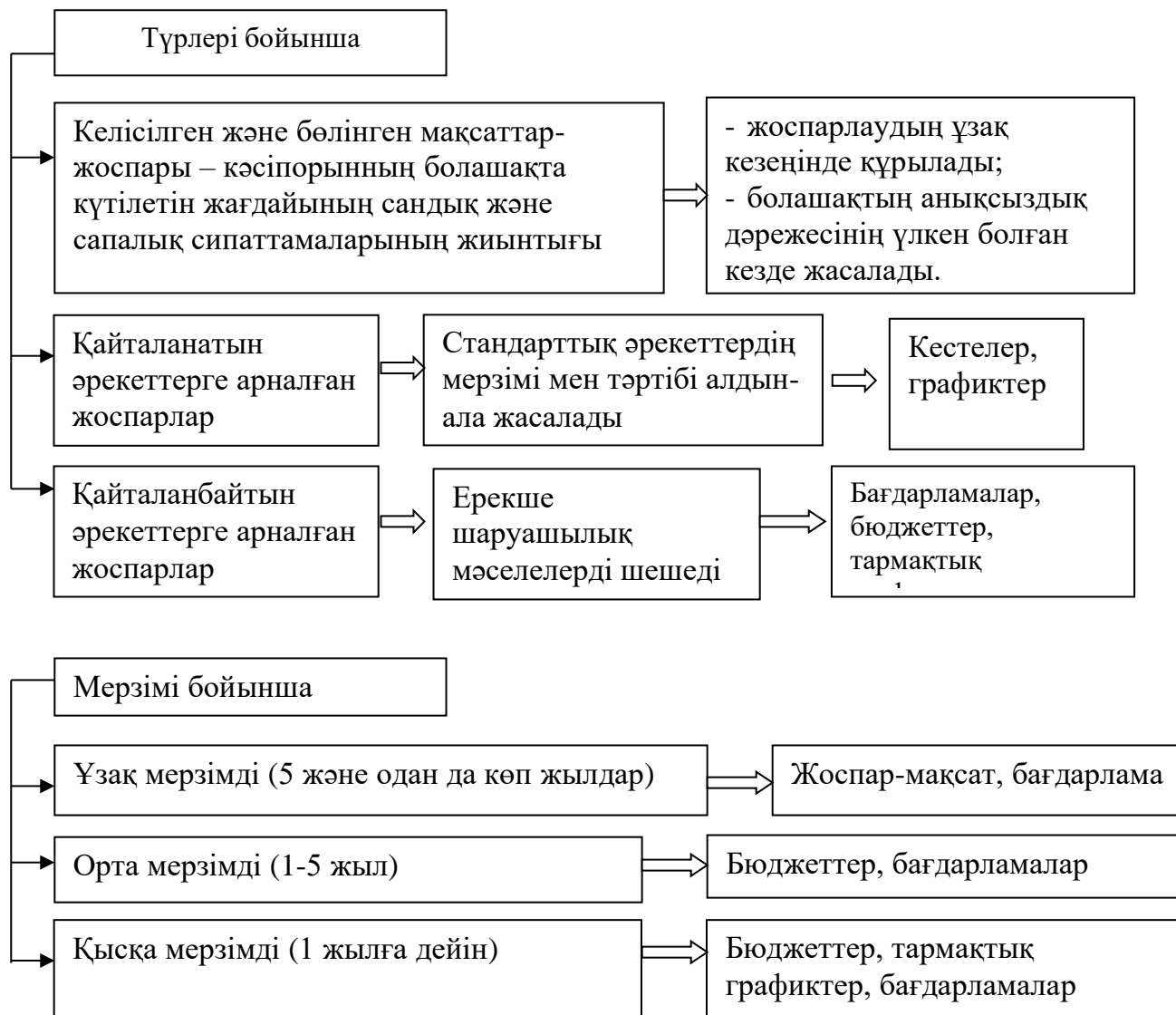
Жоспар – бұл ресми құжат, онда бірнеше жағдайлар ескеріледі: ұйымның болашақтағы дамуының болжамы, аралық және соңғы мақсаттар мен міндеттер, реттеуші механизм, ресурстарды бөлу басымдықтары, төтенше жағдайлар кезіндегі стратегия (сурет 6).



Сурет 6 – Жоспар қамтитын жағдайлар

Жоспарлы шешімдер алдағы кезеңдегі мақсаттар мен міндеттерді қарастыру, стратегияларды жасау, ресурстарды бөлу және қайта бөлу, қызмет стандарттарын анықтаумен байланысты. Осындай шешімдерді дайындау және қабылдау – бұл жоспарлау үрдісінің кең көлемді түсінігі. Ал қарапайым түрде жоспарлау – қабылданған шешімдерді іске асырудағы ұйымның нақты әрекеттерін анықтайтын арнайы құжаттарды жоспарлауды құру болып табылады.

Жоспарлаудың бірнеше түрін қарастыруға болады (сурет 7).



Сурет 7 – Жоспарлардың топтастырылуы

Біріншіден, мақсат-жоспарлары, кәсіпорынның және оның жеке бөлімшелерінің болашақта күтілетін жағдайының сандық және сапалық сипаттамаларының жиынтығын қамтиды. Мұндай мақсаттар келісіледі және бөлінеді, бірақ ешқашанда іске асырылудың нақты әдістерімен, оған қажетті ресурстармен байланыстырылмайды. Мақсат-жоспарлары болашақтағы нақты жағдайдың белгісіздігі немесе ұзақ мерзімде қолданылуымен сипатталады.

Екіншіден, қайталанатын әрекеттерге арналған жоспарлар, стандартты жағдайларда іске асырылу тәртібі, оның мерзімі алдын-ала көрсетіледі. Оның мысалы ретінде темір жол кестесін қарастыруға болады. Мұндай жоспарларда ашық, белгіленбеген жерлер қарастырылады, олар күтілмеген жағдайлар туындағанда кестені түзету еркіндігін қамтамасыз етеді.

Үшіншіден, қайталанбайтын әрекеттерге арналған жоспарлар, кәсіпорынның әрекет етуі мен даму үрдісінде пайда болатын ерекше мәселелерді шешу үшін құрылады. Мұндай жоспарлар бағдарламалар, ресурстардың түсу және бөлу бюджеті ретінде болуы мүмкін.

Орындалу мерзімі бойынша жоспарлар ұзақ мерзімді (5 жылдан жоғары), негізінен мақсаттар-жоспарына қатысты және орта мерзімді (1 жыл – 5 жыл) болып бөлінеді. Олар түрлі бағдарламалар, бюджеттер, тармақты графиктер түрінде болады. Қысқа мерзімді жоспарлар түрі оперативті болып табылады, олар бір сменадан бір жылға дейінгі мерзімде құрылады.

Қазіргі кезде жоспарлауға көптеген талаптар қойылады, олар жоспарлау қағидалары деп аталады, яғни жоспарлауды іске асыру үрдісінде міндетті түрде ескерілетін ережелер (сурет 8).



Сурет 8 – Жоспарлау қағидалары

Қазіргі замандағы негізгі қағидаларының бірі – жоспарды құрудың ең бастапқы кезеңіндегі жұмыстарға көптеген қызметкерлерді қатыстыру.

Шаруашылық әрекеттің үздіксіздігі жоспарлаудан тек бір ғана рет жүргізілетін әрекет емес, күнделікті қайталанатын үрдіс болуын талап етеді. Оның негізінде барлық ағымдық жоспарлар өткен жылдардағы жоспарлардың орындалуын ескеру арқылы жасалады, сонымен қатар болашақта жоспарлар құрудың негізі болып табылады.

Тиімді жоспарлау икемділікті талап етеді. Бұл қағида өзгерген жағдайға сәйкес алдыңғы кезеңде қабылданған жоспарлы шешімдерді кез-келген кезеңде қарастыру мүмкіндігімен сипатталады.

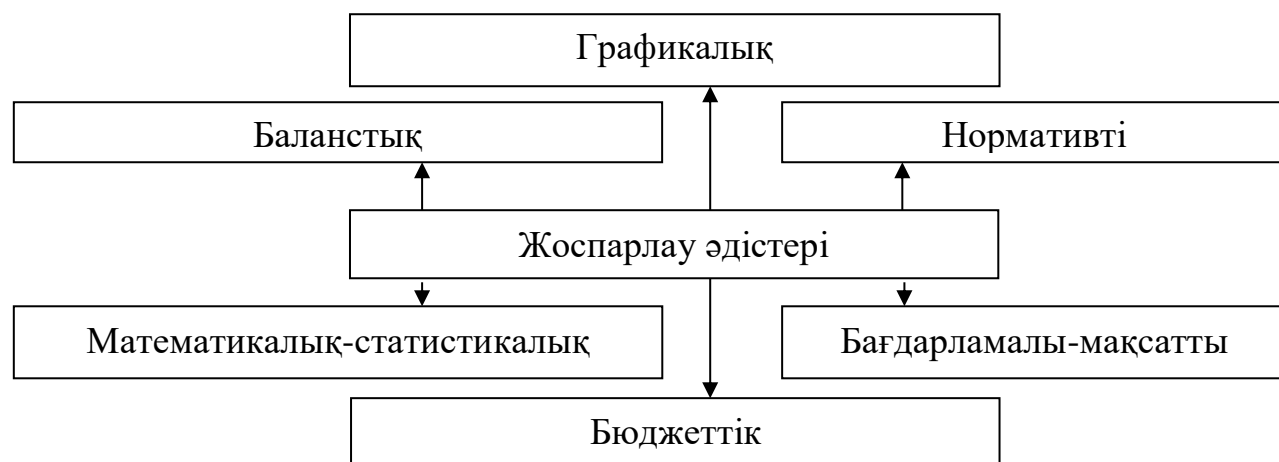
Ұйымның жеке бөліктерінің бірлігі мен өзара байланыстылығы оның жоспарларының бірлестіру және интеграция түрінде келісілуін талап етеді. Бірлестіру бір деңгей бөлімшелерінің арасында «көлденең» түрде іске асырылады, ал интеграция – жоғары және төменгі деңгейлердің арасында «тігінен» жүргізіледі.

Жоспарлау үнемді болуы керек. Ол эффектіні, яғни жоспарды орындаудан және оны құрудағы шығындардан түсетін пайданы арттыру есебінен қамтамасыз етіледі.

Жоспарлау жоспарды орындау үшін қажетті жағдайларды жасаумен қамтылуы керек.

Жоспарлау негізгі мақсаты – мүмкін болғанша берілген шарттарды негізге ала отыра, ұйым алдындағы міндеттерді оптималды түрде шешу. Бұл барлық жағдайда мүмкін емес, бірақ оған ұмтылу керек.

Мұндай шешімді іздестіру интеграция әдісімен, яғни бір нұсқадан екіншіге, яғни алдыңғысынан жақсы нұсқаға тізбектей ауысу арқылы іске асады. Ол жоспарлаудың баланстық, нормативті және математика-статистикалық әдістері арқылы жүргізіледі (сурет 9).



Сурет 9 – Жоспарлау әдістері

Баланстық әдіс ұйым иеленетін ресурстар мен жоспарлы кезең ішіндегі оған деген қажеттіліктер арасындағы өзара байланысқа негізделеді. Егер қажеттіліктермен салыстырғанда ресурстар жеткіліксіз болса, дефицитті жабуға мүмкіндік беретін қосымша көздерді іздестіру жүргізіледі. Қажетті ресурстарды сырттан тартуға және өз шаруашылығын рационализациялау арқылы өзі табуы мүмкін.

Ұйымның экономикалық мүмкіншіліктеріне байланысты жоспарды құруда үш тәсіл қолданылуы мүмкін. Егер оның ресурстары шектеулі және болашақта ресурстардың жаңа түрлерінің пайда болуы қарастырылмаса, жоспарлар тек сол ресурстардың негізінде ғана құрылады және қабылданғаннан кейін ол қайта

қаралмайды, оған түзетулер енгізілмейді. Мұндай тәсіл мақсаты – тек нарықта қалай болса да әрекет ету болып табылатын шағын кәсіпорындармен кеңінен қолданылады.

Пайдасы жоғары, ірі ұйымдар жаңа мүмкіншіліктерге икемделе отыра және оларды пайдалану үшін қосымша қаражаттарды тарту арқылы жоспарларын өзгерте алады. Сонымен, жасалған жоспарлар жағдайға байланысты өзгертіліп, оларға түзетулер енгізіледі.

Иелігіндегі ресурстар көлемі көп ұйымдар жоспарларды ресурстардың негізінде емес, мақсаттардың негізінде оңтайландырады. Егер жоба пайдалы деп күтілсе, оған қаржылар көп көлемде жұмсалады.

Семинар сұрақтары

1. «Кәсіпкерлік мүмкіндіктер», «стартап», «бизнес-жоба» терминдерінің мәні
2. ҚР инновациялық жобалар мен стартаптар
3. ҚР стартап бизнес-идеялардың қаржыландырылуы
4. Кәсіпкерлік қызметті жоспарлаудың мақсаты қандай?
5. Жоспарлаудың негізгі кезеңдерінде жасалатын қызметтер.
6. Стратегиялық және тактикалық жоспарлау, олардың айырмашылықтары.
7. Кәсіпкерлік қызметте қандай тәуекелдер кездесуі мүмкін?
8. Бизнес идеяның тұжырымдамасы мен кезеңдері

Негізгі түсініктер мен анықтамалар

Әрбір ұғымға сәйкес анықтаманы немесе тұжырымдаманы таңдаңыз

1. бизнес жоспарлау
2. стартап
3. бизнес идея
4. инвестиция
5. брендинг
6. инновациялық жоба
7. бюджеттік тиімділік көрсеткіштері
8. бизнес жоба
9. таза дисконтталған табыс
10. табыстылық индексі
11. табыстылықтың ішкі нормасы
12. өзін өзі ақтау мерзімі
13. әлеуметтік тиімділік көрсеткіштері
14. жобаның коммерциялық тиімділігі

Тұжырымдамасы

а) кәсіпорынның алдына қойған экономикалық мақсаты мен міндеттерін, әдіс-тәсілдерін жүзеге асырудың нақты жолдарын анықтау процесі.

б) инновациялық жобаның талап етілетін кірістілік нормасын қамтамасыз ететін шығындар мен нәтижелердің арақатынасымен анықталады және тұтастай

жоба үшін де, жобаға үлестік қатысуына сәйкес оның жекелеген қатысушылары үшін де есептелуі мүмкін.

с) бұл ұйымның, өнімнің немесе қызметтің маңызды ақиқатын немесе құндылығын білдіру, ол тұтынушының ойында орын алу арқылы өнімнің / брендтің өзін сәйкестендіруге бағытталған әрекеттерді қамтиды.

d) дамуымен өсуіне қолдауды қажет ететін жаңадан бастау алып келе жатқан жаңа бизнес жоба немесе жас компания.

e) бюджет тиімділігінің негізгі көрсеткіші ақша ағындарының негізінде айқындалатын бюджеттің таза ақшалай кірісі, табыстылықтың ішкі нормасын, бюджет табыстылығы индексі көрсеткіштері.

f) келтірілген нәтиженің капитал шамасына қатынасы.

g) пайданы арттыру мақсатында өндірісті модернизациялау, жаңа өнім шығару үшін экономикалық тиімді жобаға қаржы капиталын салуды жүзеге асыру.

h) өнімді, қызметті немесе басқа пайдалы нәтижені құру мақсатында оны жүзеге асыруға арналған идея мен іс-әрекеттер жиынтығы көрсетілген құжат.

i) ағымдағы құнға келтірілген таза ақша ағынының сомасы мен инвестициялық шығындар сомасы арасындағы айырым.

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

k) келтірілген эффект мөлшері келтірілген инвестициялық қаржыландыруға тең болатын (E) ішкі дисконт нормасымен сипатталатын көрсеткіш.

l) инвестициялық жобаны жүзеге асырудан бастап, яғни бастапқы инвестициялық салымдар мен осы жобаны жүзеге асыру шығындарынан түскен пайдамен жабылатын минималды уақыт аралығы.

m) олар белгілі бір жобаны жүзеге асыру үшін жұмсалған қаражат пен ресурстардың, басқа шығындарының орындылығын көрсетеді және талдауға көмектеседі. Белгілі бір жобаның бұл тиімділігін дұрыс анықтау үшін, әлеуметтік нормалар мен стандарттарды сақталуын, мүдделер мен адам құқықтарының ескерілуін тексереді.

n) бұл жаңа компанияны құру немесе жұмыс істеп тұрған компанияда жаңа қызмет бағытын құру үшін қолдануға болатын идея.

Семинар тапсырмалары

1 Тапсырма

Мұнай және газ немесе ауыл шаруашылығы кешеніндегі таурларды орналастыру бойынша бірнеше мысалдар келтіріңіздер. Сіз алмастырғыш тауарлар жағынан бәсекелестіктің қандай қауіптерін атап көрсете аласыз? Өнеркәсіптік кәсіпорындардағы қауіп-қатерді азайту үшін кәсіпкерліктің балама стратегияларының қайсысын қолдануға болады?

2 Тапсырма

Жаңа тауарды жасау процесін графикалық түрде бейнелеңіздер, оның негізгі элементтерін бөліп көрсетіңіз. Кәсіпкерлік ұйымның персонал қызметін инновациялық жағынан ынталандыру, жаңа идеяларды іздестіруді жүзеге асыру кезінде басқарудың қандай әдістер мен тәсілдерін қолдануға болады?

3 Тапсырма

Қазіргі заман кәсіпорынының жалпы саясатының негізгі құраушылары төмендегі 10 суретте көрсетілген



Сурет 10 – Кәсіпорын саясатының мазмұны

Ұйым саясатының әрбір элементтің мақсаттары мен міндеттерін көрсетіңіздер. Ұйым саясатының түрлі құраушыларының арасындағы қатынастар жүйесінің ерекшеліктері неде?

4 Тапсырма

Брендинг дегеніміз не? Жоғарыда аталған салаларда брендинг жүйесінің дамуына баға беріңіздер. дамуды қалай бағалайсыз? химиялық орман өнеркәсібіндегі брендинг жүйелері? Аты танымал қазақстандық брендтері. Оларға баға беріңіз.

5 Тапсырма

Жоспарлау үшін қандай бастапқы мәліметтер (нормативтер, жарлықтар, жағдайлар, нұсқаулар, заңдар, нарық конъюнктурасы және т.б.) қажет:

а) өндірістік (сауда, қойма, қосымша өндіріс және т.б.) объектілер құрылысы;

- б) шикізатты, материалдарды, жұмыс қондырғысының, күштік қондырғының, тез тозатын құралдардың бөлшек бұйымдарын және т.б. жеткізу көлемі мен мерзімі;
- в) өндірістің толық қуатқа шығу кезеңі;
- г) өндіріс және айналыс шығындары;
- д) кәсіпорынның есепті пайдасы;
- е) фирманың ұзақ мерзімді, орта мерзімді және қысқа мерзімді жоспарларының басқа да көрсеткіштері.

Тақырып бойынша тест тапсырмалары

- 1 Дербес шешім қабылдай отырып, жоғары пайда табуға ынталанатын жеке және заңды тұлғалардың кәсіпкерлік қызметінің ұйымдық-құқықтық формасы қалай аталады?
- A) Кәсіпкерлік қызмет
B) Маркетинг
C) Жоспарлау
D) Фирма
E) Менеджмент
- 2 Құрал-жабдықтарды уақытша пайдалануға беру, келісім-шарт мерзімі аяқталған соң оны сату мүмкіндігін қарастыратын мүліктік қатынастар нысаны:
- A) Франчайзинг
B) Инфляция
C) Өндірістік кооперация
D) Лизинг
E) Арбитраж
- 3 Лизинг
- A) Ұсақ кәсіпорын әйгілі компанияның тауарларын шығарып, оны сату құқығын беру жөніндегі келісім-шарт
B) Құрал-жабдықтарды уақытша пайдалануға беру, келісім-шарт мерзімі аяқталған соң оны сату мүмкіндігін қарастыратын мүліктік қатынастар нысаны
C) Технологиясын, тауар белгісін белгілі бір ақы үшін пайдалану құқығын беру
D) Шағын кәсіпорынның әйгілі компанияға тауарларын шығару үшін құқығын беру жөніндегі келісім-шарт
E) Шағын кәсіпорынның әйгілі компаниядан тауарлар сатып алу құқығын беру
- 4 Айнымалы шығындар:
- A) Ренталық төлемдер
B) Сақтандыру төлемдері

- C) Өндіріс көлемінің өзгеруіне тәуелсіз
- D) Транспорттық салық
- E) Өндіріс көлеміне пропорционалды түрде өзгереді

5 Тұрақты шығындар:

- A) Арендалық төлемдер
- B) Сақтандыру төлемдері
- C) Пайдаға салынатын салық
- D) Транспорттық салық
- E) Барлық жауап дұрыс

6 Бизнесінің жаңа түрін құруға, фирма қызметінің жаңа саласын қамтуға қажетті кәсіпорын жоспарының түрі:

- A) Бизнес-жоспар
- B) Оперативті жоспар
- C) Ағымды жоспар
- D) Жедел жоспар
- E) Индикативті жоспар

7 Несиеге алынған немесе басқа көздерден тартылған қаражатты инвестициялық жобаларға құятын заңды немесе жеке тұлға.

- A) Инвестор
- B) Инноватор
- C) Маркетолог
- D) Экономист
- E) Технолог

8 Жоспарланған істің (жобаның) нақты іске асатындығын көрсететін экономикалық түрде негізделген аналитикалық құжат:

- A) Бизнес-жоспар
- B) Бизнес идея
- C) Инновациялық жоба
- D) Ғылыми жоба
- E) Ресми құжат

9 Коммерциялық атаумен және оған сәйкес логотиппен немесе символмен байланысты активтерді басқару үшін қолданылатын стратегия:

- A) Брендинг
- B) Акция бағамы
- C) Гранттар
- D) Бутстрэппинг
- E) Бартер

- 10 Стратегиялық жоспарлау процесі келесі кезеңдерден тұрады:
- A) Ресурстарды бөлу, сыртқы ортаға бейімделу
 - B) Ішкі үйлестік, ұйымдық стратегияларды ұғу, ұйым миссиясын таңдау
 - C) Сыртқы ортаны талдау және оны бағалау, стратегиялық баламаларды талдау, стратегияны жүзеге асыру
 - D) Ұйым миссиясы, сыртқы ортаны бағалау, басқарушылық зерттеу, стратегияны бағалау
 - E) Ұйым миссиясы, ұйым мақсаттары, сыртқы ортаны талдау және оны бағалау, басқарушылық зерттеу, стратегиялық баламаларды талдау, стратегияны таңдау, стратегияны жүзеге асыру, стратегияны бағалау
- 11 Басқарудың жоспарлау қызметінің мазмұны – бұл:
- A) Ұйымның шындығында да өз мақсаттарына жетуді қамтамасыз ететін процесс
 - B) Әрекетке деген ішкі ұмтылыстарды құру
 - C) Ұйымның мақсаттарына жету үшін адамдардың бірігіп тиімді қызмет етуіне мүмкіндік беретін кәсіпорын құрылымын құру процесі
 - D) Ұйым мақсаттарының қандай болатындығын және осы мақсаттарға жету үшін ұйым мүшелерімен жасалатын қызметтерді шешу процесі
 - E) Нақты уақыт ішінде қол жеткізілетін мақсаттарды анықтау
- 12 Стратегияны жүзеге асыру процесіндегі соңғы кезеңді атаңыздар:
- A) Ережелер
 - B) Саясат
 - C) Бюджет
 - D) Стратегия
 - E) Процедурлар
- 13 Жоспарлау функциясына тән шешімді анықтау:
- A) Нәтижелерді бағалау жиі жасалуы керек
 - B) Қойылған мақсаттарға жету үшін қандай стратегия мен тактиканы таңдау керек
 - C) Сыртқы орта өзгерістерінің есебінен ұйым құрылымын өзгерту керек пе
 - D) Менің бағынышты қызметкерлерім не нәрсеге мұқтаж
 - E) Фирманың нарықтағы имиджі қандай
- 14 Стратегиялық жоспарлау процесінің бастапқы кезеңі:
- A) Стратегияны таңдау
 - B) Сыртқы ортаны талдау
 - C) Миссияны қалыптастыру, жасау
 - D) Мақсат қою
 - E) Ішкі ортаны талдау

- 15 «Кремниевая долина (англ. Silicon Valley)» атты ірі жоғары технология орталығы қайда орналасқан?
- A) Жапонияда
 - B) Германияда
 - C) Ұлыбританияда
 - D) АҚШ
 - E) Швецияда

Қайталауға арналған сұрақтар

1. Шағын бизнестегі жоспарлау жүйесі қандай?
2. Бизнесің экономикалық негізі не болып табылады?
3. Адам қызметіндегі бизнестің орнын схема түрінде көрсетуге тырысыңыздар.
4. Өз бизнесін ашудың негізгі кезеңдерін атаңыздар.
5. Бизнес-жоспар қандай мақсатта түсіндірме беріледі?
6. Бизнес-жоспардың мазмұнын және оның мақсатын дайындаудың принциптері қандай?
7. Неліктен компанияның жалпы стратегиясы портфель деп аталады? Компанияның жалпы стратегиясының негізгі үш түрін атаңыз.
8. Бизнес-жоспарды жасауда негізгі стратегиялық талдау модельдері қандай?
9. Нарықтың тартымдылығын бағалау үшін қандай өлшемдер бар?
10. Бәсекелестік артықшылықты (бәсекеге қабілеттілікті) бағалау үшін қандай факторларды қолдануға болады?
11. «Өнім - нарық» матрицасын құру принциптері мен қолдану шарттарын сипаттаңыз.
12. «Өнім - нарық» матрицасы компанияның іскерлік белсенділігінің қандай бағыттарын ұсынады?
13. Кәсіпорынның «миссиясы» нені білдіреді және оның даму үшін маңызы қандай? Кәсіпорынның миссиясы оның мақсатынан қандай айырмашылығы бар?
14. Қандай өнімдер «жаңашылдық» талаптарына сәйкес келеді?
15. Тауарларды патенттік қорғау дегеніміз не?
16. Бизнес-жоспарда тауарлардың сыртқы дизайны қалай көрсетілген?

Әдебиеттер

1. Куратко Д.Ф. Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика. 10-басылым. Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018 жыл – 480 бет <http://elib.kaznu.kz/book/1211>
2. Сәбден Оразалы Экономика: таңдамалы еңбектері XIV том: Шағын кәсіпкерлікті басқару. – Алматы: ҚР БҒМ ҒК ЭН, 2011. – 348 бет.
3. А.М. Есиркепова / Кәсіпкерлік: Оқу құралы. – Қарағанды: «Ақнұр баспасы». – 2017. – 268 бет.
4. Учебное пособие по обучению основам предпринимательства по проекту «Бастау бизнес» https://atameken.kz/files/edu_ru.pdf

5 БӨЛІМ

БИЗНЕС-ЖОСПАРДЫҢ МӘНІ МЕН НЕГІЗГІ СИПАТТАМАЛАРЫ

Бизнес-жоспар - компанияның қандай да бір коммерциялық жобаны және тұтастай компания қызметін іске асыру жөніндегі қызметінің егжей-тегжейлі әзірленген бағдарламасы.

Бизнес-жоспардың құрамы, құрылымы және талдап-тексерілуі мыналармен анықталады:

- компанияның функционалдық ерекшелігі мен көлемі;
- өткізу нарығының белсенділігі;
- бәсекелестердің тәжірибелілігі;
- стратегиялық мақсат;
- нақты бизнестің жергілікті міндеттері;
- компанияның өсу перспективалары.

Бизнес-жоспар бөлімдерінің құрамын келтіреміз:

1. Түйіндеме. Бұл бөлімде бизнес-жоспардың - болжамды жобаның нәтижелері мен қорытындылары сипатталады, өндіріс пен өнімнің жаңалығы туралы айтылады. Қысқаша нұсқада сату көлемі, түсім, шығындар және пайда туралы мәліметтер беріледі. Несиені қайтару мерзімі туралы көрсетіледі. Мұндай қысқаша ақпарат өнімнің, фирманың қызметіне объективті баға беруге мүмкіндік береді.

2. Баспақты деректері мен сипаттамасы. Функционалдық ерекшеліктері, орналасқан жері, аумақты пайдалану шарттары сипатталады. Мұндай деректер талдау мен есептеулер жүргізу үшін қажет.

3. Нарық конъюнктурасының болжамы. Бөлім инвестициялық саладағы макроэкономикалық үдерістердің қазіргі жай-күйі мен үрдістерін бағалауға арналған. Негізгі мақсат - тартылатын компаниялардың коммерциялық қызметінің болжамы.

4. Маркетинг стратегиясы. Маркетингтік жағдай, стратегияны жүзеге асыру бағдарламасы, әлеуетті тұтынушылар, нарықтық конъюнктура, бағалар, өткізу арналары сипатталатын жеткілікті үлкен бөлім өнімді немесе қызметтерді жарнамалаудың тәсілдері, жаңа өнімді өткізу болжамы, баға белгілеу және баға көрсеткіштері туралы айтылады. Бөлімнің мақсаты-нарықтың жағдайын, бағалардың өзгеруін, сыртқы және ішкі факторларды, жарнаманың тиімділігін талдау, компанияның күшті және әлсіз жақтарын, өндірістік мүмкіндіктерді бағалау.

5. Бәсекелестік. Өте маңызды бөлім, оны жазу кезінде көптеген талдаулар мен қорытындылар қолданылады. Әлеуетті бәсекелестер сипатталады (олардың сату көлемдеріне, кірістеріне, модельдерді енгізу перспективаларына, негізгі әлеуметтік-экономикалық сипаттамаларына, олардың өнімінің сапасы мен дизайнына, бәсекелестердің баға саясатына баға беріледі). Бөлім бәсекелестер қызметі көрсеткіштерінің жекелеген топтарын салыстырмалы талдау, бәсекелестердің мақсатын, стратегиясын талдау үшін қажет.

6. Тауар (қызмет). Өнімнің сипаттамасы (қызметтер): тауарлардың тұтынушылық қасиеттері, олардың бәсекелестердің тауарларынан айырмашылығы, патенттермен қорғалу дәрежесі, өндіріске, сервисті ұйымдастыруға бағалар мен шығындарды болжау. Бөлімнің мақсаты — тауардың тұтынушылық қасиеттерін бағалау, бәсекелестердің тауарларын, өнім өндірісінің бағалары мен шығындарын талдау.

7. Шығындарды анықтау. Бір жылғы және ағымдағы шығындар, жеңілдіктер.

8. Өндіріс жоспары. Өндірістік процестің сипаттамасы. Өңдеу және құрастыру бойынша базалық операциялардың тізімі. Шарттардың толық тізбесі берілген шикізатты, материалдарды, жинақтаушы бұйымдарды жеткізу көлемі (бағасы, саны және сапасы бойынша). Жабдықтарды, ғимараттарды, құрылыстарды, еңбек ресурстарын және өнім өндіруге арналған шығындарды сипаттау. Бөлімнің мақсаты-өндіріс жоспарының барлық тармақтары бойынша істердің жағдайын бағалау.

9. Жұмыстарды және қаржыландыруды ұйымдастыру Қаржыландыру көздерін іздестіру, несие немесе инвесторларды тарту, қаржыларды қайтару мерзімі мен көлемі анықталады.

10. Өткізу нарығы. Саладағы істердің жағдайы, әлеуетті тұтынушылар, нарықтық конъюнктура сипатталады. Бөлім сала бойынша өсу қарқынын, әлеуетті тұтынушыларды талдау үшін қажет.

11. Кірістерді анықтау. Өндірістің түрлері, жұмыстардың Өздік құны, баға белгілеу, салық салу, шегерімдер мен инфляцияны ескере отырып, жалпы және таза табыс алу шарттары.

12. Қаржы жоспары. Сату көлемінің болжамы, ақшалай шығыстар мен түсімдер балансы. Кірістер мен шығыстар кестесі, компанияның активтері мен пассивтерінің жиынтық балансы, шығынсыздық қозғалысының кестесі. Бөлімнің мақсаты-компания қызметін қаржылық талдау. Ақша шығыстары мен түсімдердің, шығынсыздықтың, кірістер мен шығындардың балансын талдау, қаржылық жағдайды нығайту үшін резервтерді анықтау.

13. Экономикалық, коммерциялық және әлеуметтік тиімділікті бағалау. Бөлімде есептік көрсеткіштер және олардың түсіндірмесі сипатталады: шығындардың өтелу мерзімі, инвестициялардың рентабельділігі, жобаның шығынсыздық нүктесі және т. б. Бөлімнің мақсаты-инвестициялардың экономикалық, коммерциялық, бюджеттік, әлеуметтік тиімділігін бағалау.

14. Тәуекелдерді талдау және қарсы тұру шаралары. Тәуекел түрлері, олардың пайда болу себептері, ықтимал залал. Тәуекелдердің алдын алу шаралары. Тәуекелдерден сақтандыру және сыртқы сақтандыру бағдарламалары. Бөлімнің мақсаты-көздері мен себептері бойынша тәуекелдерді талдау. Тәуекелдің алдын алу механизмін, қарсы тұру түрлері мен шарттарын іздеу.

Семинар сұрақтары

1. «Бизнес-жоспар» түсінігі, мәні және түрлері

2. «Бизнес-жоспар» баптары
3. Кәсіпкерліктің өндірістік қызметінің жоспарын жасау
4. Кәсіпкерліктің маркетингтік қызметінің жоспарын құру
5. Нарық пен негізгі бәсекелестерді талдау
6. Қаржылық жоспар жасау
7. Бизнес-жоспар және маркетингтік зерттеулер арасындағы байланыстылық, мақсаттарының бірлігі.
8. Бизнес-жоспардың негізгі бөлімдері бойынша тәжірибеден мысалмен келтіріңіз.
9. Инвестор мен бизнес жоспар.
10. Бизнес-жоспарды құру үшін қандай ақпараттар қажет?

Негізгі түсініктер мен анықтамалар

Әрбір ұғымға сәйкес анықтаманы немесе тұжырымдаманы таңдаңыз

1. бизнес жоспар
2. кәсіпорын сипаты
3. нарықты талдау
4. өндірістік жоспар
5. өтімді жоспарлау
6. қаржылық құжаттар
7. тәуекелді талдау
8. шығынсыздықты талдау
9. жоба тиімділігін талдау
10. жобаның экологиялық талаптары

Тұжырымдамасы

a) жобаның өзін қоршаған табиғи ортаға рұқсат етілген шекті әсер етуінің ғылыми негізделіп, заңнамалық тұрғыда белгіленген шамасы.

b) негізгі өнімдерді шығару мен өткізудің өзіндік құн құрылымын талдау бойынша жүйелік жұмыстарды және барлық шығындарының айнымалылар мен тұрақтыға бөлінуін қамтитын талдау.

c) бизнестің таңдалған сферасында қалыптасқан жағдайды сипаттай отырып, өз кәсіпорынының қазіргі кездегі немесе болашақтағы жағдайы сипатталатын және ұсынылатын жобаның нақты іске асатындығы көрсетілетін бөлім.

d) кезінде бір-бірін өзара толықтырып тұратын оның екі түрін бөліп көрсетуге болады: *сапалық талдау* тәуекелдің әлеуетті (потенциалды) облысын және факторларын анықтауға, оның мүмкін болатын түрлерін айқындауға мүмкіндік берсе, *сандық талдау* тәуекелдің нақты мөлшерін сандық түрде көрсетуге, оларды талдау, сараптау және салыстыруға бағытталған.

e) сенімді, ұтымды, қарапайым, түсінікті, сауатты және пайдалануға қолайлы жоспарлау.

f) әлеуетті әріптестерге және инвесторларға кәсіпорынның белгіленген мерзімде белгілі бір сапада және қажетті көлемде өнім өндіре алатындығын көрсететін бизнес-жоспар құрылымының бір бөлімі.

g) бұл жоспарланған істің (жобаның) нақты іске асатындығын көрсететін экономикалық негізделген аналитикалық құжат.

h) ұйымның белгілі бір уақыт кезеңіндегі қаржылық жағдайын немесе оның белгілі бір кезеңдегі жұмысының нәтижелерін білуге болатын құжаттар.

i) нарықты зерттеуге арналған бөлім, мұнда ұсынылып отырған бизнес-жоба нарыққа және онда қалыптасқан жағдайға қалай әсер ететіндігі қарастырылады.

j) жобаны іске асыруға пайдаланылған ресурстардың шығындарын және алынған нәтижелерді, оның барлық қатысушылардың мақсаттары мен үміттеріне сәйкестігін талдау процесі.

Семинар тапсырмалары

1 Тапсырма

Іскер ойын «Жаңа фирма құру»

Іскери ойын мақсаты:

Іскер ойындар - бұл оқытудың шығармашылық, эмоционалды және динамикалық түрі. Бұл ойын студенттерге компания құру процесін тәжірибеде үйренуге мүмкіндік береді.

Іскери ойын бірнеше мақсатты қамтиды:

- кәсіпкерлік қызмет саласындағы негізгі түсініктерді ойын арқылы оқыту;
- студенттерге фирма құру кезеңдерінің жеңілдетілген үлгісі бойынша көрсету;
- іскерлік қарым-қатынастар, топтық жұмыс тәжірибесі;
- «миға шабуыл» әдісімен жылдам шешім қабылдауға үйрету;
- қатысушылардың көшбасшылық және шығармашылық қасиеттерін дамыту;
- студенттерді экономикалық пәндерді оқуға ынталандыру.

Ойынға қатысушылар:

- команда ойыншылары – 5-7 адамнан тұратын шағын топтарға бөлінген топ студенттері;
- қазылар алқасы – құрамына мұғалімдер, ата-аналар, студенттер, сонымен қатар бизнес және қоғамдық ұйымдардың өкілдері кіруі мүмкін. Айта кету керек, ойынға ата-аналардың, кәсіпкерлердің және қоғамдық ұйымдардың қатысуы ойыншылардың белсенділігін едәуір арттыра алады. Ойынды қонақтардың қатысуымен, шеберлік сабақтарымен және тренингтерімен ашқан немесе аяқтаған жөн. Мысалы, мұндай презентациялардың тақырыптары «Аудан / ауданның экономикасы», «Менің бизнес-идеям» болуы мүмкін, онда ересектер экономикалық қызметтегі өз тәжірибелерімен бөлісе алады.

Ойын тәртібі:

Ойынның идеясы компания құрудың 5 шартты кезеңінен біртіндеп өту. Сондай-ақ, командаларға бір нақты өнім (мысалы, орамал) берілуі мүмкін, ал

командалар оны өндіру және өткізу үшін компания құрады. Сонымен қатар, шартты өнім үлгісін жасау үшін материалдар ұсынылуы мүмкін.

1 кезең: «Ойлап тап!» Бизнес-идеяны қалыптастыру. Командалар келесі түсініктермен танысады: кәсіпкерлік қызмет, бизнес идея, инновация. Қатысушылар қандай өнім немесе қызмет түрін өндіретіні туралы шешім қабылдауы керек және олардың таңдауы қаншалықты шынайы және орынды екенін дәлелдеуі керек.

2 кезең: «Ұйымдастырыңыз!!» Компания құру. Командалар келесі түсініктермен танысады: фирма, фирманың ұйымдық нысандары, жарғылық капиталы. Нәтижесінде, қазылар алқасына компанияның ұйымдық құрылымын ұсынуы керек, компанияның басшысын сайлап, команданың басқа мүшелерін негізгі лауазымдарға тағайындауы керек, сонымен қатар компанияның кадрларға деген қажеттілігін анықтауы керек.

3 кезең: «Жоспарла!!!». Бизнес-жоспар құру. Командалар келесі түсініктермен танысады: бизнес-жоспар және оның бөлімдері. Командалар өздері жасаған өндірістік, маркетингтік және қаржылық жоспарды ұсынып, оларды негіздеулері керек.

4 кезең: «Іске асырыңыз!!!!». Өндірісті ұйымдастыру. Командалар келесі түсініктермен танысады: технология, техника, негізгі өндірістік қорлар мен айналым қорлары және компанияның өндірістік процесі туралы өздерінің көзқарастарын ұсынады.

5 кезең: «Табыс табыңыз!!!!». Өнімді сату. Командалар келесі түсініктермен танысады: баға, сату, сатуды ұйымдастыру және ынталандыру. Өз өнімдерінің немесе қызметтерінің жарнамалық компаниясын ұсынады.

Тақырып бойынша талқылауға арналған кейс

1. Бизнес-жоспар дегеніміз не және оны қалай жасауға болады?

«Home Credit Bank» АҚ сарапшылары дайындаған «Бизнес-жоспар дегеніміз не және оны қалай жасауға болады?» атты мақаланы (<https://home.kz/kk/blog/businessplan>) оқып, 5 негізгі тұжырымдама анықтаңыз. Тұжырымдаманы нақты мысалдар арқылы дәлелдер сөйлеңіз.

2. Бизнес-жоспар құру жөніндегі кеңестер. Дайын үлгісі бар қадамды нұсқаулар

Сарапшы, 7Seven компаниясының басшысы және негізін қалаушысы Валида Самущенко және авторы Дана Ермұхан дайындаған «Бизнес-жоспар құру жөніндегі кеңестер. Дайын үлгісі бар қадамды нұсқаулар» атты мақаланы (<https://jusan.kz/business/osim/kk/articles/biznes-zhospar-kuru-zhonindegi-kenester>) зерттеу. Сол нұсқауға негізделе отырып өзіңіздің болашақ қызметіңіздің бизнес-жоспарын жасаңыз.

Тақырып бойынша тест тапсырмалары

1 Бизнес-жоспар дегеніміз не?

А) Фирма ішіндегі жоспарлаудың негізі болып табылады

- B) Техника-экономикалық негіздеуді жүргізу және барлық талдауды жасау
- C) Жоспарланған істің нақты іске асатындығын көрсететін экономикалық негізделген аналитикалық құжат
- D) Болашақтағы жағдайды талдауға мүмкіндік беретін құжаттың түрі
- E) Коммерциялық емес жобаны жүзеге асыру жоспары

2 Бизнес-жоспарды құрудың мақсаты не?

- A) Нарық қажеттіліктері мен қажетті ресурстарды алу мүмкіндіктеріне сай кәсіпорынның шаруашылық қызметін жақын уақытқа немесе ұзақ мерзімге жоспарлау;
- B) Кәсіпорын қызметінің негізі болып табылатын өнім ассортименттерін анықтау
- C) Қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді фирманың мақсаттарын, стратегиясын және оған жету тактикасын мазмұндау
- D) Тұтынушыларға фирмамен ұсынылатын тауарлар мен қызмет көрсету көрсеткіштерін анықтау және құрамын таңдау
- E) Рынокты, жарнаманы, сауданы жетілдіру, бағаның түзілуі, өтім жолдары және т.б. зерттеу бойынша фирманың маркетингтік шаралар құрамын анықтау

3 Жеке және заңды тұлғалардан мемлекеттік бюджетке алынатын міндетті төлемдер – бұл

- A) Салық
- B) Акциз
- C) Дивиденд
- D) Роялти
- E) Пайыз

4 Ұсынылып отырған бизнес жобаның тиімділігін анықтауға арналған бизнес-жоспардың бөлімі:

- A) Қаржылық жоспар
- B) Ұйымдастырушылық жоспар
- C) Маркетингтік жоспар
- D) Өндірістік жоспар
- E) Нарықты талдау бөлімі

5 Инвесторларға кәсіпорынның белгіленген мерзімде белгілі бір сапада және қажетті көлемде өнім өндіре алатындығын көрсететін бизнес-жоспардың бөлімі:

- A) Өндірістік жоспар
- B) Қаржылық жоспар
- C) Ұйымдастырушылық жоспар
- D) Маркетингтік жоспар

- Е) Резюме
- 6 Кәсіпорындарға машиналар мен құрал- жабдықтарды (лизинг затын) жалға беруші мамандандырылған мекеме:
- А) Лизингтік компания
 - В) Өндіруші кәсіпорын
 - С) Факторингтік компания
 - Д) Франчайзингтік компания
 - Е) Сауда кәсіпорны
- 7 Жоспарланған істің (жобаның) нақты іске асатындығын көрсететін экономикалық негізделген аналитикалық құжат
- А) Дивиденд
 - В) Бизнес жоспар
 - С) Міндет
 - Д) Жарғы
 - Е) Акция
- 8 Негізгі қорларды құруға және оның ұдайы өндірісіне салынатын инвестициялар:
- А) Күрделі қаржыландыру;
 - В) Дотациялар;
 - С) Субсидиялар;
 - Д) Траст операциялары;
 - Е) Амортизация.
- 9 Тәжірибеде бизнес-жоспардың мынадай түрлері едәуір жиі қолданылады?
- А) Басшылыққа арналған бизнес-жоспар, несие алуға арналған бизнес-жоспар, инвесторларға арналған бизнес жоспар
 - В) Коммерциялық бизнес- жоспар, экономикалық бизнес- жоспар
 - С) Әлеуметтік бизнес -жоспар, стратегиялық бизнес -жоспар
 - Д) Қаржылық бизнес- жоспар, мекеменің бизнес- жоспары
 - Е) Қорға байланысты бизнес- жоспар, ұйымдастыру жөніндегі бизнес-жоспар
- 10 Қандай да бір құндылықтарды иелену үшін индивидтер, топтар немесе қоғам арасындағы күрес; бір мақсатқа жетуге мүдделі жекелеген заңды және жеке тұлғалар арасындағы бақталастық
- А) Бәсеке
 - В) Баға
 - С) Сұраныс
 - Д) Өтініш
 - Е) жоспар

- 11 Келесілер лизинг заты (нысанасы) бола алмайды:
- A) Бағалы қағаздар мен табиғи ресурстар
 - B) Үйлер мен ғимараттар
 - C) Машиналар мен құрал- жабдықтар
 - D) Көлік құралдары мен құрал- саймандар
 - E) Жер участкілері мен ғимараттар
- 12 Инвестицияның коммерциялық тиімділігі қалай анықталады:
- A) Ұлттық табыстың күрделі салымдарға қатынасы;
 - B) Жалпы ішкі өнімнің күрделі салымдарға қатынасы;
 - C) Жалпы ұлттық табыстың күрделі салымдарға қатынасы;
 - D) Шаруашылық субъектінің таза табысының күрделі салымдарға қатынасы;
 - E) Салалық таза табыстың күрделі салымдарға қатынасы.
- 13 Қандай-да бір шаруашылық субъектіні қамту эффектісін көрсететін инвестициялық жобалардың тиімділігі, бұл:
- A) Халық шаруашылығының экономикалық тиімділігі;
 - B) Бюджеттік тиімділік;
 - C) Коммерциялық тиімділік;
 - D) Салалық тиімділік;
 - E) Блім берудегі эффект.
- 14 Инвестициялық тауарларды сатып алуға ақша қаржыларын салатын субъектілер:
- A) Брокерлер;
 - B) Маркетологтар;
 - C) Инвесторлар;
 - D) Маклерлер;
 - E) Қаржыгерлер.
- 15 Инвестицияның ішкі көздері:
- A) Кәсіпорын қызметкерлеріне сыйақы беру;
 - B) Ішкі меншіктік қаржыландыру және ішкі қарызға алынған қаржылар;
 - C) Тек ішкі меншіктік қаржыландыру;
 - D) Ұлттық банкпен шығарылатын ақша қаржыларының эмиссиясы;
 - E) Акция эмиссиясы.

Қайталауға арналған сұрақтар

1. Бизнес-жоспарды дайындаудың негізі мен мақсаты, негізгі бөлімдері.
2. Бизнес-жоспарды жасаудағы маркетингтің рөлі қандай?
3. Бизнес-жоспар процесінің негізгі, басты құраушыларына не жатады?
4. Қаржы жоспарында көрсетілген ақпараттарға не жатады?

5. Бизнес-жоспар кіріспесінде қандай мәселелер көрініс табады?
6. Бизнес-тұжырымдама немесе түйіндеме деген не?
7. Резюмеңі жарнамалық құжат ретінде пайдалануға бола ма? Инвесторға бастапқы және қосымша қаржыландыруға өтінім берген кезде түйіндемеңі пайдалануға бола ма?
8. Бизнес-жоспардың «Қызметтер мен өнімдердің сипаттамалары» бөліміңің құрылымы мен мазмұны қандай?
9. Бизнес-жоспардың «Қызметтер мен өнімдердің сипаттамалары» бөліміңде өнімдердің қандай экономикалық параметрлері келтірілген?
10. Өнімнің (қызметтің) сәттілігіңің негізгі факторларына мысал келтіріңіз.

Әдебиеттер

1. Куратко Д.Ф. Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика. 10-басылым. Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018 жыл – 480 бет <http://elib.kaznu.kz/book/1211>
2. А.Н. Токсанова Основы предпринимательской деятельности. – Астана, 2007. – 480 с.
3. Сәбден Оразалы Экономика: таңдамалы еңбектері XIVтом: Шағын кәсіпкерлікті басқару. – Алматы: ҚР БҒМ ҒК ЭН, 2011. – 348 бет.
4. А. А. Нұрғалиева, Б. С. Корабаев Кәсіпкерлік. оқу құралы / Алматы : Экономика, 2016. - 275, [1] б.
5. www.atameken.co. Atameken Academy онлайн-платформасының материалдары
6. Основы предпринимательства: учеб. пособие / У. Ж. Шалболова [и др.], 2019. - 235с.
7. Рыспекова М. О. Основы предпринимательства: учеб. пособие / М. О. Рыспекова, 2019. - 231с.

6 БӨЛІМ

КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ТҮСІНІГІ МЕН ТҰЖЫРЫМДАМАСЫ

Кәсіпорынның қаржы ресурстары – шаруашылық субъектінің иелігіндегі қаражаттар жиынтығы.

Ол кәсіпорын табысын қалыптастыру, бөлу және пайдалану үрдісін көрсетеді, сондай-ақ, қаржылық міндеттемелерді орындауға және кеңейтілген ұдайы өндірісті қамтамасыз етуге арналған.

Кәсіпорын қаржылары оның өндірістік- шаруашылық қызметі барысында пайда болады, сондай-ақ оның қаржылық ресурстарын қалыптастыру және бөлумен байланысты ақшалай қатынастарды сипаттайды.

Кәсіпорында қаржы бөлу, ұдайы өндіру және бақылау функцияларын орындайды.

Кәсіпорынның қаржылық ортасы – кәсіпорынның қаржылық қатынастар субъектілерімен және объектілерімен көпжақты өзара іскерлік байланыстар кешені.

Кәсіпорындағы барлық қаржылық қатынастар былай деп топтастырылады:

- Кәсіпорынның басқа кәсіпорындармен қаржылық қатынастары – материал, шикізат, отын, бөлшек заттар, дайын өнімді сатуға және сатып алуға байланысты пайда болады.

- Кәсіпорын ішіндегі қаржылық қатынастар: кәсіпорын жұмыскерлерімен, кәсіпорынның бөлімшелерімен, цехтарымен, филиалдарымен қаржылық қатынастар.

- Қаржы – несие жүйесімен қаржылық қатынастар: түрлі деңгейдегі бюджетпен, коммерциялық банктермен, бюджеттен тыс қорлармен, жинақ зейнетақы қорларымен;

- Басқа да нарықтық институттармен: сақтандыру ұйымдарымен, биржалармен, инвестициялық қорлармен.

Қаржы ресурстарын алу көздеріне байланысты 3 топқа бөлуге болады:

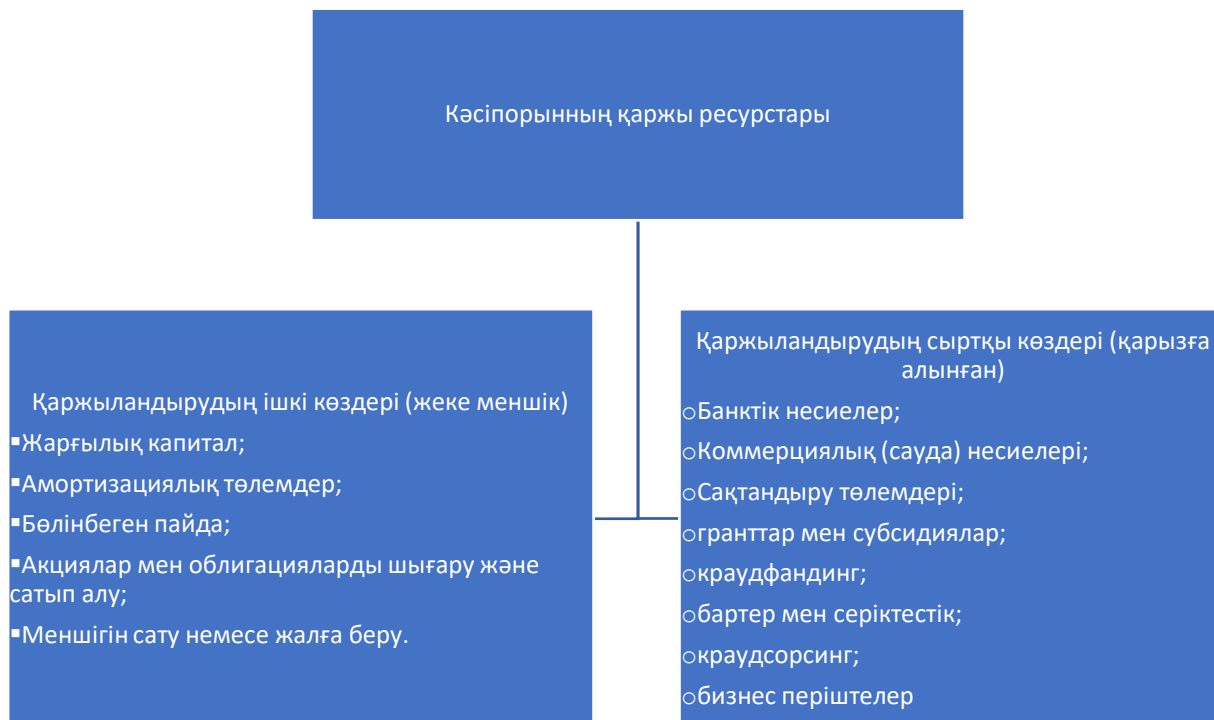
- Меншікті қаражаттар есебінен құрылатын қаржы ресурстары (жалпы пайда, таза пайда, азаматтардан түсетін мақсатты түсімдер, бюджеттен бөлінетін қаражаттар және басқа да түсімдер);

- Қаржы нарығында жұмылдырылған қарыздық (заемдық) қаржылық қаражаттар (банктер мен басқа да қаржылық институттардың несие ресурстары, бюджеттік, коммерциялық несиелер т.б.);

- Тартылған қаржылық қаражаттар (кәсіпорындағы бағалы қағаздарды сатудан түсетін табыстар, ағымдағы және инвестициялық қызметке үлестік қатысудан түскен қаражаттар, бюджеттік субсидиялар, кредиторлық берешектер және басқа да ресурстар).

Сонымен қатар, **қаржы ресурстарының пайда болу көздері ішкі және сыртқы болып бөлінеді**. Ішкі көздер өз қаражаты арқылы пайда болатын және оларға теңестірілген қаражат болып табылады. Сыртқы көздер қаржы

нарықтарында шоғырланған қаражаттар мен қайта бөлу бойынша түскен қаражаттар (сурет 11).



Сурет 11 – Қаржы ресурстарының пайда болу көздері

Қаржыландырудың өте қарапайым көзі бұл сіздің **жеке қаражатыңыз** (сурет 12)..



Сурет 12 – Кәсіпкерлікті қаржыландыру көздері

Инвестордың сізге деген қатынасын байқау үшін екі жағдайды қарастыруға болады: бірінші, сіз инвесторға келіп жобаңыз үшін 1 миллион доллар керек, 10 жылдан кейін оған 1 миллиард қайтаратыныңызды, бірақ сіздің тарапыңыздан қаражат салынбай тек сіздің уақытыңыз мен қабілеттеріңіз ғана

салынатынын айтсаңыз және екінші жағдай: сізге 1 миллион доллар керек екенін, ал сіз өзіңіздің біліміңіз бен қабілеттеріңізбен бірге 400 мың доллар салатыныңызды ескертсеңіз, қалғаны сіздің жарнаңыз деп инвесторға өз жобаңызды ұсынсаңыз, қатынас мүлде басқа болады. Бұл қаржыландыру көзін қолдану керек, тіптен аз ғана мөлшерде болса да, өйткені ол сенімділікті арттырады және инвестордың алдында сіздің жобаңыз бойынша тәуекелді азайтады.

Сонымен, қатар Сізге қол жетімді қаржыландыру көзінің бірі – **3F деп аталады – Friends, Family, Fools немесе «отбасы, достар және ақымақтар»**. Бұл жағдайда «ақымақтар» дегеніміз – инвестициялау тәжірибесі жоқ адамдар, олар инвестициялармен байланысты тәуекелдерді түсінбеуі мүмкін. Алынған қаражатпен сіз MVP (минималды жұмыс өнімін) жасайсыз және бизнес-моделді тексересіз.

Бұл ресурстарды пайдаланудың артықшылықтары да, кемшіліктері де бар. Артықшылығы ретінде қолма-қол ақшаны алудың қарапайымдылығын келтіре аламын, ал кемшілігі – бұл қаржыландыру көлемінің аздығы және пайдаланушының біліктілігінің жоқ болуы. Бұл өте маңызды кемшілік, егер біліктілігі жоқ пайдаланушы сіздің бизнес жобаңыздың барысына араласа бастаса, Сіздің жобаңыздың тағдырына теріс әсер етуі мүмкін.

Краудфандинг - бұл жаңа коммерциялық кәсіпорынды қаржыландыру үшін көптеген адамдардан аз мөлшерде капитал тарту. Краудфандинг инвесторлар мен кәсіпкерлерді біріктіру үшін әлеуметтік желілер мен краудфандинг сайттары арқылы адамдардың кең қауымдастығын тартады, инвесторлар пулын дәстүрлі меншік иелерінен, туыстарынан және венчурлық капиталистерден тыс кеңейту арқылы кәсіпкерлікті дамыту мүмкіндігі болып табылады. Краудфандинг кәсіпкерлерге инвестициялауға ақшасы бар кез келген адамнан жүздеген мың немесе миллион теңге мен доллар тартуға мүмкіндік берді. Краудфандинг-бұл идеясы бар кез келген адам үшін әлеуетті инвесторларға өз жобасы туралы айту тәсілі.

Қаржыландырудың ең қызықты жобаларының бірі картоп салатының жаңа рецептін жасағысы келетін адамдікі болды. Оның қаражат жинау мақсаты небәрі 10 долларды құрады, дегенмен ол 6911 демеушіден 55000 доллардан астам қаражат жинады. Инвесторлар жүздеген жобалардың ішінен таңдап, бар болғаны 10 доллар инвестициялай алады. Краудфандинг сайттары жиналған қаражаттың пайызынан кіріс алады. Әлемдегі танымал краудфандингтің сайттары сурет 13 көрсетілген. Kickstarter, Indiegogo және GoFundMe сияқты краудфандинг сайттары кез келген үлкен жобаны жасауға немесе қолдауға үміттенетін жүздеген мың адамдарды тартады.

Қазақстандағы ең ірі краудфандинг жобаларының бірі – «Қазақ хандығы» тарихи фильмінің түсіріліміне ақша жинау. Ұйымдастырушылар платформаларға жүгінбей, өздерінің веб-сайттарын жасады. Сайтқа кірушілер әртүрлі сомамен бөлісті: 200 теңгеден 600 мың теңгеге дейін. Краудфандинг сәтті аяқталды: қайырымдылық көлемі 1,3 миллион теңгеден астам болды. Көмек

көрсеткендердің, яғни жобаның барлық «донорларының» аты-жөнін фильм титрларында көрсетіледі деп келісілген.



Сурет 13 – Краудфандинг түсінігі мен түрлері

Қазақстанда краудфандинг платформасы start-time.kz жұмыс жасайды. Қазіргі уақытта сайтта көптеген жобалар бірнеше бағыттар бойынша топтастырылған: өнер, дизайн, балаларға арналған препараттарға ақша жинау және т.б. Сонымен, краудфандинг-бұл жаңа коммерциялық жобаны немесе Стартапты қаржыландыру үшін көптеген адамдардың аз мөлшерде капиталын пайдалану. Краудфандинг түріне байланысты инвесторлар ақшаны альтруистік жолмен береді немесе сыйақы алады, мысалы, ақша жинаған компанияның үлесі немесе оның өнімдері бонус ретінде болады.

Қаржыландырудың келесі көзі – **бизнес-періштелер**. Егер сізде идея, өніміңіздің прототипі, қандай-да бір MVP болса, сол кезде ғана оларға баруға болады. Бизнес періштелер – жеке венчурлық инвестор, дамудың бастапқы кезеңдерінде компанияларға қаржылық және сарапшы ретінде қолдауын қамтамасыз етеді. Оларды іздеуге, біріктіруге, сөйлесуге болатын кейбір шетелдік сайттар бар: Angel List, Pitch Book, олардан сіз өзіңізге сәйкес келетін бизнес-періште таба аласыз, олар сіздерді де көре алады. Олардың әрқайсысы бірегей, олардың әрқайсысының жобаға қатысты өз талаптары бар, оларға тән артықшылықтары мен кемшіліктері де бар.

Екі белсенді венчурлық клуб – Central Asian Angels Club және QazAngels, сондай-ақ бизнес-періштелер Мұрат Әбдірахманов, Әділ Нұрғожин (I2BF халықаралық венчурлық қордың өкілі), Бахт Ниязов, Талғат Исмаил, Әлім Хамитов, Мират Ахметсадықов, Әнуар Сейфуллин, Олжас Жиенқұлов және Елжан Күшекбаев Ұмай Періштелер клубына біріккен. Бұл клуб - бүкіл әлемдік стартаптарға инвестиция салатын венчурлық инвесторлардың бірлестігі. Ол

жұмыс құралдарын және жергілікті нарықта перспективалы жобаларды таңдауға және тәжірибелі венчурлық инвесторлармен бірлесіп инвестициялауға мүмкіндік береді. Клуб осы жобалардың синдикаторлары ретінде әрекет ететін клуб серіктестерімен бірге дәлелденген стартаптарға шағын чектерді (5 000 доллардан бастап) инвестициялауға мүмкіндік береді.

Несие – бизнесті ашуға, кеңейтуге және қалыпты күйде ұстауға кәсіпкерлерге қажетті қаржы ресурстарымен қамтамасыз ететін қаржыландырудың кеңінен қолданылатын түрі. Бизнеске арналған несиелер пайдалану үшін емес, бизнеске және жаңа ақша өндірісіне салынады.

Бизнеске алынған несиенің негізгі мақсаты – айналым қорларын толықтыру немесе жылжитын мүлікті, мысалы, машиналар мен қондырғыларды сатып алу, басқа банктерден алынған несиелерді қайта инвестициялау.

Лизинг – бұл Лизинг беруші (лизингтік компания, банк және т.б.) Лизинг алушы (заңды тұлға немесе жеке кәсіпкер) көрсеткен мүлікті (негізгі қорларды) Сатушыдан өз меншігіне сатып алады және Лизинг алушыға осы мүлікті уақытша иеленуге және ақылы түрде кәсіпкерлік мақсатта пайдалануға беретін инвестициялық қызмет түрі.

Кез келген кәсіпкер қаржылық немесе ұйымдастырушылық сипаттағы қиындықтарды бастан кешіреді. Әсіресе, қызметін жаңадан бастаған бизнесмен алаңдаушылық пен қорқынышты сезінеді, бірақ сонымен бірге ол мүмкіндіктердің кеңдігін көреді. Бюрократиялық лабиринттерде адаспау үшін және өзіңізге деген сенімділікті жоғалтпау үшін мемлекетке жүгінеміз, ол бізге кеңес береді, қызметімізді ұйымдастырады, оқытады, тіпті бастапқы қаржылық серпін береді. Қазақстанда «Бизнестің жол картасы-2025» бизнесті қолдау мен дамытудың бірыңғай бағдарламасы бар. Оның мақсаты қарапайым: жаңа жұмыс орындарын сақтау мен құру және өңірлерде салауатты бизнес-ортаны дамыту.

Бағдарламаның 4 негізгі бағыты бар: Кіші ауылдар мен қалаларда бизнесті қолдау; Өндеу өнеркәсіптік және экономика салаларында жұмыс жасайтын кәсіпкерлерді қолдау; Кәсіпкерлердің валюталық қауіптерін төмендету; Қаржылық емес қолдау.

Мемлекеттік бағдарламалардың операторлары болып табылатын несиелік ұйымдар және холдингтер, қорлар осы бағыттарды іске асыру үстінде. Әр ұйымға жұмыстың белгілі бір көлемі бөлінген. «Атамекен» кәсіпкерлік ұлттық палатасы «Жол картасы» бағдарламасының операторларының бірі. Кәсіпкерлерге қаржылық емес қызметтер бойынша кеңес береді. «Атамекен» жаңадан бизнес бастаған кәсіпкерлер мен тәжірибелі кәсіпкерлерде туындайтын барлық сұрақтар бойынша көмек көрсетеді. Мамандардың кеңесін кәсіпкерлерге қызмет көрсету орталығынан алуға болады. DAMU бағдарламалары өте көп, сондықтан оларды мақсатына байланысты бөлуге болады: Жаңадан бастаған кәсіпкерлер үшін; Қазіргі әрекеттегі кәсіпкерлер үшін; Іскер әйелдер үшін.

Венчурлық қор бұл өте тәуекелді, бірақ табысты жобаларды қаржыландыратын компанияларды немесе ұйымдарды білдіреді. Қаржыландырудың бұл түрі «жоғары пайда – жоғары тәуекел» қатынасымен сипатталады. Формальды түрде венчурлық инвестициялар дамудың бастапқы

сатысында тұрған тәуекелі жоғары инновациялық жобалар мен бағдарламаларға бағытталған тікелей жеке инвестициялардың аналогы болып табылады.

Венчурлық инвестицияларсыз қазіргі әлем осындай болмас еді. Ағымдағы онжылдықтағы АҚШ-тың ең құнды алты компаниясының барлығына – Facebook, Apple, Netflix, Microsoft, Amazon және Google-ға венчурлық құрылымдар қолдау көрсеткен болатын. Tesla мен Uber де осылайша қаржыландырылады. Экономикадағы маңызы Венчурлық қорлар өз қызметінің ерекшеліктеріне байланысты ашық инвестициялық шешімдер қабылдау механизмін қолданады, ол өз алдына сыбайлас жемқорлықты төмендетеді.

Семинар сұрақтары

1. Кәсіпкерліктегі ресурстардың мәні және түрлері
2. Кәсіпкерлікті қаржыландыру жолдары
3. ҚР кәсіпкерлікті қаржылық қолдауы
4. Халықаралық қаржылық қорлар қызметінің ерекшелігі
5. Кәсіпкерліктегі активтер мен міндеттемелер
6. Кәсіпкерлік борыш
7. Қаржыландырудың негізгі көздері қандай? Мысалдармен дәлелдеу
8. Қаржыландыру тәсілдерін таңдауда әсер ететін факторлар.
9. Ішкі және сыртқы қаржыландыру көздері.
10. Инвесторлар кәсіпкерлік қызметке қаржы салғанда қандай критерийлерді ескереді?

Негізгі түсініктер мен анықтамалар

Әрбір ұғымға сәйкес анықтаманы немесе тұжырымдаманы таңдаңыз

1. инвестиция
2. факторинг
3. несие
4. лизинг
5. грант
6. мемлекеттік субсидия
7. дотация
8. бутстрэппинг
9. краудфандинг
10. краудсорсинг
11. бизнес ангелдер
12. бизнес инкубатор
13. технопарк
14. технополис
15. экономикалық кластер

Тұжырымдамасы

а) белгілі бір мәселені шешу үшін адамдар тобының шығармашылық қабілетін, білімін, тәжірибесін ерікті түрде пайдалану.

б) табыс алу, меншікті капиталын молайту, елдің материалдық байлығы мен материалдық емес сипаттағы қоғамдық құндылықтарын еселей түсу үшін шаруашылық жүргізуші субъектілер салатын инвестициялық қаражат.

с) белгілі бір мерзім бойы пайдаланып, қайтарылу үшін, әдетте, пайыз төлеу шартымен ақшалай немесе тауар түрінде берілетін қарыз.

д) шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қалыптасуы кезеңінде өндірістік ұй-жайлар, құрал-жабдықтар беру, ұйымдық, құқықтық, қаржылық, консалтингтік және ақпараттық қызметтер көрсету жолымен оларды қолдау үшін құрылатын заңды тұлға.

е) бір жағынан инвестициялық қызмет түрі болса, екінші жағынан жалға алудың ерекше түрі болып табылады, бірақ жалдан айырмашылығы лизинг алушы лизинг затын болашақта өз меншігіне өткізу құқығына ие бола алады.

ф) тауарларды сату мен қызмет көрсету үрдісінде контрагенттер арасында туындайтын төленбеген қарыздарды (борышқорлық талаптарды) факторингтік компаниялардың төлеуімен байланысты туындайтын комиссиялық операция.

г) дамудың бастапқы кезеңінде компанияларға қаржылық және сараптамалық қолдау көрсететін жеке венчурлық инвестор.

h) компанияның операциялық қызметіне жататын белгілі шарттарды өткен кезде және болашақта орындауға айырбас ретінде компанияға ресурстар беру түріндегі мемлекеттік көмек.

і) технологиялық парк, яғни инновациялық өнім өндіруге бағытталған ғылым және білім мекемелерімен іскерлік келісімшарты бар, инновациялық өнім өндіруге мүмкіндік беретін арнайы аумағы бар ұйым.

j) кәсіпорындар, ұйымдар мен жекелеген өндірушілерге шығындарын, олардың шығындары мен пайдалары арасындағы алшақтықты жабуға қайтарымсыз тәртіппен мемлекет тарапынан берілетін ақшалай қаражаттар, қосымша ақы төлеу, материалдық көмек.

к) бұл дәстүрлі көздерден меншікті капиталды көбейтпей немесе банктерден қарыз қаражаттарын алмай ресурстарды сатып алу және пайдалану арқылы шағын фирмаларды қаржыландыру тәсілі.

l) құқықтарды табыстау, мүлікті беру туралы құжат; жәрдемқаржы, демеуқаржы; ғылыми зерттеулер мен талдамаларды орындау үшін мемлекеттік тапсырысқа ақы төлеуге қайтарусыз бөлінетін ақшалай қаражат.

m) еріктілерге негізделген бірлесіп қаржыландыру әдісі.

n) қаланың немесе аймақтың шеңберінде қызмет ететін технопарктер, инкубаторлар және өзге инновациялық құрылымдар кешені.

o) бір үлгідегі нысандардың шоғырлануы, бәсеке қабілетін арттыру мақсатында кәсіпорындардың өз еріктерімен бірігуін білдіреді, олар ғылыми мекемелермен, қаржы орталықтарымен, және жергілікті басқару органдарымен бірлесе жұмыс істейтін топ.

Семинар тапсырмалары

1 Тапсырма

Кәсіпкерлік қызмет түрлері ретіндегі жалдау және лизинг сипаттамаларының жалпы ұқсастықтары мен айырмашылықтарын атаңыздар. Шағын және орта бизнесті дамыту, кәсіпкерлік қызметті ынталандыру үшін лизинг жүйесінің экономикалық құндылығын түсіндіріңіз.

2 Тапсырма

Мерзімі бір жылға дейін өндірістік үй-жайларды жалдаудың коммерциялық фирма мен жалға беруші кәсіпорын арасындағы болжамды келісім-шарт нұсқасын жасаңыздар.

Жалдау құны аймақтағы (қаладағы) жалға берудің орташа құнымен анықтаңыз. Компанияның деректемелері мен келісім-шарт үлгісінің көшірме құжаттары оқытушымен ұсынылады.

3 Тапсырма

Лизинг алушы-кәсіпорын, өндіруші және банк арасындағы жаңа өндірістік жабдықты, техниканы сатып алу үшін жасалатын лизинг келісім-шартының болжамды нұсқасын жасаңыз. Бастапқы мәліметтер және келісім-шарт үлгісінің көшірме құжаттары оқытушымен ұсынылады.

4 Тапсырма

Өндіріс қорларына салынған капитал салымдарының үш вариантын салыстыру керек (кесте 3). Дисконт нормасы 0,2 болған жағдайда варианттар бойынша дисконтталған капитал салымдарын анықтау керек

Кесте 3 – Жағдайға қатысты бастапқы көрсеткіштер варианттары

Вариант	Жылдар бойынша капитал салымдарының көлемі, млн.тенге				Капитал салымдарының жиынтығы
	1-ші жыл	2-ші жыл	3-ші жыл	4-ші жыл	
1	10	16	10	10	
2		20	15	20	
3			20	15	

5 Тапсырма

Инвестициялық жобаны жүзеге асырудан күтілетін нәтижелері төмендегі 4 кестеде көрсетілген. Дисконт нормасы 0,2 тең болған жағдайда келтірілген (дисконтталған) эффект сомасын анықтау керек.

Кесте 4 – Жағдайға қатысты бастапқы көрсеткіштер варианттары

Көрсеткіштер	Өлшем бірлігі	1-ші жыл	2-ші жыл	3-ші жыл
1 Инвестициялық жобаны игергеннен кейінгі өнім өндірісі	дана	10 000	15 000	30 000

2 Өнім бірлігінің көтерме бағасы (ҚҚС қоспағанда)	тенге/дана	200	170	183
3 Өнім бірлігінің өзіндік құны	тенге/дана	120	155	150
4 Салықтар мен басқа да бірінші реттегі төлемдер	тенге	260 000	310 000	365 000

6 Тапсырма

Компания зауот құрылысы туралы шешім қарастыруда. Бұл шешімді шешудің үш баламасы бар.

1) Құны 700 мың доллар болатын үлкен зауот құрылысын жасау. Жоғары сұраныстың болу ықтималдылығы $p_1=0,8$. келесі бес жыл ішінде жылдық табыс мөлшері $R_1=280$ мың доллар және сұраныстың төмен болу ықтималдылығы $p_2=0,2$ ге тең, келесі бес жыл ішінде жылдық шығын $R_2=80$ мың доллар құрайды

2) Құны 300 мың доллар болатын шағын зауот құрылысын жасау. Жоғары сұраныстың болу ықтималдылығы $p_1=0,8$ болғанда келесі бес жыл ішінде жылдық табыс мөлшері $T_1=180$ мың доллар болуы мүмкін және сұраныстың төмен болу ықтималдылығы $p_2=0,2$ ге тең болғанда келесі бес жыл ішінде жылдық шығын $T_2=55$ мың доллар құрайды

3) Зауот құрылысын бір жылға тоқтату шешімін қарастыру, бұл кезеңде қосымша ақпараттар жинақталады. Шешім позитивті және негативті болуы мүмкін, ықтималдылықтары $p_3=0,7$ және $p_4=0,3$ сәйкесінше. Позитивті ақпараттар жағдайында жоғардағы баға бойынша зауот салуға болады, жоғары және төмен сұраныстың болу ықтималдылығы $p_5=0,9$ және $p_6=0,1$ сәйкесінше. Келесі төрт жыл ішіндегі табыс пен шығын өзгеріссіз қалады. Негативті ақпараттар жағдайында компания зауот құрылысын жасамайды.

Басқарушылық шешімді қабылдауды «шешімдер бұтағы немесе ағашы» тәсілін қолдана отырып есепті шығарыңыздар. Есептің шешімін графикалық түрде көрсетіңіздер.

Тақырып бойынша талқылауға арналған кейс

Бизнесті жүргізу жағдайларын жақсарту

Бизнесті жүргізу жағдайларын жақсарту үшін Үкімет заңнамалық базаны, реттеуші органы үнемі жетілдіріп отырады, кедендік әкімшілендіруді жақсартады. Қабылданған шаралардың нәтижесінде Қазақстан 2019 жылы Дүниежүзілік Банктің «Doing Business» бизнесті жүргізу жеңілдігі бойынша рейтингінің топ-25 еліне кірді, ал ЖІӨ-дегі шағын және орта бизнестің үлесі 30,8% - ға дейін өсті. Бұл көрсеткішті 2025 жылға қарай 35% — ға, 2050 жылға қарай 50% - ға дейін жеткізу міндеті қойылды.

Ал 2024 жылдың басындағы мәліметтердің негізінде кәсіпкерлікті дамыту ұлттық экономиканың тұрақты дамуының маңызды факторы болып табылатынын атап өтуге болады, өйткені ЖІӨ-дегі ШОБ үлесі 33,5% - дан 36,5% - ға дейін өсті (2021 жылдан 2023 жылға дейін). 2023 жылы ШОБ-та жұмыспен қамтылғандар саны - 4,3 млн адам болды (+10,4%).

Қазіргі таңда бизнесті мемлекеттік қолдау шараларының бірі «Бизнестің жол картасы» және «Қарапайым заттар экономикасы» бағдарламаларының құралдары арқылы жүзеге асырылады, олардың негізгі операторы «Даму» Қоры болып табылады. 2023 жылы ШОБ-ты мемлекеттік қолдау бойынша: 1 трлн теңгеге 12 мың жоба субсидияланды; 340 млрд теңгеге 8 мың жобаға кепілдік берілді; 10 мың кәсіпкер оқытылды; 166 мың кеңес берілді.

2024 жылы бюджетте 40 мың жалғасып жатқан және 20 мың жаңа ШОБ жобасын қолдауға 300 млрд теңге қарастырылған.

Бизнесті мемлекеттік қолдаудың «Бизнестің жол картасы» және «Қарапайым заттар экономикасы» бағдарламалары бәсекеге қабілетті, импортты алмастыратын және экспортқа бағдарланған салаларды дамытуға және жаңа жұмыс орындарын құруға бағытталған және бірнеше мәселелерді қарастырады:

- нарықтық жағдайларға кезең-кезеңмен көшумен субсидиялау бойынша сараланған тәсіл;
- бизнестің қарсы міндеттемелері;
- бизнес жобаларын іріктеудің негізгі критерийлері;
- кепілдендіруге жататын экономиканың басым секторларын кеңейту;
- кепілдендіруге жататын кредит сомасын 3,5 млрд. теңгеге дейін ұлғайту;
- 500 млн. теңгеден астам кепілдіктер бойынша нарықтық жағдайларға көшу (комиссия есебінен).
- әлеуметтік кәсіпкерлер үшін кепілдік мөлшерін 1 млрд. теңгеге дейін ұлғайту.

Қаржыландырудың баламалы құралдарын дамыту бойынша мемлекет тарапынан түрлі әдістер қарастырылуда:

- синдикатталған кредиттеу жөніндегі құралды енгізу;
- облигациялық қарыз бойынша шарттарды кеңейту;
- әлеуметтік кәсіпкерлерге бөлінетін гранттар;
- «бір ауыл – бір өнім» жобасының қатысушыларына гранттар беру;
- әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациясын субсидиялау арқылы өңірлік бағдарламаларды іске асыру.

Бизнес-климатты жақсарту бойынша жұмыстар тұрақты негізде жүргізілуде. Болашақта, 2030 жылға қарай Қазақстан экономикасындағы ШОК үлесінің нысаналы индикаторын 40%-ға дейін жоғарлату жоспарланған.

Талқылауға арналған сұрақтар.

1. Кәсіпкерлікті дамыту шын мәнінде ұлттық экономиканың тұрақты дамуының негізгі факторы болып табылатынын қандай нақты факторлар мен механизмдер растайды?

2. ҚР ЖІӨ-дегі ШОБ үлесі қандай және бұл көрсеткіште 2021 жылдан 2023 жылға дейін қандай өзгерістер болды? Сіздің ойыңызша, бұл өзгерістерге қандай факторлар оң әсер етті?

3. 2023 жылы ШОБ-ты мемлекеттік қолдаудың қандай негізгі шаралары іске асырылды және олар қандай нәтижелер көрсетті? Біздің елімізде бизнесті мемлекеттік қолдау жеткілікті түрде жүргізілуде деп ойлайсыз ба? ШОБ-ты

қолдау бойынша Мемлекеттік бағдарламалар мен құралдар алдына қандай мақсаттар қоюы тиіс?

4. Бірыңғай кешенді бағдарламаны әзірлеу және оны іске асыру жақын болашақта ШОБ-қа айтарлықтай қолдау көрсете ме деп ойлайсыз ба?

5. Сіздің ойыңызша, бизнесті қаржыландырудың жаңа баламалы құралдарын енгізудің негізгі мақсаттары мен үміттері қандай? Олар әлеуметтік кәсіпкерлер мен осындай жобаларға қатысушыларға қандай артықшылықтар бере алады?

Тақырып бойынша тест тапсырмалары

- 1 Клиенттің есеп шотында ақша қаражаттары есептесу үшін жеткіліксіз болған жағдайда банктің қысқа мерзімді несие беруі:
 - A) овердрафт
 - B) факторинг
 - C) форфейтинг
 - D) фьючерстік операция
 - E) банк аралық несие

- 2 Несиелеудің негізгі қағидалары:
 - A) Жалға берушілік
 - B) Қайтарымдылық
 - C) Несиенің қайтарылмауы
 - D) Несиенің несиемен қамтамасыз етілуі
 - E) Несиенің грантқа айналуы

- 3 Бір жағынан инвестициялық қызмет түрі болса, екінші жағынан аренданың ерекше түрі?
 - A) Лизинг
 - B) Франчайзинг
 - C) Венчурлық бизнес
 - D) Несие
 - E) Факторинг

- 4 Технологиялық даму саласындағы ұлттық даму институты құрған, индустриялық-инновациялық қызметті іске асыру үшін қолайлы жағдайлар жасалатын бірыңғай материалдық-техникалық кешені бар аумаққа меншік құқығында немесе өзге де заңды негіздерде иелік ететін заңды тұлға.
 - A) Технологиялық парк
 - B) Экономикалық парк
 - C) Демалу паркі
 - D) Экологиялық парк
 - E) Әлеуметтік кешен

- 5 Мемлекет, кәсіпорын және ұйымның иелігінде болатын ақшалай қаражат қорларының жиынтығы
- A) Қаржы ресурстары
 - B) Еңбек ресурстары
 - C) Табиғи ресурстар
 - D) Ақпараттық ресурстар
 - E) Экономикалық ресурстар
- 6 Қаланың немесе аймақтың шеңберінде қызмет ететін техно-парктер, инкубаторлар және өзге инновациялық құрылымдар кешені
- A) Технополис
 - B) Технологиялық парк
 - C) Экономикалық парк
 - D) Демалу паркі
 - E) Экологиялық парк
- 7 Мемлекет бір жақты тәртіппен заң жүзінде белгілеген, белгілі бір мөлшерде жүргізілетін, қайтарымсыз және өтеусіз сипатта болатын, бюджетке төленетін міндетті ақшалай төлемдер
- A) Салық
 - B) Несие
 - C) Ақша
 - D) Әлеуметтік төлемдер
 - E) Табыс
- 8 Табыстың жоғары нормасын тез арада алу есебімен тәуекел деңгейі жоғары инвестициялау объектілеріне капитал салымын жасаудың ерекше нысаны
- A) Венчурлік капитал
 - B) Инвестиция
 - C) Капитал
 - D) Бағалы қағаз
 - E) Концерн
- 9 Қаржыландыру жүйесі келесілерден тұрады:
- A) қаржыландыру көздері мен қаржыландырудың ұйымдық нысандарынан
 - B) қаржыландырудың ішкі және сыртқы көздерін есепке алмау
 - C) демеушілік көмектер мен меншікті қаражаттардан
 - D) банктік несиелер мен бюджеттік қаражаттан
 - E) инвестициялық және инновациялық әлеуеттен
- 10 Өз қызметінің негізгі мақсаты ретінде табыс табуды көздейтін заңды тұлға

- A) Коммерциялық ұйым
 - B) Әлеуметтік ұйым
 - C) Коммерциялық емес ұйым
 - D) Экологиялық ұйым
 - E) Экономикалық ұйым
- 11 Индустриялық – инновациялық қызмет субъектілеріне инновациялық гранттар берудің басым бағыттары шеңберінде олардың индустриялық-инновациялық жобаларын іске асыру үшін өтеусіз негізде берілетін бюджет қаражаты
- A) Инновациялық грант
 - B) Мемлекеттік грант
 - C) Коммерциялық грант
 - D) Аймақтық грант
 - E) Ауылдық қызмет
- 12 Лизинг берушінің өз меншігіндегі лизинг объектісін үшінші бір тұлғаға лизингке берілетін лизингтің бір түрі:
- A) қайталама лизинг
 - B) таза лизинг
 - C) сублизинг
 - D) толық лизинг
 - E) қайтару лизингі
- 13 Тауарларды сату мен қызмет көрсету үрдісінде контрагенттер арасында болатын төленбеген қарыздарды төлеумен байланысты туындайтын комиссиялық операция, бұл ...
- A) Лизинг
 - B) Франчайзинг
 - C) Венчурлық бизнес
 - D) Несие
 - E) Факторинг
- 14 Басшының белгілі бір міндеттерді шешуді жазбаша түрде талап етуі
- A) Бұйрық
 - B) Талап
 - C) Өтініш
 - D) Хабарландыру
 - E) Сөгіс
- 15 Қатысушылар өз арасындағы артық (қажеті жоқ) бәсекені болдырмас үшін бірыңғай өткізу органы (сауда кеңесі) арқылы өнімдерін өткізетін ұйым
- A) Синдикат

- B) Концерн
- C) Шағын кәсіпкерлік
- D) Пул
- E) Акционерлік қоғам

Қайталауға арналған сұрақтар

1. Қаржыландыру көздері: жеке капитал, несиеге алынған капитал, тартылған капитал
2. Несие – кәсіпорынды қаржыландыру көзі ретінде, несие түрлері мен сипаттамалары
3. Қаржылық есеп: бухгалтерлік баланс және оның құрылымы
4. Кәсіпорынның есеп құжаттарының негізінде қаржылық-шаруашылық қызметін талдау.
5. Инновациялық кәсіпкерлік мәні мен оның негіздері
6. Кәсіпкерліктегі инновациялық қызметтің жалпы сипаттамасы мен инфрақұрылымы
7. Инновациялық жобаларды талдау қажеттілігі
8. Жобалардың әлеуметтік салдарын өлшеу және бағалау
9. Лизинг қаржыландыру көздері ретіндегі мәні мен сипаты
10. Факторинг сипаттамасы
11. Өндірістік кәсіпкерлікті ұйымдастыру үшін қандай өндіріс факторлары қажет? Сипаттама беріңіздер
12. Өз қаржыларын құнды қағаздарға салатын кәсіпорын қандай ережелерге негізделуі керек?
13. Құнды қағаздар нарығында кәсіпқой қызметтің қандай түрлері бар?
14. Субсидия және субвенция дегеніміз не?
15. Венчурлік бизнес, оның қалыптасу негіздері қандай?

Әдебиеттер

1. Куратко Д.Ф. Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика. 10-басылым. Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018 жыл – 480 бет <http://elib.kaznu.kz/book/1211>
2. А.М. Есиркепова / Кәсіпкерлік: Оқу құралы. – Қарағанды: «Ақнұр баспасы». – 2017. – 268 бет.
3. А.Н. Токсанова Основы предпринимательской деятельности. – Астана, 2007. – 480 с.
4. А. А. Нұрғалиева, Б. С. Корабаев Кәсіпкерлік. оқу құралы / Алматы : Экономика, 2016. - 275, [1] б.
5. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі. 2015 жылғы 29 қазандағы №375-V ҚРЗ. <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1500000375> <https://egov.kz>
6. www.atameken.co. Atameken Academy онлайн-платформасының материалдары
7. Оқу материалдары <http://www.startup-course.com/>
8. <https://startupnetwork.kz> материалдары

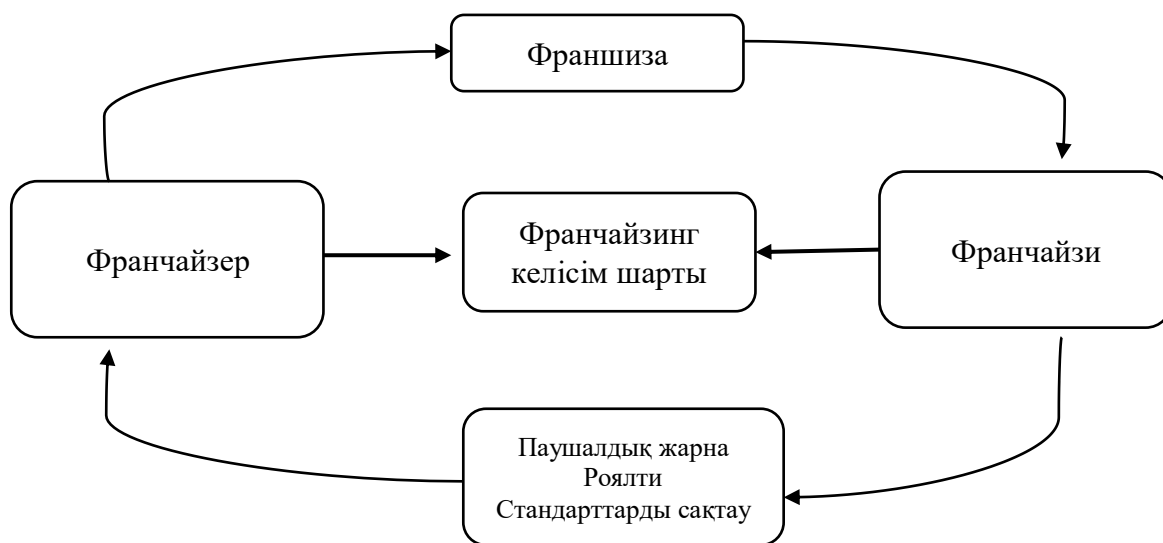
7 БӨЛІМ КӘСІПКЕРЛІКТЕГІ ФРАНЧАЙЗИНГ, ФАКТОРИНГ ПЕН ИНЖИНИРИНГ

Қазақстан кәсіпкерлерінің арасында франчайзинг жүйесі бойынша өз бизнесін ашу үлкен қызығушылық тудырады, бұл кең тараған белгілі сауда маркасын және көптеген мәрте сыналған және анық жолға қойылған бизнес жүргізу технологиясын пайдалану арқылы инвестициялық тәуекелдерді көп есе төмендетуге мүмкіндік береді.

Ал кәсіпкер брендті және технологияны пайдалану құқығы және тәртіп үшін төлейтін бизнесті «нөлден» бастап құру және дамытуға қажетті сомадан төмен ақшамен өз ісін ашу және еліміздегі бизнесті қаржыландырудағы күрделіліктер үшін ресурстардың шектелген жағдайында аса маңызды.

«Франчайзинг» терминінің өзі franchise (жеңілдік, артықшылық) деген француз сөзінен шыққан. Қазақстан Республикасының «Кешенді кәсіпкерлік (франчайзингтік) лицензия туралы» Заңында «кешенді кәсіпкерлік (франчайзингтік) лицензия» - бұл кәсіпкерлік қызмет, онда ерекше құқықтардың құқық иеленушісі оны басқа тұлғаға ақылы негізде береді» (сурет 14)

Франчайзингтік қызмет – бұл кешенді кәсіпкерлік лицензия шартын іске асырумен байланысты кәсіпкерлік қызмет.



Сурет 14 – Франчайзинг келісім шартының құраушылары

Франчайзингтік қатынастар – бұл кешенді кәсіпкерлік лицензия шартын орындау құқықтары және міндеттерімен өзара байланысты қатысушыларының арасындағы құқық нормаларымен реттелген қоғамдық қатынастар.

Лицензиялық кешен (ерекше құқықтар кешені) – бұл зияткерлік меншіктің бірқатар объектілеріне құқықтар (тауарлық белгі, фирмалық атауы, қызмет көрсету белгісі, патент, ашылмаған ақпарат, оның ішінде өндіріс құпиясы (ноу-хау)). Лицензиялық кешен әдебиетте және бизнес-қатынаста әдетте **франшиза** деп беріледі.

Франчайзер (кешенді лицензиар) – кешенді кәсіпкерлік лицензия шарты бойынша тарап, кешенді лицензиятқа ерекше құқықтар кешенін ақылы негізде пайдалануға (лицензиялық кешен) беретін құқық иесі.

Франчайзи (кешенді лицензиат) – кешенді кәсіпкерлік лицензия шарты бойынша тарап, бұл кешенді кәсіпкерлік қызмет үшін пайдаланатын лицензиардың ерекше құқықтар кешенін құқықтық пайдаланушы.

Сату (саудалық, тауар) франчайзингі белгілі бір аумақта оның тауарлық белгісімен франчайзер шығаратын өнімді сатуға ерекше құқықты білдіреді. Франчайзи бекітілген аумақта осы тауардың бір ғана сатушысы және франчайзердің сауда маркасының бірегей өкілі болады. Бұл мәміленің негізгі талабы франчайзи өнімді тек өзінің франчайзерінен ғана сатып алуға міндеттенеді және бәсекелес болмауы мүмкін басқа компаниялардың ұқсас тауарларын сатудан бас тартады.

Франчайзингтің бұл түрінің ерекшеліктері:

- тауарлар мен қызметтердің бұр түрін сату және сатулардың жалпы көлемінен белгіленген үлес алуға франчайзиді арнайы мамандандыру;

- қызметтің біркелкілігі есебінен міндеттерді регламенттеудің жоғары емес деңгейіне қатысты.

Сату (дистрибутивтік) франчайзингі алкогольсіз сусындарды, косметиканы, автомобиль дилерлерін, автомобиль отынын, т.б. сатуға тән.

Өндірістік франчайзинг - франчайзинг шарты шеңберіндегі қатынасты білдіреді, ол франчайзиге франчайзердің сауда белгісін береді. Франчайзер франчайзиге сату, маркетинг және өнімге қызмет көрсетуге қатысты ақпаратты бере алады. Өндірістік франчайзинг шарты өнім өндіруге қатысты, сондықтан өндірістік франчайзинг салқын сусындар, тағам өнімдері, косметика және тұрмыстық химияға тән.

Бизнес форматтың франчайзингі (кешенді франчайзинг) франчайзердің бас компаниясының дилер-франчайзидің қызметін, тауар белгісін пайдалану құқығын беру, маркетингтік стратегия мен бизнес технологиясын әзірлеу, пайдалану нұсқаулығын, стандартты дайындау, өнім сапасын бағалауды қоса, толық қамтамасыз етуді білдіреді. Кешенді франчайзинг автожөндеу, қонақ үйлік бизнеске, жеке саудаға (ритейл), жеке қызметтерге және т.б. тән.

Бизнес формат франчайзингінің негізгі сипаттамалары:

1. Франчайзер атауын, сауда маркасын, эмблеманы белгілі бір аумақта және белгілі бір уақыт ішінде пайдалану құқығының лицензиясына қол қою.

2. Франчайзер франчайзиге нұсқауда сипатталған айқындамаларға және рәсімдерге сәйкес бизнес жүргізу тәжірибесін береді. Бастапқыда бұл франчайзинг шартына қол қойылғаннан кейін ұйымдастырылған оқыту курстарында іске асырылады.

3. Франчайзер франчайзи табысына ықпал ету, мақсатында қолдау көрсетеді, оның ішінде:

- бизнес ұйымдастыруға көмектесу, оның ішінде қажетті қаржыландыру алуға.

•нарықта сауда маркасы мен фирма атауын жарнамалау және алға жылжыту.

•маркетингтік зерттеулер (нарық пен тұтынушылардың талғамдарын бағалау, сондай-ақ сауда үй-жайларын орналастыруға арналған орынды таңдау).

•өз қызметіне қажетті рұқсаттар мен лицензияларды алу.

•жер ауданын алуға (жалдауға) жобалауға, құрылысқа және үй-жайдың дизайнын жасауға көмектесу.

•жабдық, материалдар, тауарлар және т.б. жеткізушілермен келіссөздерге қатысу.

•бухгалтерлік есептің тиімді жүйесін ұйымдастыруға көмектесу.

4.Франчайзиалынған көмек пен қызметтердің орнына төлемдердің белігілі бір түрін орындауға міндеттенеді:

•экономикалық топқа кіргені үшін паушалдық жарна және тиісті аумақта қызмет құқығын алу.

•әдеттегідей ай сайын төленетін роялти.

•кейде франчайзи франчайзер ұсынған жеткізушілерден тауралар, материалдар және жабдық сатып алуға міндеттенеді. Мұндай жағдайларда франчайзер, әдетте мұндай мәмілелерден қаржылық пайда табады және оның орнына роялти төмендеуге болады.

Франчайзингтің кең тарау және тез даму феномені мынада, біріншіден, франчайзерге арналғандай өзара пайдасында, екіншіден кәсіпкерлік тәуекелдердің төмендеуінде. Франчайзингтің халықаралық қауымдастығының мәліметтері бойынша барлық жаңадан құрылған кәсіпорындардың 85 % өз қызметін бірінші бес жыл ішінде тоқтатады, ал франчайзинг шеңберінде құрылған компаниялардан –тек 14%.

Семинар сұрақтары

1. Франчайзингтің даму тарихы мен тәжірибесі
2. Франчайзинг жүйесі және ҚР франчайзингтік кәсіпорындар
3. Факторинг қызметі және оның жүзеге асырылу әдісі
4. Инжиниринг мәні мен маңыздылығы
5. Инжиниринг және факторинг қызметтерін пайдалану кәсіпкерліктің тиімділігіне қалай әсер етеді?
6. Франчайзингтің ерекшеліктері
7. Франчайзингтің түрлері мен оның артықшылықтары мен кемшіліктері.
8. Франчайзер мен франчайзи артықшылықтары мен кемшіліктері
9. Франчайзинг қызметімен айналысқандағы тәуекелдер

Негізгі түсініктер мен анықтамалар

Әрбір ұғымға сәйкес анықтаманы немесе тұжырымдаманы таңдаңыз

1. франчайзинг
2. франшиза
3. франчайзи
4. франчайзер

5. лицензия
6. тауар маркасы
7. тауар бренді
8. тауар сапасы
9. инжиниринг
10. факторинг
11. лизинг
12. паушалдық төлем
13. роялти
14. PEST-талдау
15. SWOT-талдау

Тұжырымдамасы

а) бұл бір сатушының немесе олардың тобының тауарлары мен қызметтерін сәйкестендіруге және оларды бәсекелестердің тауарлары мен қызметтерінен ажыратуға арналған атау, термин, белгі, сурет немесе олардың тіркесімі.

б) бұл бірнеше фирмалардың ұзақ уақытқа созылған іскерлік ынтымақтастығының нысаны, онда нарықта танымал есімі бар компания (франчайзер) оған құқықты одан тәуелсіз кәсіпорындарға (франчайзи) тауар немесе қызмет өндіру немесе сату технологиясымен бірге қайта сатады.

с) бұл франчайзер франчайзиге сататын толық бизнес жүйесі, басқа атауы франчайзингтік пакет.

д) компанияның операцияларына әсер ететін сыртқы факторларды зерттеу: «Р» (Political) - саясат; «Е» (Economic) - экономика; «S» (Social) - қоғам, әлеуметтік қатынастар; «Т» (Technological) - технологиялық аспектілері.

е) бұл лицензия беретін немесе өзінің тауарлық белгісін, ноу-хау және операциялық жүйелерді пайдалану құқығына беретін компания

ф) белгілі бір әрекеттерді орындау құқығына немесе құқығына рұқсат, оны сол атаумен куәландыруға (растауға) болады.

г) тарихи тұрғыдан ең танымал, тұтынушы үшін айқын және брендинг теориясы тұрғысынан жақсы зерттелген бағыт.

h) бұл болашақ кірісті ақшаға айырбастау.

і) сыртқы саудада сатып алу-сату шартының бабы, онда тауардың сапалық сипаттамасы, сатып алушының қажеттіліктеріне сәйкес тауардың мақсаты бойынша пайдалану үшін жарамдылығын анықтайтын қасиеттер жиынтығы келтіріледі.

j) нақты тұрақты ставкалар ретінде белгіленетін және лицензиат нақты келісілген уақыт мерзімінен кейін төлеп тұратын тұрақты пайыздық жарналар.

к) өндірістік процесті әзірлеу мен дайындауға және өнімді өндіру мен өткізу процесінің қалыпты барысын қамтамасыз етуге байланысты техникалық консультациялық қызметтер

l) қаржы қызметтерінің түрі, кәсіпорындардың негізгі құралдарды және жеке және заңды тұлғалардың басқа да тауарларды сатып алуы үшін қаржылық жалдау нысаны.

м) бір жолғы тәртіппен, сондай-ақ ұзартылған мерзімді төленуі мүмкін лицензиялық сыйақының белгіленген келісімде қатаң көрсетілген сомасы

п) бұл франчайзерден бизнесті құру кезінде оқу мүмкіндігі мен көмек сатып алатын және тауар таңбасын, ноу-хауды және франчайзердің жұмыс жүйесін пайдаланғаны үшін қызмет ақысын (роялти) төлейтін жеке немесе заңды тұлға.

о) ұйымның ішкі және сыртқы ортасының факторларын анықтаудан және оларды төрт санатқа бөлуден тұратын стратегиялық жоспарлау әдісі: Strengths (күшті жақтары), Weaknesses (әлсіз жақтары), Opportunities (мүмкіндіктер), Threats (қауіптер).

Семинар тапсырмалары

1 Тапсырма

Идеал франчайзидің портреті (нақты кәсіпорын мысалында)

Әрбір студент Қазақстан Республикасында әрекет ететін франчайзингтік қатынастарды мысалға ала отыра талдау жасау керек:

1. Франчайзинг түсінігі: франшиза, франчайзер, франчайзи, франчайзер келісім шарты, паушалдық төлем, роялти түсініктеріне сипаттама беру керек.

2. Франчайзинг түрлері (тауарлық, өндірістік, іскерлік немесе бизнес форматтағы франчайзинг және т.б.). Сіз таңдаған франчайзидің даму тарихы, логотипі мен қазіргі кездегі жағдайы статистикалық мәліметтердің негізінде әлемдік дамуы, басқа елдерде

3. Франчайзинг артықшылықтары мен кемшіліктері

3.1. Франчайзер артықшылықтары мен кемшіліктері

3.2. Франчайзи артықшылықтары мен кемшіліктері

4. PEST-талдау немесе STEP-талдау мынадай бағыттарын зерттеуге бағытталған: Сіз таңдаған франчайзидің негізінде талдау жасау

- «P» (Political) - саясат;

- «E» (Economic) - экономика;

- «S» (Social) - қоғам, әлеуметтік қатынастар ;

- «T» (Technological) - технологиялық аспектілері.

5. SWOT-талдау. Сіз таңдаған франчайзидің негізінде талдау жасау

«S» - Strengths ағылшын сөздерінен қысқарған— күшті жақтары,

«W» - Weaknesses — әлсіз жақтары,

«O» - Opportunities — мүмкіндіктері,

«T» - Threats — қауіптер.

6. Сіз таңдаған франчайзидің қолданылатын маркетингтік әдістері мен тәсілдеріне. талдау жасау

7. Қызметін жақсарту немесе табысын арттыру үшін жасайтын сіздің ұсыныстарыңыз қандай? Осы тапсырмаларды орындау керек.

Тақырып бойынша талқылауға арналған кейс Қазақстандағы кофеханалар желісін франчайзинг арқылы дамыту

Ботагөз — жас кәсіпкер және дәмді кофеге деген сұраныстың жыл санап артып келе жатқанын байқаған және кофе туралы ақпараттарды анық біледі, өйткені кофені өте жақсы көреді. Алматы қаласындағы шағын кофехана ашып, халық арасында танымалдылыққа ие бола бастады. Енді Ботагөз бизнесін кеңейтіп, Қазақстанның басқа қалаларына да кофеханалар ашуды жоспарлауда. Дегенмен, ол қаржы мен ресурстардың шектеулі екенін түсініп, франчайзинг арқылы желісін кеңейтуді қарастырады.

Ботагөз франчайзингтік келісімдер жасасу арқылы кәсіпті үлкейтуге шешім қабылдаса, оның бизнес моделін және бренд құндылығын сақтап қалуға көмектесетін талаптар қою қажет. Қазақстандағы франчайзинг жүйесіне қызығушылық білдірген басқа қалалардағы кәсіпкерлер Ботагөздің концепциясын алып, өз қалаларында кофеханалар ашуды көздейді. Дегенмен, франчайзингтік келісімдерде құқықтар мен міндеттемелерді дұрыс бөлісу, сапаны сақтау және әрбіреуінің жергілікті нарыққа бейімделуі маңызды мәселелер ретінде туындайды.

Талқылау сұрақтары:

1. Франчайзингтің артықшылықтары мен кемшіліктерін ескере отырып, Ботагөз Қазақстан бойынша кофеханалар желісін франчайзинг арқылы кеңейту туралы шешім қабылдауы керек пе? Неліктен?

2. Ботагөз франчайзингтік серіктестерге қандай басты талаптар қоюы тиіс? Мысалы, сапаны бақылау, бренд стандарттары және бизнес моделін сақтау тұрғысынан қандай шарттар маңызды?

3. Қазақстанның әртүрлі қалаларындағы франчайзи-серіктестердің бизнесінің сәтті болуын қамтамасыз ету үшін Ботагөз қандай қолдау көрсетуі қажет деп ойлайсыз?

4. Франчайзинг арқылы бизнесті кеңейтудің Қазақстандағы салықтық және құқықтық ерекшеліктері қандай? Ботагөзге франчайзингті тиімді жүзеге асыру үшін қандай қадамдар жасау керек?

5. Қазақстанда франчайзинг арқылы кофеханалар желісін дамыту бәсекелестікке қалай әсер етеді? Ботагөздің бәсекелестерінен ерекшеленуіне көмектесетін қандай стратегияларды ұсынар едіңіз?

Тақырып бойынша тест тапсырмалары

1 Жалға беру - бұл:

- A) Келісім-шарт негізінде ақылы негізде табиғи объектілерді, мүліктерді уақытша пайдалануға беру
- B) Шарт бойынша ақысыз түрде мүлікті пайдалануға беру
- C) Мүлікті, табиғи объектілерді ұзақ уақытқа пайдалануға ақысыз беру туралы төрт жақты мәміле
- D) Мүлікті мүлікке айырбастау
- E) Шарт мерзімі қарапайым қызмет түрі

- 2 Компания өз тауарлары және қызметтерін сатуға, тауар белгісін, технологиясын басқа компаниямен пайдалану құқығын беретін ұзақ мерзімді коммерциялық ынтымақтастық нысаны - бұл
- A) Лизинг
 - B) Машина жасау
 - C) Франчайзинг
 - D) Инжиниринг
 - E) Дотация
- 3 Мүлікті өз меншігіне сатып алып, содан соң оны ақылы түрде басқа тұлғаға уақытша пайдалануға берген тұлға - бұл
- A) Жеткізуші
 - B) Лизинг алушы
 - C) Жабдықтаушы
 - D) Жалға беруші
 - E) Жалға алушы
- 4 Жалға беруші:
- A) Жалға берілетін мүліктің иесі
 - B) Мүлікті өз мақсаттары үшін уақытша пайдаланатын тұлға
 - C) Шарттың мәні болып табылатын мүлікті сататын тұлға
 - D) Қаржы компаниясының мүлкін сатады
 - E) Коммерциялық ынтымақтастық нысанын сипаттайды
- 5 Франчайзингтік келісім шартқа қатысы жоқ түсінік
- A) Франчайзинг
 - B) Франк
 - C) Франчайзер
 - D) Франчайзи
 - E) Франшиза
- 6 Роялтиді төлейтін тұлға
- A) Жалға алушы
 - B) Франчайзер
 - C) Франчайзи
 - D) Кредитор
 - E) Менеджер
- 7 Лизинг келісім шартының уақыты біткеннен кейін лизинг объектісі
- A) Лизинг берушіге қайтарылады
 - B) Келісім шарт бойынша басқа тұлғаға беріледі
 - C) Лизинг алушы меншігіне өтеді
 - D) Сатып аламын деген тұлғаға аукцион арқылы сатылып жіберіледі
 - E) Мүлдем жойылады

- 8 Сублизинг келісім шарты неше жақты болады, неше тұлғаны қамтиды?
- A) Бір тұлға
 - B) Екі тұлға
 - C) Үш тұлға
 - D) Бұл жағдайда шарт жасалмайды
 - E) Дұрыс жауап жоқ
- 9 Тауар таңбасын және бизнес жүйесін пайдалану, кеңес беру құқығы үшін төлемді кім төлейді?
- A) Жалға алушы
 - B) Франчайзер
 - C) Франчайзи
 - D) Кредитор
 - E) Менеджер
- 10 Жалға беруші:
- A) Меншік құқығында мүлік сатып алып, жалгерге ақылы түрде уақытша иелікке берген тұлға
 - B) Шарт мәні болып табылатын мүлікті сататын тұлға
 - C) Мүлікті уақытша иелікке, пайдалануға бермей, сатуға беретін тұлға
 - D) Лизинг алушы
 - E) Франчайзер
- 11 Лизинг шарты бойынша мүлікті пайдалануға қабылдайтын тұлға
- A) Инжиниринг
 - B) Лизинг алушы
 - C) Лизинг беруші
 - D) Сатушы (жеткізуші)
 - E) Факторинг
- 12 Лизинг - бұл жалға беру түрі, оның сипатына енбейтіні:
- A) Екі жақты мәміле
 - B) Төрт жақты мәміле
 - C) Үш жақты мәміле
 - D) Бір жақты мәміле
 - E) Жалға алушының болуы
- 13 Оқыту мүмкіндігін және бизнесті құру кезіндегі көмек мүмкіндігін сатып алатын тұлға немесе компания - бұл
- A) Франчайзор
 - B) Франчайзи
 - C) Жалға алушы
 - D) Жалға беруші

- Е) Лизинг алушы
- 14 Кәсіпкерге өз бизнесін сәтті жүргізуге мүмкіндік беретін жаңашыл бизнестің толық жүйесі
- А) Жалға беру шарты
 В) Инжиниринг
 С) Франшиза пакеті
 D) Нұсқаулар арқылы жүргізу
 Е) Айырбастау арқылы іске асыру
- 15 Өз тауарларын және қызметтерін сату, технологияларын пайдалану құқығын ақылы түрде беретін, кәсіпкерлік іспен айналысуға көмектесетін компания - бұл:
- А) Франчайзи
 В) Франчайзер
 С) Лизингтік компания
 D) Факторингтік компания
 Е) Жалға беруші

Қайталауға арналған сұрақтар

1. Лицензия алу үшін қандай құжаттар қажет?
2. Факторинг дегеніміз не және оның құраушылары қандай?
3. Факторинг операциясын рәсімдеу үшін қандай құжаттар қажет?
4. Франчайзинг дамуындағы американдық тәжірибенің еуропа елдеріндегі дамудан ерекшелігі қандай?
5. Қазақстанда франчайзингтік қатынастар қандай заңдармен реттеледі?
6. Франчайзинг объектісі не болып табылады?
7. Франчайзи кәсіпорынды инвестициялауда пайда болатын тәуекелдерді сипаттаңыздар.
8. Франшизаның қаржылық тұрақтылығын қалай арттыруға болады?
9. Жаңа франшиза үшін потенциалды нарықты қалай бағалауға болады?
10. Инжиниринг дегеніміз не? Қолданылатын басым салалары қандай?

Әдебиеттер

1. Куратко Д.Ф. Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика. 10-басылым. Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018 жыл – 480 бет <http://elib.kaznu.kz/book/1211>
2. А.М. Есиркепова / Кәсіпкерлік: Оқу құралы. – Қарағанды: «Ақнұр баспасы». – 2017. – 268 бет.
3. А.Н. Токсанова Основы предпринимательской деятельности. – Астана, 2007. – 480 с.
4. А. А. Нұрғалиева, Б. С. Корабаев Кәсіпкерлік. оқу құралы / Алматы : Экономика, 2016. - 275, [1] б.
5. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі. 2015 жылғы 29 қазандағы №375-V ҚРЗ. <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1500000375> <https://egov.kz>

8 БӨЛІМ

КӘСІПКЕРЛІКТЕГІ АДАМИ РЕСУРСТАРДЫ БАСҚАРУ

Кәсіпкерлікке қажетті барлық ресурстарды бірнеше топқа бөлуге болады: материалдық; қаржылық; адами; техникалық; ақпараттық; зияткерлік; уақыт факторы.

Зияткерлік ресурстар – бұл Сіздің қызметкерлеріңіздің білімі, біліктілігі, білім деңгейі, жаңа технологиялар, лицензиялар, авторлық құқық, бағдарламалық жасақтама, нарық, бәсекелестік туралы білім және т. б.

– сауда маркалары – яғни тауарлардың белгілері - сөздік немесе графикалық. Бұл өнімдердің брендтері, логотиптер, слогандар;

– авторлық құқықтар – сіздің шығармашылық қызметіңіздің нәтижесінде құрғаныңыз -бағдарламалар, фильмдер, музыка, веб-сайттар және т. б.;

– сауда құпиялары – өндіріс құпиялары, құнды ұсыныстар, бірегей технологиялар, байланыстар, ингредиенттер; формулалар және т. б.;

– келісім-шарттар – яғни сіз және сіздің серіктестер туралы барлық бизнес-ақпарат, бағалар, шарттар және т. б.;

– патенттер – яғни сіздің өнертабыстарыңыз бен жаңа технологиялар.

Бизнестің уақыт ресурстары немесе резервтері өте шектеулі. Бұл ресурс түрі бірегей: оны жинақтау мүмкін емес. Оны ішінара жұмсауға немесе пайдалану кезеңін созуға болмайды.

Ресурстардың негізгі түрі - сіздің компанияңызда бар адамдар, қызметкерлер. Оларды екі үлкен топқа бөлуге болады: білікті қызметкерлер мен менторлар - сіздің жобаның дамуын қадағалайтын және өз кеңестерімен сізге көмектесетін тәжірибелі тәлімгерлер.

Математикада Фибоначчи қатары деп аталатын сандар тізбегі бар: 1, 1, 2, 3, 5, 8, 13 Мұнда әрбір келесі сан - алдыңғы екеуінің қосындысы. Фибоначчи қояндардың көбеюін сипаттау үшін осы қатарды қолданды, бірақ оны стартап қызметкерлерін сипаттау үшін де қолдануға болады.

1 + 1 = 2: өнім және ресурстар. Біз стартап командасын құру туралы сөз еткенде Стив Джобс және Стив Возняктың тарихы туралы әңгімеледік. Мұнда Билл Гейтс пен Пол Аллен, Джордж Мартин мен Джон Ленонның, Илияс Исатаев пен Мирас Ибраимовтың (A2 супермаркеттер желісінің, Crossfit Astana, Crossfit Alatau, Invictus және Shoreditch және "Лепим и варим" мейрамханалары желісінің негізін қалаушылар) командаларын жатқызуға болады. Бұл тарихтарда екі үлгі анық байқалады: оны құрумен айналысатын және белгілі бір саладағы сарапшы болып табылатын өнім авторы; және сату, кездесу, байланыс орнату жұмыстарымен айналысатын адам.

1 + 2 = 3: өнім, ресурстар және процестер. Екі адамнан тұратын команда — ең аз. Ол іске қосуға және алғашқы сатуға қабілетті, бірақ күн сайын және тұрақты жұмыс істей алмайды. Командада операциялық қызметпен айналысатын, барлығын жүйелейтін және баптайтын адам пайда болғанша. Дәл осы комбинация MVT (minimum available team) — жобаның ең аз өміршең

командасы деп аталады. Команданың үшінші мүшесі контентті, дизайнды, email-маркетингті, жарнамалық науқандарды басқаруды, қолдауды, логистиканы, жеткізуді өзіне алады.

2 + 3 = 5: басқару, өндіріс, сату, логистика, қаржы. Келесі тұрақты комбинация - 5 адам. Бұған дейін продюсер стартаптың дамуымен, жаңа клиенттерді іздеумен және сатумен айналысты. Енді ол сату мен қаржыны жаңа қызметкерлерге бере отырып, тек басқаруға көшеді. Осы сәтте компанияда есеп жүргізу, талдау, бухгалтерия, төлемдер, шығындарды бақылау қажеттілігі өседі — бұл рөлге экономист/қаржыгер/талдаушы табылады.

Нәтижесінде, команда мына түрге ие болады:

- басқарушы: команда таңдау, қаржы, инвесторларды іздеу, бизнестің негізгі көрсеткіштерін қадағалау, бизнесті дамыту;
- сатушы: сату;
- маркетинг: маркетинг бизнеске байланысты, осы және алдыңғы рөлді бір адам немесе екі түрлі адам ойнайды;
- сарапшы: өнімді әзірлеу және тестілеу;
- әкімші: қаржы, оларды бақылау және есепке алу, бухгалтерия;
- менеджер: контент, пайдаланушыларды қолдау, логистика, жеткізу.

Егер командада 2 адам болса, компанияда алғашқы сату пайда болады. Егер 3 адам болса, сату саны 100 дейін артады: бұл нарық пен өнім туралы қорытынды жасап, компания штатын ұлғайту үшін жеткілікті. 5 қызметкер жағдайында иерархия пайда болады және компания өсе бастайды. 8-13 қызметкер кезінде иерархияның екінші деңгейі пайда болады, бірақ компания әлі "отбасы ретінде" - барлығы бір-бірімен қарым-қатынас жасайды. 21-34 қызметкер кезінде бөлімдер құрылады және барлығымен тікелей қарым-қатынас тоқтатылады.

Адам ресурстарын басқару (Human Resources HR) – қызметкерлерді басқару тәсілі, онда қызметкерлер ұйымның стратегиялық мақсаттарына қол жеткізу үшін ынталандыру және дамыту қажет адами әлеует сияқты бәсекелестік күресте компанияның игілігі ретінде қарастырылады.

Семинар сұрақтары

1. Кәсіпкерліктегі персонал мәні мен оны басқару
2. Еңбек ресурстарының жіктелуі және оларды есепке алу
3. Сандық экономика және фрилансерлер
4. Кәсіпкерліктегі маркетингтік зерттеу маңыздылығы
5. Кәсіпкерліктегі баға белгілеу стратегиясы
6. Кәсіпкерлік венчурды сату
7. Кәсіпкерлікте адам ресурстарын басқару және оның маңыздылығы.
8. Кәсіпорындағы кадрларды тарту, дамыту және ынталандыру әдістері.
9. Қызметкерлердің мотивациясын көтеру құралдары.
10. Адам ресурстарын басқару мен кәсіпорынның табыстылығы арасындағы байланыс.

Негізгі түсініктер мен анықтамалар

Әрбір ұғымға сәйкес анықтаманы немесе тұжырымдаманы таңдаңыз

1. кәсіпкерлік
2. фрилансер
3. кадрлар
4. персонал
5. мотивация
6. мотивацияның экономикалық әдісі
7. мотивацияның экономикалық емес әдісі
8. маркетингтің 4P моделі
9. маркетингтің 4C моделі

Тұжырымдамасы

a) жеке және заңды тұлғалардың, тұтынушылардың қажеттілігін қаражаттандыру және пайда табу мақсатында атқаратын қызметін айтамыз.

b) жұмысты тапсырыс бойынша орындайтын, жұмыс орны мен уақытты таңдауда дербес, нақты бекітілген жалақысы жоқ еркін адам

c) топтағы моральдық-психологиялық жағдайдың ыңғайлылығы, қызметкерлерді ұйымның істеріне қатысуға тартуды, әлеуметтік жағынан ынталандыруды, марапаттауды қамтиды

d) мерзімді және келісімді жалақы; еңбектің сапалық және сандық көрсеткіштеріне сыйақы; кәсіпорын табысына қатысу; материалдық түрде ынталандыру және т.б.

e) бұл моделдің мәні маркетингтік қызметті сатып алушы тарапынан қарастырады: Cost (баға, құны, тұтынушылар шығындары); Customer needs and wants (customer value) (тұтынушылар қажеттіліктері); Convenience (тұтынушы үшін қолайлы жағдайлар); Communication (коммуникация).

f) кәсіптік белгілері бойынша арнайы кәсіптік білімі бар, мекеменің, кәсіпорынның жеке құрамы

g) ұйым мақсаттары мен жеке мақсаттарға жетудегі қызметке өзін және басқаларды да талаптандыру үрдісі.

h) бұл моделдің мәні өндірушінің нарыққа деген көзқарасын көрсетеді: Product - товар немесе қызмет түрі; Price – бағасы, жеңілдіктер; Promotion – өткізу жолдары; Place – тауарды сатып алуға болатын орын.

i) басшылар, мамандар, бөлім басшылары

Семинар тапсырмалары

1 Тапсырма

Іскер ойын «Сұхбат жүргізу»

Жұмысқа қабылдау кезіндегі шешуші критерий: егер осы адам сіздің қарамағыңызда емес, сіздің бәсекелесіңіздің қарамағында жұмыс жасаса, не сезінер едіңіз, деп өзіңізден сұраңыз? (Харви Маккей)

Ойын сипаттамасы: Топ студенттері 5-7 студенттен тұратын шағын топқа бөлінеді. Бос жұмыс орны анықталады және оған 2 үміткер шығады.

Шағын топтар әр түрлі компаниялар таңдайды. Әр топ өз серіктестіктері мен атауын таңдайды. Ұйымдардың өкілдері өтініш берушілерге қойылатын талаптарды жасайды, әңгімелесуге арналған сұрақтар тізімін жасайды, сұхбат жүргізетін адамдарды анықтайды. Бос лауазымға жұмысқа орналасуға үміткерлер өздерінің кәсіби өмірбаянын жасайды және әңгімелесу кезінде мінез-құлық стратегиясын жасайды.

Ойын мақсаттары мен міндеттері. Әрбір өтініш берушінің мақсаты - бір-бірімен бәсекелес бола отырып, осы фирмаларда жұмысқа орналасуға тырысу. Әр компанияның мақсаты - олардың пікірінше, ең қолайлы маман таңдау. Іскерлік ойын соңында әр фирма өзінің қай үміткерді жалдайтынын және не үшін екенін анықтауы керек. Сонымен қатар, компания үміткердің біреуін де жұмысқа қабылдамауы мүмкін

Әдістемелік нұсқау: Іскер ойынды ойнағаннан кейін оқытушы студенттермен бірге ойынды талдайды, сұхбат барысында қойылған ең сәтті сұрақтар мен түйіндемелерді талқылайды.

Резюмені дайындау кезінде студенттердің назарына ұсынылатын мақала: «Жұмысқа қабылдаудан бас тартудың 50 себебі» (Ф.С.Эндикот, Солтүстік-Батыс университетінің жұмыспен қамту қызметінің директоры, Бостон, АҚШ).

1. Сыртқы көріністің нашар болуы.
2. Өзінің артықшылығын көрсетуге деген талпыныстың болуы, бәрін білемін деген манера.
3. Жақсы сөйлей алмау: дауыстың әлсіз болуы, дикцияның нашарлығы, екпін мен айтылымдағы қателіктер.
4. Мансап жоспарының болмауы: нақты мақсаттар мен міндеттердің болмауы.
5. Өз-өзіне күмәндану және сенімсіздік.
6. Қызығушылық пен ынта-жігердің болмауы.
7. Үстеме жұмысты істей алмауы.
8. Тек жоғары жалақыға қызығушылық ету.
9. Оқу барысында оқу үлгерімінің төмен деңгейі болуы.
10. Лауазымына және жалақысына байланысты талаптардың тым жоғары болуы, жұмысты төменгі деңгейден бастағысының келмейтіндігі.
11. Тұрақты түрде өзін-өзі ақтау, қолайсыз фактілерге сілтемелер жасау, жауаптарының анықсыз болуы.
12. Әдептіліктің, іскерлік этикеттің болмауы.
13. Ойлау қабілетінің жетілмегендігі.
14. Мінез-құлықтың агрессивті болуы, сыпайылықтың болмауы.
15. Алдыңғы жұмыс берушілер туралы жағымсыз пікірлер жасау.
16. Қоғамдағы болып жатқан жағдайларға жеткілікті көңіл бөлінбеуі.
17. Оқуға, біліктілігін арттыруға деген құлшыныстың болмауы.
18. Қозғалысты тым баяу болуы.
19. Консультанттың көзіне қарамау.
20. Амандасудағы тым жайлылық.
21. Шешімсіздік.

22. Ләззат алуға, еш нәрсе жасамауға ұмтылу.
23. Сәтсіз отбасылық өмір.
24. Ата-аналармен қарым-қатынастың нашар болуы.
25. Салақтық.
26. Нақты мақсаттардың болмауы, кез-келген жұмысқа келісім беруі.
27. Уақытша жұмысқа орналасу ниеті.
28. Өзілдікке нашар.
29. Біліктіліктің төмен болуы.
30. Дербестіктің болмауы, ата-аналардың нұсқауы бойынша әрекет ету.
31. Ұйымға немесе салаға қызығушылықтың болмауы.
32. Танымал адамдармен жеке қарым-қатынаста екенін атап көрсету.
33. Қажет жерге барғысы келмеуі.
34. Цинизм.
35. Адамгершілік деңгейінің төмендігі.
36. Жалқаулық.
37. Қарама-қайшылыққа төзбеушілік.
38. Мүдделердің тарлығы.
39. Уақытты бағалай алмау.
40. Қаржы жағдайының нашарлығы.
41. Қоғамдық қызметке қызығушылықтың болмауы.
42. Сынды қабылдай алмау.
43. Тәжірибенің құндылығын түсінбеу.
44. Сұхбаттасуға себепсіз кешігіп қалу.
45. Идеялардың ескі болуы.
46. Ұйым туралы ақпараттың болмауы.
47. Тәрбие көрмегендік, оған бөлінген уақыт пен көңіл үшін қанағаттың болмауы.
48. Кеңесшіге болашақ жасайтын жұмысы туралы сұрақтардың қоймауы.
49. Авторитаризм, кеңесшіге қысым жасау ниеті.
50. Сұрақтарға жауаптардың анық болмауы.

Тақырып бойынша талқылауға арналған кейс

Адами капитал цифрлық экономиканың қарқынды даму факторы ретінде

Авторлары: Какижанова Т.И., Андабаева Г.К. «Адами капитал цифрлық экономиканың қарқынды даму факторы ретінде» (Х.Досмұхамедов атындағы Атырау университетінің Хабаршысы. 2023. № 4 (71). С. 96-106. DOI: <https://doi.org/10.47649/vau.2023.v.71.i4.09>) атты мақаланы оқып төмендегі сұрақтарға жауап беріңіз:

1) Цифрлық экономика мен адами капиталдың өзара байланысы қалай сипатталады және олардың Қазақстандағы дамуына қандай факторлар әсер етеді?

2) Авторлар Қазақстандағы адами капиталды дамыту мен цифрлық экономикаға ықпал ететін негізгі көрсеткіштер ретінде қандай индикаторларды ұсынады?

3) Мақалада жасалған эконометрикалық модельдер адами капитал мен цифрлық экономика арасындағы тәуелділікті қалай көрсетеді? Негізгі нәтижелер қандай?

4) Цифрлық технологиялардың дамуының ел экономикасына әсері қандай, және бұл процеске адам капиталының рөлі қандай?

5) Адами капиталды дамыту мақсатында Қазақстанда қандай мемлекеттік бағдарламалар мен шаралар қабылданған және олардың тиімділігі қандай?

Тақырып бойынша тест тапсырмалары

1 Кәсіпорындағы қызметкерлердің жұмыс жасау қабілетін арттыру, қызықтыру мақсатында жүргізілетін басқару қызметі:

- A) Персоналды ынталандыру
- B) Персонал міндеттерін анықтау
- C) Персоналды жоспарлау
- D) Персоналды жұмысқа қабылдау
- E) Персоналды оқыту жүйесі

2 Персоналға әсер етуге мақсатты бағытталған қағидалар, әдістер мен құралдар жиынтығы:

- A) персоналды басқару
- B) персоналды бағалау
- C) персоналды іріктеу
- D) персоналды жоспарлау әдісі
- E) персоналды жұмысқа қабылдау

3 Қызметкердің кәсіби біліктілік деңгейін бағалайтын әдіс:

- A) сөйлеу манерасын анықтау әдісі
- B) аттестациялау әдісі
- C) сапалық әдіс
- D) сипаттамалық бағалау әдісі
- E) салыстырмалы бағалау әдісі

4 Еңбек ақы дегеніміз не?

- A) Еңбек ресурстарының бағасы, жұмсаған үшін төленетін ақы
- B) Шығарылған өнімнің құны
- C) Қолданған табиғи ресурстар құны
- D) Шикізат ресурстарының құны
- E) Материалдар шығыны

5 Кәсіпорынның жұмыс жасауы мен дамуын қамтамасыз ететін экономикалық механизмнің элементтеріне негізделетін әдіс:

- A) персоналды басқарудың экономикалық әдісі
 B) персоналды басқарудың нарықтық әдісі
 C) персоналды басқарудың әлеуметтік-психологиялық әдісі
 D) персоналды басқарудың ұйымдастырушылық-әкімшілік әдісі
 E) персоналды басқарудың нормативтік әдісі
- 6 Еңбек қызметін билікті қолдануға негізделетін әдіс:
 A) персоналды басқарудың ұйымдастырушылық-әкімшілік әдісі
 B) персоналды басқарудың экономикалық әдісі
 C) персоналды басқарудың әлеуметтік-психологиялық әдісі
 D) персоналды басқарудың нарықтық әдісі
 E) персоналды басқарудың нормативтік әдісі
- 7 Қызметкердің біліктілігіне, орындалатын жұмыстың күрделілігіне, санына, сапасына және жағдайына байланысты еңбек үшін төленетін төлем
 A) Жалақы
 B) Сыйақы
 C) Алғыс
 D) Аванс
 E) Ақша
- 8 7 Сыйақы – бұл:
 A) жұмыстың күрделілігіне, сандық, сапалық негіздеріне байланысты көтермелеу;
 B) жұмыскерлердің қол жеткізген табыстарына байланысты төлем және олардың әрі қарай өсуіне жағдай жасау;
 C) жұмыс жағдайы мен тәртібіне байланысты ақшалай төлем;
 D) жұмысты атқару барысындағы жұмсалған шығын көлеміне байланысты ақшалай төлемі;
 E) адамдардың өмірі үшін, материалдық рухани және басқа да құндылықтарғы бағытталған төлем.
- 9 Жұмысшылардың еңбекақысы, инженерлі-техникалық қызметкер еңбекақысы, қызметкерлер еңбекақысы қай шығын элементіне жатады:
 A) Өнеркәсіптік-өндірістік персонал еңбегін төлеу шығындары
 B) Материалдық шығындар
 C) Әлеуметтік мұқтаждық аударымдары
 D) Негізгі қорлар амортизациясы
 E) Өнеркәсіптік-өндірістік персонал еңбегін төлеу шығындары
- 10 Өндірісті ұйымдастыру кезінде кәсіпкер жер, еңбек, капитал ресурстарын бір процеске біріктіреді, ол қандай қызмет?

- A) Басқару қызметі
 - B) Тәуекелге бару қызметі
 - C) Ұйымдастыру қызметі
 - D) Экономикалық қызметі
 - E) Басқару қызметі
- 11 Кәсіпкерлік қызметпен айналысатын, кәсіпорын құру үшін қаражат іздеп табатын және сол тапқан қаражатымен кәсіпкерлік тәуекелдікке бас тігетін адамды қалай атайды
- A) Кәсіпкер
 - B) Саудагер
 - C) Қызметкер
 - D) Мемлекеттік қызметкер
 - E) Менеджер
- 12 Бизнес жоспардың мәнін ашатын, бірнеше пункттен тұратын қысқаша сипатталатын құжат?
- A) Резюме
 - B) Баяндама
 - C) Рецензия
 - D) Хаттама
 - E) Бұйрық
- 13 Кәсіпкерлік іс-әрекетте қажетті ресурстардың топтары қандай?
- A) Материалдық, қаржылық, адами, техникалық, ақпараттық
 - B) Материалдық, интеллектуалдық, техникалық, ақпараттық
 - C) Өндірістік, интеллектуалдық, адами, техникалық, ақпараттық
 - D) Материалдық, Ресурстық, адами, техникалық, ақпараттық
 - E) Материалдық, меншіктік, техникалық, ақпараттық
- 14 HR дегеніміз:
- A) Кәсіпорынның адами ресурстарын басқару
 - B) Кәсіпорынның интеллектуалдық ресурстарын басқару
 - C) Кәсіпорынның қаржылық ресурстарын басқару
 - D) Кәсіпорынның материалдық ресурстарын басқару
 - E) Кәсіпорынның зияткерлік ресурстарын басқару
- 15 Менторлар –
- A) Сіздің жобаңыздың дамуын қадағалайтын және өз кеңестермен сізге көмектесетін тәжірибелі тәлімгерлер
 - B) Сіздің кәсіпорынды қадағалайтын және өз кеңестермен сізге көмектесетін тәжірибелі тәлімгерлер
 - C) Сіздің ұйымыңызды қадағалайтын және өз кеңестермен сізге көмектесетін тәжірибелі тәлімгерлер

- D) Сіздің сауда маркаңызды қадағалайтын және өз кеңестермен сізге көмектесетін тәжірибелі тәлімгерлер
- E) Сіздің өніміңізді қадағалайтын және өз кеңестермен сізге көмектесетін тәжірибелі тәлімгерлер

Қайталауға арналған сұрақтар

1. Қазіргі таңда қызметкерлерге деген көзқарас өзгеріп, оларға көп көңіл бөлінуде, неліктен? Өз ойларыңызды толықтай, ақпараттарға сүйене отырып дәлелдеңіздер.
2. Персоналды есепке алуға қандай көрсеткіштер есептелінеді?
3. Персоналды басқарудың американдық және жапондық моделдерін қарастыра отырып, ерекшеліктерін атаңыздар.
4. Мотивация дегеніміз не? Қай жағдайларда қолданылады?
5. Еңбек ақы дегеніміз не? Еңбек ақы төлеудің қандай нысандары мен түрлері бар? Сипаттамаларын келтіріңіздер.
6. Сыйақы нормасын қалай дұрыс есепке алуға болады? Ол тым артық немесе тым төмен болмауы керек. Оны анықтау үшін қандай тәсілдер қолдануға болады?
7. Персоналды таңдау процесінің кезеңдері қандай?
8. Персонал таңдау тәсілдерін теориялық және тәжірибелік тұрғыдан мысал келтіріп анықтаңыздар.
9. Персонал жұмысын бағалаудың қандай әдістері бар?
10. Кандидат резюмесін жазу үлгісін көрсетіңіздер.

Әдебиеттер

1. Куратко Д.Ф. Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика. 10-басылым. Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018 жыл – 480 бет <http://elib.kaznu.kz/book/1211>
2. А.М. Есиркепова / Кәсіпкерлік: Оқу құралы. – Қарағанды: «Ақнұр баспасы». – 2017. – 268 бет.
3. А.Н. Токсанова Основы предпринимательской деятельности. – Астана, 2007. – 480 с.
4. А. А. Нұрғалиева, Б. С. Корабаев Кәсіпкерлік. оқу құралы / Алматы : Экономика, 2016. - 275, [1] б.
5. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі. 2015 жылғы 29 қазандағы №375-V ҚРЗ. <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1500000375> <https://egov.kz>
6. www.atameken.co. Atameken Academy онлайн-платформасының материалдары
7. Оқу материалдары <http://www.startup-course.com/>

9 БӨЛІМ

ІСКЕРЛІК ЭТИКА ЖӘНЕ КОРПОРАТИВТІК МӘДЕНИЕТ

Іскерлік қарым-қатынас – белгілі бір нәтижеге жетуді, нақты проблеманы шешуді немесе анықталған мақсаттарды іске асыруды көздейтін, сондай-ақ қызмет, ақпарат, тәжірибе алмасу орын алатын, өзара байланысу және өзара әрекеттесу үндісі. Ол тікелей және жанама болып бөлінеді.

Тікелей іскерлік қарым-қатынас жанамаға қарағанда үлкен нәтижелілікті, күшті, эмоционалды әсер мен сезімді иеленсе, жанама іскерлік қарым-қатынасқа әлеуметтік- психологиялық механизмдер тікелей әсер етеді.

Іскерлік қарым - қатынастың әдеттегі қарым-қатынастан айырмашылығы, өз шешімін табуы тиіс мақсаттары мен міндеттері болады.

Сондықтан іскерлік қарым-қатынас кезінде әріптеспен өзара байланысты себепсіз кез-келген уақытта тоқтата алмаймыз, ал жай достық қарым-қатынаста белгілі бір мақсаттар мен нақты белгіленген міндеттер болмайды.

Осыған байланысты оны кез келген сәтте тоқтатуға (қатысушылардың қалауы бойынша) болады.

Іскерлік қарым-қатынас әртүрлі нысандарда іске асырылады:

- іскерлік сұхбат;
- іскерлік келіссөздер;
- іскерлік жиналыс т.б.

Іскерлік сұхбат – басқарушылық қызметтің негізгі және маңызды элементі. Іскерлік сұхбаттың көптеген мақсаттары бар: іскерлік әріптестік қатынастарды немесе жеке өзара қарым- қатынасты орнату және дамыту, ақпарат алмасу, өзекті мәселелерді шешу және оларды шешудің конструктивті тәсілдерін әзірлеу, адамдарды іскерлік белсенділікке, өнімді еңбекке ынталандыру, жедел, іскерлік ақпараттарды алу, келіспеушілік жағдайларды шешу, ұжымдағы психологиялық климатты жақсарту т.б.

Іскерлік келіссөздер - екі тараптың да сәйкес келетін немесе қарама-қарсы мүдделері болған жағдайдағы, келісімге келуге арналған адамдардың арасындағы өзара байланыс құралы.

Іскерлік мәжіліс басшының қызметінің ең жауапты түрлерінің бірі және бүкіл ұжымның жұмыс режимін ұйымдастыруға ықпал ететін маңызды факторлардың бірі болып табылады. Ол нақты тапсырмаларды орындаушыға едәуір жедел жеткізу, тиімді түрде тәжірибе және пікір алмасу үшін, сондай-ақ шешім қабылдау үрдісін тездету және олардың негізделу деңгейін жоғарылату үшін қажет.

Кәсіпкерлік этика – кәсіпкердің мінез-құлық нормалары және оның жұмыс стилі мен заманауи мәдени қоғамның талаптарына сәйкестігі.

Кәсіпкерліктегі этикалық нормалары мемлекеттің және қоғамның, нақты тұтынушылардың, нарықтың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған, экономиканың әртүрлі сфераларында кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын, азаматтардың мінез-құлқы мен іс-әрекетінің белгілерінің жиынтығын білдіреді.

Кәсіпкерлік этиканы реттеу жүйесінің төрт деңгейін бөліп көрсетуге болады:

- Этикалық қағидалар;
- Кәсіпорын қызметкерлерінің іс-әрекетін реттейтін нормативтік актілер;
- Кәсіпорынның еңбек ұжымы;
- Кәсіпорын қызметкерлерінің жеке мотивтері.

Іскерлік этикет мінез-құлық іс-әрекет нормаларының кешені ретінде:

• Іскерлік қарым-қатынасқа қатысушыларды конструктивті нәтижеге бағыттайды;

• Адамдардың араласуы кезінде өзара түсінісуіне мүмкіндік беретін іс-әрекет ережелерін қалыптастырады;

• Даулы жағдайлар мен қарама-қайшылықты сәттерде дұрыс шешімін табуға ұмтылады;

• Фирманың және кәсіпкердің имиджін қалыптастырады.

Кәсіпкерлік мәдениеті кәсіпкерлік қызметті ұйымдастырудың ажырамас бөлігі болып табылады. **Мәдениет** – адамдардың өндірістік, қоғамдық және рухани қажеттіліктерінің жиынтығы. **Мәдениет** – бұл ұйымның барлық мүшелеріне ортақ базалық құндылықтар, сенімдер (убеждение), жария емес келісімдер және ережелер жиынтығы.

Кәсіпкерлік мәдениет – субъектілердің кәсіпкерлік қызметті жүзеге асырудағы белгілі бір қалыптасқан қағидалары, тәсілдері мен әдістерінің жиынтығы. Ол елдегі (қоғамдағы) қолданыстағы құқықтық нормаларға, бизнесті жүзеге асыру кезіндегі іс-әрекет нормаларына, іскерлік дағдыларға, этикалық және адамгершілік ережелеріне негізделеді.

Семинар сұрақтары

1. Кәсіпкерлік этикасы және этикалық дилеммалар
2. Кәсіпкерліктегі этикалық рационалдылық
3. Кәсіпкерліктегі мораль және мәдениет
4. Кәсіпкерліктегі мотивация және бақылау
5. Іскерлік этика және оның кәсіпкерліктігі мәні.
6. Іскерлік этиканың негізгі қағидалары мен ережелері.
7. Корпоративтік мәдениет және оның қызметкерлердің жұмыс нәтижелеріне әсері
8. Корпоративтік мәдениетті қалыптастырудағы шаралар.

Негізгі түсініктер мен анықтамалар

Әрбір ұғымға сәйкес анықтаманы немесе тұжырымдаманы таңдаңыз

1. іскерлік этика
2. корпоративтік мәдениет
3. кәсіпкерлік этикет
4. іскерлік киім
5. сөйлеу талаптары
6. ресми құжаттар мәдениеті

7. іскерлік әдепке жатпайтын нұсқалар
8. іскерлік қарым-қатынас нысандары
9. мәдениет
10. іскерлік келіссөздер

Тұжырымдамасы

а) бұл ұйымның барлық мүшелеріне ортақ базалық құндылықтар, сенімдер (убеждение), жария емес келісімдер және ережелер жиынтығы.

б) бұл кәсіпкерліктегі әдептілікті терең білу, ұжымдағы өзін жалпыға ортақ құрметке лайық және өз мінез-құлқымен басқа адамды қорғайтындай етіп ұстай білу.

с) қоғамның іскер саласына арналған және мата, түс, кесу және аксессуарларды таңдауда қатаңдық, ұстамдылық және консерватизммен сипатталатын киім стильдерінің бірі

д) ішкі ақпараттарды құпияда сақтау, артық сөз айтпау, әр қашан сөйлеу алдында ойлану, басқа бәсекелестер туралы өсек-өтірік сөйлемей, дәл сөйлеу, қысқа әрі нұсқа сөйлеу

е) кәсіпорын, оның Лауазымды тұлғалары мен қызметкерлері өз қызметінде басшылыққа алатын іскерлік мінез-құлықтың этикалық қағидалары мен нормаларының жиынтығы

ф) екі тараптың да сәйкес келетін немесе қарама-қарсы мүдделері болған жағдайдағы, келісімге келуге арналған адамдардың арасындағы өзара байланыс құралы.

г) ұйымның, кәсіпорынның, фирманың барлық қызметі құжаттамамен байланысты, құжат - бұл тиісті нормалар мен ережелерді ескере отырып жасалған, бір нәрсенің дәлелі ретінде қызмет ететін, бір нәрсеге құқықты растайтын және заңды күші бар іскер қағаз.

h) әңгімелесушіні қарсылас ретінде көру, өзін күдікті және жаман жағынан көрсету, өзін жоғары санау, яғни әңгімесілушіні төмендету, авторитарлық әдеттер жасау, проблема туындайтын тақырыптардан қашу, өзін ұқыпсыз ұстау, артық сөйлеу, кешігіп келу, сенімсіз болу

і) субъектілердің кәсіпкерлік қызметті жүзеге асырудағы белгілі бір қалыптасқан қағидалары, тәсілдері мен әдістерінің жиынтығы, қоғамдағы қолданыстағы құқықтық нормаларға, бизнесті жүзеге асыру кезіндегі іс-әрекет нормаларына, іскерлік дағдыларға, этикалық және адамгершілік ережелеріне негізделеді.

ж) іскерлік сұхбат, іскерлік келіссөздер, іскерлік жиналыс

Семинар тапсырмалары

1 Тапсырма

Іскер ойыны «Іскерлік қатынастар мәдениеті»

Іскер ойынға қатысушылар: топқа бөлінген студенттер, қазылар алқасы. Қазылар алқасы - командалардың іс-әрекеттерін бағалау қызметін ғана емес, сонымен бірге іскер ойын процесіне белсенді қатысады. Қазылар алқасы

бастапқыда бірнеше топқа бөлінді: «Мемлекет билік органдары», «Банк(тер)», «Қоғамдық ұйымдар», «Кәсіпкерлер». Ең дұрысында, әр топқа шағын бизнесті құру туралы сұрақтарға кәсіби жауап бере алатын тиісті құрылымдардың нақты мамандары кіруі керек: үкіметтің өкілдері - шағын бизнесті тіркеу және лицензиялау сұрақтары, банк өкілдері - несие беру мәселелері, қоғамдық ұйымдардың өкілдері - шағын бизнесті құруға кеңес беру және көмектесу, кәсіпкерлер - шағын бизнестің нақты жұмыс істеуі мәселелері, оның қауіптері мен мүмкіндіктері бойынша сұрақтарға толықтай жауап бере алады (осындай сұрақтар 2 қосымшада көрсетілген). Егер іскер ойынға мұндай мамандардың қатысуы мүмкін болмаса, осы мәселелер бойынша ақпарат дайындап, кеңесшілердің функцияларын орындау үшін алдын-ала дайындалған қазылар алқасына оқытушылар немесе студенттерді қосу керек.

Іскер ойын барысы:

Бастапқы кезең (5 мин.). Іскер ойынның негізгі ережелерін, негізгі ұғымдарын, мақсаттары мен кезеңдерін түсіндіру.

1 кезең (5 мин. + 3 мин. * Командалар саны). Студенттер 5 адамнан құралған командаларға бөлінеді, топ паспортын толтырады (1 қосымша) және өздерін таныстырады. Қатысушыларға шағын бизнесті (мысалы, кафе, азық-түлік дүкені, шаштараз, ателье және кір жуу қызметін) ашу кезінде қажетті ақпаратты табу тапсырылады. Әр команда қандай компанияны ашатындығын жеребе тастау арқылы немесе жеке команданың шешімі арқылы анықталады.

2 кезең (5 мин. * Командалар саны). Командалар кездейсоқ тәртіпте мемлекеттік, коммерциялық және қоғамдық ұйымдардың өкілдерімен жедел сұхбат жүргізеді (әр жюри тобында 5 минуттан), іскери келіссөздер процесі жүзеге асырылады және шағын кәсіпорынды ашу кезінде қажетті ақпарат жинақталады (сұрақтардың үлгісі – 2 қосымша).

3 кезең (10 мин.). Қатысушылар алынған мәліметтерді талдап, ұзақтығы 3 минут қысқа баяндама жасайды. Баяндамада нақты кәсіпорынды ұйымдастырудағы негізгі мәселелер мен қадамдар тізбегіне назар аударылады. (жоспар 3 қосымша көрсетілген).

4 кезең (5 мин. * Командалар саны). Топтың презентациясы және қазылар алқасының сұрақтарына жауап беру.

Қорытынды кезең (5 мин.) Қазылар алқасының бағаларын санау (4 қосымша) және іскер ойынды талқылау.

1 қосымша

Команда паспорты

Топ	
Команда капитаны	
Команда мүшелері	
Ашылатын бизнес	

Келіссөздерге арналған сұрақтар үлгісі

Бұл сұрақтарға жауаптар шағын бизнесті құру кезінде қажет. Сұрақтар кеңестік сипатта болады және топ шешімімен өзгертілуі мүмкін.

• **мемлекет (компанияны тіркеу мәселелері):**

1. Компанияны тіркеу үшін сізге қандай құжаттар керек, оларды тіркеудің құны қандай?

2. Сіздің компанияңыз үшін қандай заңды нысанды таңдаған дұрыс (жеке кәсіпорын, серіктестік, жауапкершілігі шектеулі серіктестік, кооператив)?

3. Шағын бизнеске салық салудың қандай нұсқалары бар?

• **банк (тер) (несиеге қатысты сұрақтар):**

1. Несие алу үшін не қажет?

2. Банктік несиелер бойынша пайыздық мөлшерлемелері мен мерзімі қандай?

• **қоғамдық ұйымдар (шағын кәсіпкерлікті қолдау мәселелері):**

1. Шағын бизнес ашуға көмек алуға бола ма? Мұндай көмекті қандай қоғамдық ұйымдар көрсетеді және көмек нақты немен сипатталады?

2. Шағын кәсіпкерлікті қолдау жөніндегі мемлекеттік бағдарламаларға қатыса аламын ба? Бұл бағдарламалардың артықшылықтары мен кемшіліктері қандай?

• **кәсіпкерлер (шағын бизнестің мүмкіндіктері мен қауіптері туралы кәсіби кеңес):**

1. Шағын бизнесті ашудағы негізгі қадамдар қандай? Ол үшін қанша ақша керек? Қандай қауіптер бар?

2. Шағын бизнестегі нақты пайда дегеніміз не, компанияны қайда орналастыру керек және клиенттерді қалай тарту керек, сәтті шағын бизнес үшін қандай имидж қажет?

Сіздің шағын бизнесіңіздің презентациясы (жоспар үлгісі)

Бизнес _____

Ұйымдық-құқықтық нысаны _____

Фирма атауы _____

Қажетті құжаттар, тіркеу құны мен салық салу тәртібі _____

Фирманың орналасқан жері мен болашақ тұтынушылар _____

Орынды жалға алу тәртібі _____

Қаржыландыру көздері _____

Мүмкіншіліктері _____

Негізгі тәуекелдер _____

Бәсекелестік басымдылық _____

Болжамды пайда _____

4 қосымша

Қазылар алқасының бағасы
Ең төмен баға-1, ең жоғары баға-10

Команда	1 кезең Команданы таныстыру	2 кезең Сұхбаттасудағы іскер байланыс мәдениеті	3 кезең Презентация	Барлығы
1	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
2	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
3	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	

Тақырып бойынша талқылауға арналған кейс

**Күшті және салауатты корпоративтік мәдениетті қалай құруға болады:
топ 6 фактор**

«Passion and Purpose: Stories of the Best and Brightest Young Business Leaders» кітабының авторы Джон Коулман өз еңбегінде барлық ұлы компанияларға ортақ корпоративтік мәдениеттің алты элементін анықтаған болатын.

1 фактор: Миссия. Google вице-президенті Марисса Майердің айтуынша, компанияны іске қоспас бұрын Ларри мен Сергей оның миссиясы туралы ұзақ ойланған. 1995 жылдан бері бұл миссия өзгеріссіз қалды: «Әлемдегі барлық ақпаратты ыңғайлы ұйымдастырып, оны барлығына қолжетімді әрі пайдалы ету».

Салыстыру үшін Яндекстің корпоративтік мәдениет философиясы: «Адамдарға мәселелерді шешуге және өмірде мақсаттарына жетуге көмектесу».

Apple компаниясының миссиясы:

«Студенттер, оқытушылар және шығармашылық мамандарға инновациялық шешімдерді пайдалану арқылы ең үздік компьютерлерді ұсыну».

Ұлы корпоративтік мәдениет миссияны түсінуден басталады. Миссия әрдайым адамдарға қамқорлық жасау және компанияның басқаларға қандай пайда әкелетінін анық көрумен байланысты.

2 фактор: Құндылықтар. Миссия компанияның ұзақ мерзімді мақсаттарын анықтайды, ал құндылықтар – сол мақсаттарға жетуге көмектесетін ойлау мен іс-әрекет принциптері. Google компаниясының басты қағидасы: «Зұлымдық жасама». Toyota компаниясының құндылықтары:

• Міндеттеріңізге адал болыңыз, бұл компанияның және жалпы қоғамның игілігіне ықпал етеді.

• Жұмыста үй атмосферасын, достық және жылы қарым-қатынасты құрыңыз.

• Ізденіңіз, шығармашылықпен айналысыңыз, алға ұмтылыңыз.

3 фактор: Тәжірибе. Құндылықтар тек сөз жүзінде емес, іс жүзінде қолдау табуы керек. Google қызметкерлерді қолдауға бағдарланған корпоративтік мәдениетке ие, мысалы:

• Қызметкерлердің отбасыларына көмек бағдарламалары, демалыс және қашықтан жұмыс істеу мүмкіндігі.

• Денсаулыққа арналған бағдарламалар, фитнес-орталықтар мен пайдалы тағамдары бар кафелер.

• Волонтерлікке материалдық қолдау және білім беру бағдарламалары.

4 фактор: «Өз» адамдар. Корпоративтік мәдениетті нығайту үшін сол құндылықтарды бөлісетін қызметкерлер қажет. Мысалы, McDonald's компаниясында қабылдау процесінде арнайы тесттер мен сұхбаттар арқылы кандидаттың компания мәдениетіне сәйкестігі бағаланады.

5 фактор: Жеке миф. Coca-Cola компаниясы бренд тарихына үлкен мән береді. Олар өз тарихын көрсетіп, брендке ерекше мән-мағына беретін World of Coke музейін салды. Ұлы компаниялар өз тамырларына ерекше құрметпен қарайды.

6 фактор: Қоршаған орта. Қоршаған орта қызметкерлердің жұмыс көңіл-күйіне, құндылықтарына және іс-әрекеттеріне үлкен әсер етеді. Мысалы, Mercedes компаниясы офистерін қайта құрып, қызметкерлерге ашық кеңістік жасады, бұл олардың бірлесіп жұмыс істеуіне ықпал етті.

Кейс бойынша талқылау сұрақтары:

1. Компанияның миссиясы оның корпоративтік мәдениетінің негізін қалай қалайды және қызметкерлерге қандай шабыт береді деп ойлайсыз?

2. Компания құндылықтарын іске асыруда қандай әдістер маңызды деп санайсыз? Мысалы, қызметкерлердің құндылықтарды қабылдауы үшін қандай тәжірибелерді енгізуге болады?

3. Қызметкерлерді таңдау кезінде олардың компания мәдениетіне сәйкес келуі қаншалықты маңызды? Мұндай сәйкестік мәдениетке қандай ықпал етеді?

4. Компания тарихын жеке миф ретінде қалыптастыру оның брендіне қалай әсер етеді? Бұл қызметкерлер мен клиенттердің сеніміне қалай ықпал етеді?

5. Қоршаған орта мен жұмыс жағдайлары корпоративтік мәдениетке қалай ықпал етеді? Ашық кеңістіктер немесе басқа кеңістіктік өзгерістер қызметкерлердің жұмыс тиімділігіне әсер ете ме?

Тақырып бойынша тест тапсырмалары

1 Әрбір адамның өзінің іс-әрекеті мен шешім қабылдау кезінде басшылыққа алуы тиіс қағидалар, ережелер, нормалар жиынтығы

А) Этика

- B) Білімділік
 - C) Адамгершілік
 - D) Ереже
 - E) Кодекс
- 2 Белгілі бір нәтижеге жетуді, нақты проблеманы шешуді немесе анықталған мақсаттарды іске асыруды көздейтін, сондай-ақ қызмет, ақпарат, тәжірибе алмасу орын алатын, өзара байланысу және өзара әрекеттесу үрдісі
- A) Іскерлік қарым-қатынас
 - B) Саудалық қатынас
 - C) Экономикалық қатынас
 - D) Әлеуметтік қатынас
 - E) Адамгершілік қатынас
- 3 Тәуекелді операциялардан болуы мүмкін зияндарды жабу үшін кәсіпкерлер өздерінің меншікті резервтік қорларын құруы:
- A) Өзін-өзі сақтандыру
 - B) Сақтандыру
 - C) Хеджирлеу
 - D) Лимиттеу
 - E) Секьютиризация
- 4 Бұл кәсіби бейімділігі мен әлеуметтік функцияларына байланыссыз, барлық адамдар үшін міндетті ережелер мен нормалар және қағидалар.
- A) Әмбебап этика
 - B) Норма
 - C) Ереже
 - D) Тәртіп
 - E) Қағида
- 5 Өз қызметінің негізгі мақсаты ретінде табыс табуды көздемейтін және таза табысын қатысушыларына үлестірмейтін заңды тұлға
- A) Коммерциялық емес ұйым
 - B) Коммерциялық ұйым
 - C) Экологиялық ұйым
 - D) Экономикалық ұйым
 - E) Әлеуметтік ұйым
- 6 Субъектілердің кәсіпкерлік қызметті жүзеге асырудағы белгілі бір қалыптасқан қағидалары, тәсілдері мен әдістерінің жиынтығы
- A) Кәсіпкерлік мәдениет
 - B) Кәсіби мәдениет
 - C) Саяси мәдениет

- D) Сауда мәдениеті
E) норма
- 7 Бұл әрбір компания қызметкерлерінің іс-әрекетінің мәдениеті, олардың сенімдері, дәстүрлері, тұтынушыларымен, әріптестерімен және өздерінің арасындағы өзара қарым-қатынас деңгейі
- A) Корпоративті этика
B) Жеке этика
C) Өндірістік этика
D) Сауда этикасы
E) Келісім этикасы
- 8 Кәсіпкердің мінез-құлық нормалары және оның жұмыс стилі мен заманауи мәдени қоғамның талаптарына сәйкестігі
- A) Кәсіпкерлік этика
B) Эстетика
C) Саяси мәдениет
D) Мамандық этикасы
E) Талап
- 9 Менталитет мәдениеттің қай деңгейімен тығыз байланысты?
- A) Суперөркениет
B) Ұлттық мәдениет
C) Субмәдениет
D) Әлемдік мәдениет
E) Рухани мәдениет
- 10 Мәдениет қандай құрылымдық бөліктерден тұрады?
- A) Материалдық және рухани
B) Дін, білім, өнер, дүниетаным
C) Әдептілік, тәртіп, сұлулық
D) Жазу-сызу, сәулет өнері, салт-дәстүр
E) Қалалр, мемлекеттер, халықтар
- 11 Адамаралық қатынастардағы айрықша сезімдер мен ықыластарға кезігу мазмұны
- A) Рационалды
B) Эмоционалды
C) Ирроционалды
D) Кинетикалы
E) Вибрациялы
- 12 Ара қатынастардың орнығуына кедергі жеке адам қасиеті
- A) Ақ көңілдік

- B) Үйіршеңдік
- C) Сенімсіздік
- D) Достық
- E) Ұжымшылдық

13 Адамда тұрақты сақталатын қасиет -

- A) Әдет
- B) Көңіл - күй
- C) Ниет
- D) Қажеттік
- E) Зейін

14 Адамның өзі сезбейтін, екінші адамға баға беруде қате пікірге тап қылатын қасиеті

- A) Тәкәппарлық
- B) Өзімшілдік
- C) Менмендік
- D) Енжарлық
- E) Босбелбеулік

15 Өнегелі және діни ережелер, тұтынушының тұрмыс қалпы - кәсіпкерліктің қандай ортасын сипаттайды:

- A) Құқықтық
- B) Географиялық
- C) Саяси
- D) Мәдени-әлеуметтік
- E) Экономикалық

Қайталауға арналған сұрақтар

1. Кәсіпкердің этикалық кодексін ашып көрсетіңіздер.
2. Іскерлік этикеттің негізгі шарттары мен талаптары қандай?
3. Жағымды, дұрыс, оң имидж қалыптастырған адамдардың ісқимылдық сипаттары қандай?
4. Кәсіпкерлік қызмет мәдениеті дегеніміз не?
5. Кәсіпкерлік имиджін сипаттап беріңіздер.
6. Корпоративтік мәдениет түсінігі мен түрлеріне сипаттама айтыңыздар.
7. Кәсіпқой моралды нормаларды сипаттаңыздар.
8. Дейл Карнеги ережелерін анықтаңыздар.
9. «Телефонмен сөйлесу мәдениеті» түсінігін қалай түсінесіздер.
10. Іскерлік келісімшарттар ұйымдастыру қалай жүзеге асырылады?
11. Іскерлік хат алмасу ережелерінің нормалары қандай?
12. Іскерлік кездесулерде қандай сыйлықтарды сыйлауға және қандай сыйлықтарды сыйға тартуға болмайды?
13. Қабылдау, кездесу дегеніміз не? Сипаттары қандай?

14. Кәсіпкердің сөйлеу мәдениетінің көрсеткіштері?
15. Іскерлік адамның іскерлік стилін білесіз бе?

Әдебиеттер

1. Куратко Д.Ф. Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика. 10-басылым. Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018 жыл – 480 бет <http://elib.kaznu.kz/book/1211>
2. А.М. Есиркепова / Кәсіпкерлік: Оқу құралы. – Қарағанды: «Ақнұр баспасы». – 2017. – 268 бет.
3. А.Н. Токсанова Основы предпринимательской деятельности. – Астана, 2007. – 480 с.
4. А. А. Нұрғалиева, Б. С. Корабаев Кәсіпкерлік. оқу құралы / Алматы : Экономика, 2016. - 275, [1] б.
5. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі. 2015 жылғы 29 қазандағы №375-V ҚРЗ. <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1500000375> <https://egov.kz>
6. www.atameken.co. Atameken Academy онлайн-платформасының материалдары
7. Оқу материалдары <http://www.startup-course.com/>
8. <https://startupnetwork.kz> материалдары
9. Е.А. Ефимова Сборник кейсов, проблемных ситуаций и деловых игр по дисциплине «Предпринимательство»: метод. указания к проведению практических занятий в активной и интерактивной форме / сост. Е.А.Ефимова. – Самара: Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2014. – 56 с. <http://repo.ssau.ru/bitstream/Methodicheskie-ukazaniya/Sbornik-keisov-problemnyh-situacii-i-delovyh-igr-po-discipline-Predprinimatelstvo-Elektronnyi-resurs-metod-ukazaniya-53696/1/%D0%95%D1%84%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D0%95.%D0%90.%20%D0%A1%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%BA%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BE%D0%B2.pdf>

10 БӨЛІМ

КӘСІПКЕРЛІК ТӘУЕКЕЛДЕР МӘНІ

Кәсіпкерлік қызмет тәуекелсіз жүзеге асырылуы мүмкін емес.

Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде тәуекелге барады және қабылданатын басқару шешімдерінің салдарлары үшін жауап береді.

Тәуекел – жоспарланған табыс көлемін ала алмау, зияндар мен жоғалтулардың туындау ықтималдылығы. Басқаша айтқанда, қолайсыз жағдайлармен, экономикалық қызмет шарттарының кездейсоқ өзгеруімен байланысты күтілген табысты, ақшалай қаражаттарды, мүлікті және басқа да ресурстарды жоғалту қаупінің туындауы. Ал кәсіпкерлік тәуекел деп белгіленген ішаралар іске аспаған, сондай-ақ, басқару шешімдерін қабылдау кезінде қателіктер жіберілген жағдайда кәсіпкердің зиян шегу ықтималдылығын айтамыз.

Тәуекел – таңдау жасау кезінде айқынсыздықты болдырмаумен байланысты қызмет, яғни айқындалған мақсаттан ауытқулар мен сәтсіздіктерді, қалаған нәтижелерге жету ықтималдылығын сандық және сапалық бағалау мүмкіндігі туындайды.

Тәуекел түсінігінде мынадай элементтерді бөліп көрсетуге болады:

- Анықталған мақсаттардан ауытқу мүмкіндігі;
- Қалаған нәтижелерге жету ықтималдығы;
- Алға қойылған мақсатқа жетуде сенімділіктің болмауы;
- Айқынсыздық жағдайында тандалған баламаларды жүзеге асырумен байланысты материалдық және басқа да жоғалтулардың туындау мүмкіндігі.

Айқынсыздық жағдайының туындау себептерін үш топқа бөліп қарастыруға болады:

• *Білместік* – бұл сыртқы кәсіпкерлік орта туралы білімдердің жеткіліксіздігі.

• *Кездейсоқтық* – болашақтағы оқиғаны болжаудың өте күрделі екендігімен байланысты анықталады.

• *Қарсы әрекет* деп сол немесе өзге оқиғалардың кәсіпкерлік қызметтің тиімділігін қиындатқан кездегі жағдайды айтамыз.

Тәуекелді бағалау - туындаған тәуекелді жағдайдан немесе тәуекелді болдырмау бойынша шаралардың өз уақытында қабылданбауынан болатын белгілі бір зиянның мөлшерін немесе қосымша табыс табу мүмкіншілігін болжауға мүмкіндік беретін аналитикалық іс-шаралар жиынтығы. Қарапайым сөзбен айтсақ, тәуекелді бағалау тәуекел мөлшерін (дәрежесін) сандық және сапалық тәсілмен анықтауды білдіреді.

Жекелеген жағдайларда сандық және сапалық талдау ішкі және сыртқы факторлардың ықпалын бағалау негізінде жүргізіледі.

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

Олардың ішінде едәуір кеңінен тарағандары келесілер: статистикалық әдіс; сараптамалы (эксперттік) бағалау әдісі; талдымалық (аналитикалық) әдіс.

Семинардың сұрақтары

1. Кәсіпкерліктегі тәуекелдер түсінігі және оның түрлері
2. Стартап-инкубатор мәні және түрлері
3. Стартап-акселератор мәні және түрлері
4. ҚР Стартап-инкубатор және стартап-акселератор қызметтерінің ерекшелігі
5. Инновациялық кәсіпкерліктің инфрақұрылымы және олардың түрлері мен қызметтері

Негізгі түсініктер мен анықтамалар

Әрбір ұғымға сәйкес анықтаманы немесе тұжырымдаманы таңдаңыз

1. тәуекел
2. тәуекел түрлері
3. инновация
4. стартап
5. стартап-инкубатор
6. стартап-акселератор
7. бизнес-инкубаторлар
8. краудфандинг
9. стартаптағы краудфандинг
10. технопарк

Тұжырымдамасы

а) жаңа практикалық әдісті тарату және қолдануды құрудың комплекстік үрдісі немесе ғылыми-техникалық шешімнің, адамдардың, ұсыныстардың, жаңа идеялардың тәжірибеге енуі, іске асырылуы және де соңында қолданылуы.

б) бұл инновациялық салада бизнесті ұйымдастыру үшін қолайлы жағдай жасайтын жүйе.

с) жүзеге асырмақ іс-шаралардың сәтсіз болып шығуының ықтимал қаупі

д) интернет арқылы белгілі бір жобаға халықтың, көпшіліктің қаржы жинап беруі. Бұндай қолдау түрлі мақсаттарға арналуы мүмкін: табиғат апаттарынан зардап шеккендерге көмек, спорт командасына жанкүйерлерінің көрсеткен қолдауы, түрлі саяси компанияларға қолдау білдіру, стартап-компанияларды немесе кіші бизнесті қаржыландыру

е) бұл жас компаниялардың өсуіне және дамуына көмектесетін әлеуметтік институт

ф) өндірістік тәуекел, коммерциялық тәуекел, қаржылық тәуекел, инвестициялық тәуекел, нарықтық тәуекел

г) дамуымен өсуіне қолдауды қажет ететін жаңадан бастау алып келе жатқан жаңа бизнес жоба немесе жас компания

h) бұл аумақтық ғылыми, технологиялық және техникалық инновациялық жобаларды іске асырудың базасы.

і) кәсіпкерлерді қажетті кеңес берулермен және қолдау көрсетулермен қамтамасыз ететін бизнеске көмек көрсету бағдарламасы.

ж) бұл классикалық демеушіліктің бір тармағы. Мұндай қаржыландыруда көптеген қатысушылар қабылданады, авторға ірі меценаттарды немесе "бизнес періштелерді" іздеудің қажеті жоқ, сондықтан қаражат жинау тезірек жүреді

Семинар тапсырмалары

1 Тапсырма

Әр түрлі салалардағы тәуекелдерді басқарудың түрлі әдістеріне сипаттама беріп және мысалдар келтіріңіздер. Деректерді 5 кесте түрінде көрсетіңіздер.

Кесте 5 – Әр түрлі салалардағы тәуекелдерді басқару әдістері

Басқару тәсілінің атауы	Тәсілдің сипаттамасы	Өндірістік кәсіпорындардағы мысалдар	Ауыл шаруашылығындағы мысалдар	Банктегі мысалдар
Диверсификация				
Сақтандыру				
Резервтеу				
Бөлу				
және т.б.				

2 Тапсырма

Кәсіпорындағы тәуекелдерді басқару бойынша кеңес беріңіз.

Талдауға арналған жағдай

Бұл кәсіпорын газ тасымалдаумен айналысатын монополист болып табылады, оның атауы «Трансгаз-Т», екі магистралды газ құбырларымен жылына шамамен 20 млрд. текше метр газ тасымалдай алады, бірақ кәсіпорын өндірісінің құлдырауға байланысты үлкен резервпен жұмыс істеп тұр: газ тасымалдау 10 млрд. текше метрден аз ғана асады. «Трансгаз-Т» дың негізгі тұтынушылары темір-металлургия зауыттары, мұнай және химиялық зауыттары. «Трансгаз-Т» қамтамасыз ететін екі магистралды газ құбырлары бес аймақтың өмірлік белсенділігін қамтамасыз етеді.

«Трансгаз-Т» АҚ кәсіпорынында қолданылатын тәуекелдерді басқару жүйесін қарастыра отыра, тәуекел дәрежесін азайту әдістерінің ретінде диссипация (тарату) және өзін-өзі сақтандыру әдістері пайдаланылатынына назар аудару керек. Бұл компания жалпы тәуекелді басқалармен, ортақ істің сәттілігіне мүдделі қатысушы-ұйымдарды біріктіре отырып бөліседі және диверсификацияның әртүрлі нұсқаларын қолданады.

«Трансгаз-Т» АҚ бірнеше қызмет түрлерімен айналысады: газ тасымалдау, газ құбырларын салу және жөндеу сонымен бірге жылу, су және газ

есептегіштерін орнату. Материалдарға байланысты, олардың сапасы мен Құбырды жөндеуге жұмсалған материалдардың көлемі мен сапасына байланысты бұл жұмыс түрінің бағасы да өзгереді, есептегіш құралдардың сапалық сипаттамаларына байланысты да өзгереді, яғни кәсіпорын әр түрлі қаржылық мүмкіндіктері бар тұтынушыларға бағытталған. Сондай-ақ, «Трансгаз-Т» АҚ шикізат пен материалдарды сатып алу диверсификациясын пайдаланатындығын атап өтуге болады, яғни көптеген жабдықтаушылармен өзара әрекеттесу бұл тәуелділікті азайтуға көмектеседі.

Қарастырып отырған кәсіпорын тәуекелді тарату әдістеріне қосымша, тәуекелдерді азайтудың өзін-өзі сақтандыру әдісін қолданады. Кәсіпорында резервтік қор құрылған. Мұндай қорларды құру әсіресе төлемдер дағдарысы жағдайында өзекті болып табылады. Алайда резервтік қордың мөлшері уақыты өтіп кеткен дебиторлық берешектің, келісімшарттың орындалмауы немесе күтпеген шығындардың болуы нәтижесінде потенциалды шығындармен салыстырғанда жеткіліксіз болады.

Жоғарыда аталған әдістерге қосымша, «Трансгаз-Т» АҚ тәуекелдерді өтеу әдістерінің бірі - «әлеуметтік-экономикалық және нормативті-құқықтық орта мониторингі» тәсілі қолданылады. Бұл компания әртүрлі нормативті-анықтамалық ақпараттардың жаңартылған компьютерлік жүйелерін сатып алады, консалтингтік фирмалар мен жеке консультанттардың болжамды-аналитикалық зерттеулеріне тапсырыстар береді. Нәтижесінде алынған мәліметтер бізге шаруашылық жүргізуші субъектілердің өзара қарым-қатынасындағы жаңа тенденцияларды табуға мүмкіндік береді, қажеттілікті қарастыратын бизнес жүргізу ережелерінің өзгеруінен болған залалды өтеудегі қажетті іс-шараларды ескеруге мүмкіндік береді, нормативті жаңалықтарға алдын-ала дайындалуға мүмкіндік береді. Соңғысы, әсіресе осы кәсіпорынға қатысты, өйткені «Трансгаз-Т» АҚ заң бойынша берілетін айтарлықтай салық жеңілдіктері бар, сондықтан әртүрлі нормативті инновациялар кәсіпорын пайдасының мөлшеріне үлкен әсер етуі мүмкін.

Жалпы алғанда кәсіпорында қолданылатын тәуекелдерді басқару жүйесін талдағанда, тәуекелді төмендетудің кейбір әдістері кәсіпорында сәтті қолданылады деп айтуға болады, бірақ жүйенің өзі әлі толық емес. Сонымен қатар кәсіпорын мүліктік тәуекелдер, инфляциялық тәуекелдер, нарық конъюнктурасының өзгеру тәуекелі сияқты тәуекелдер түрлерінен қорғалмаған, шарттардың орындалмау, дебиторлық берешектің туындау, күтпеген шығындардың болу және т.б. тәуекелін төмендетудің жеткіліксіз болуы. Бұл жағдайлардың болу себептері: тәуекелдерді басқару бойынша сақтандыру мәдениетінің болмауы, тәжірибе мен мамандардың жоқтығы, сақтандыруға деген қызығушылықтың болмауына әкелетін экономикалық және саяси жағдайлардың тұрақсыздығы.

Жағдай бойынша қорытынды жасаңыздар:

1) бизнес келісім-шарттарының орындалмауына байланысты тәуекелдерді азайту мақсатында қандай ұсыныс бересіз?

2) дефолт азайту мақсатында қандай ұсыныс бересіз?

3) төлем қабілетсіз серіктестермен шарттық қатынастарға түсу қаупін азайту үшін қандай ұсыныс бересіз?

Тақырып бойынша талқылауға арналған кейс

«Hans» компаниясының халықаралық экспансия стратегиясы және сатып алу арқылы ауқымды тиімділікке жету

«Hans» компаниясы – австриялық электр тұрмыстық жабдықтарын өндіруші – өзінің алғашқы халықаралық экспансиясын негізінен қосымша өткізу есебінен өндіріс ауқымының тиімділігіне қол жеткізу үшін бастады. Австрия нарығы тым кішкентай болды, сондықтан компания өнімді халықаралық нарықтарға шығаруға шешім қабылдады. Экспорт есебінен сатуды кеңейту мүмкін болмады және компания шетелдік өндірісті ұйымдастыруға шешім қабылдады. Зерттеу шығындары мен кейбір басқару шығындары шетелдік кәсіпорындардың арқасында мүмкін болатын қосымша сату көлеміне бөлінуі мүмкін. Сондай-ақ, компания одан әрі ауқымды тиімділікке қол жеткізу және бөлшектерді өндіруді рационализациялау мақсатында өндірісті стандарттауға күш салды.

Бастапқыда «Hans» негізінен шаңсорғыштарды шығаруға және өзінің өндірістік қуатын салу арқылы кеңейтуге маманданған. Алайда кейінірек кеңейту негізінен қолданыстағы фирмаларды сатып алу арқылы жүзеге асырылды, олардың ассортименті компанияның өзінен өзгеше болды. Сатып алынатын фирмалардың басқа өнімдері есебінен тұрмыстық техниканың ассортиментін кеңейту тартымды болды.

Алынған пайда «Hans» сатып алуды жалғастыруға мүмкіндік берді және көп ұзамай тұрмыстық электр құралдары мен кір жуғыш машиналар шығаратын екі австриялық фирма сатып алынды. Басшылық

«Hans» осы фирмалардың тауарларын сатуды арттыру үшін өзінің қолданыстағы шетелдік сауда желісін пайдалана аламын деп шешті.

Содан кейін компания неміс фирмасын сатып алды, ол қазірдің өзінде үлкен сатылымға және кең кәсіпорындар желісіне ие болды, содан кейін АҚШ пен Францияда шаңсорғыштар шығаратын фирмалар.

Шаңсорғыштарды арнайы сатуды қамтамасыз ету үшін компания Австрияда, Германияда және АҚШ-та үй-жайларды тазарту қызметтерін ұсынатын фирмаларды сатып алды. Сондай-ақ, швейцариялық Тұрмыстық техника фирмасымен бірге ас үй жабдықтарын өндіруші француз компаниясы және американдық тамақ дайындау жабдықтарын өндіруші фирма сатып алынды.

Бұл сатып алулардың барлығы «Hans»-ке қажетті ауқымды үнемдеуге мүмкіндік беретін қосымша өнім ассортиментін шығаратын фирмаларға қатысты болды. Келесі жылдары компания тағы 40-қа жуық сатып алулар жасады.

Алайда, «Hans» президенті Ханс Шарп электр құрылғыларын шығаратын фирмаларды сатып алу арқылы одан әрі дамыту өте қиын екенін түсінді. Сарапшылардың пікірінше, бұрынғыдай көп сатып алу компанияға өте қиын болады, өйткені оның сатылымының өсуі пайдадан әлдеқайда жылдам болды.

Компания арзан фирмаларды сатып алуға және оларды қайта құруға үлкен шығындарға бейімділігімен ерекшеленетіні анық. Сонымен қатар, «Hans» барлық компаниялар мен операцияларды реттеуде қиындықтарға тап болғанын мойындады, өйткені тек бір Еуропада әртүрлі ассортименті бар компанияларды сатып алғаннан кейін «Hans» 1400 нұсқасы бар 115 конструкциядағы тоңазытқыштардың 35 түрлі маркасы болды.

Талқылауға арналған сұрақтар:

1. «Hans» компаниясының халықаралық нарықтарға шығу стратегиясының қандай артықшылықтары және тәуекелдері болды? Сатып алу арқылы кеңею осы стратегияның тиімділігін қалай арттырды?

2. Компания сатып алынған фирмалардың өнім ассортиментін қалай тиімді үйлестіре алады? Бұл «Hans»-қа ауқымды тиімділікке қалай әсер етеді?

3. «Hans» компаниясы қол жеткізген ауқымды үнемдеу сатып алулар арқылы жүзеге асырылды. Бірақ бұл тәсілдің компанияның басқару және логистика процестеріне қандай қиындықтары болды?

4. «Hans» компаниясы әртүрлі елдерде сатып алынған фирмалардың аймақтық ерекшеліктерін қалай ескеруі керек? Әртүрлі нарықтардағы айрықша сұраныстарға жауап беру үшін қандай стратегиялар тиімді болар еді?

5. Компанияның басшысы Ханс Шарп электр құрылғыларын шығаратын фирмаларды сатып алу арқылы дамудың шектеулерін түсінді. Мұндай жағдайларда одан әрі даму үшін қандай баламалы стратегияларды ұсынар едіңіз?

Тақырып бойынша тест тапсырмалары

- 1 Өнімді (қызметті, жұмысты) сатумен, шикізаттар мен материалдарды жоғары бағаға сатып алумен т.б байланысты орын алатын тәуекел:
 - A) Коммерциялық тәуекел
 - B) Мәдени тәуекел
 - C) Өндірістік тәуекел
 - D) Таза тәуекел
 - E) Спекулятивті тәуекел

- 2 Тәуекелді операцияларда пайдаланылатын ресурстардың мөлшеріне шектеулер қою:
 - A) Лимиттеу
 - B) Өртараптандыру (диверсификация)
 - C) Хеджирлеу
 - D) Сақтандыру
 - E) Өзін-өзі сақтандыру

- 3 Жоспарланған табыс көлемін ала алмау, зияндар мен жоғалтулардың туындау ықтималдығы:
 - A) Тәуекел
 - B) Тәуекел-менеджмент
 - C) Тәуекелді басқару

- D) Айқынсыздық
E) Белгісіздік
- 4 Өнімді (қызметті, жұмысты) сатумен, шикізаттар мен материалдарды жоғары бағаға сатып алумен т.б байланысты орын алатын тәуекел:
A) Коммерциялық тәуекел
B) Қаржылық тәуекел
C) Өндірістік тәуекел
D) Таза тәуекел
E) Спекулятивті тәуекел
- 5 Тәуекел туындау сипатына байланысты келесі түрлерге бөлінеді:
A) Объективті және субъективті
B) Ішкі және сыртқы
C) Сақтандырылатын және сақтандырылмайтын
D) Өндірістік , коммерциялық және қаржылық
E) Таза және спекулятивті
- 6 Кәсіпкерлік қызметте тек қана жоғалтулардың немесе нөлдік нәтиженің болуымен сипатталатын тәуекел:
A) Таза тәуекел
B) Қаржылық тәуекел
C) Өндірістік тәуекел
D) Іскерлік тәуекел
E) Спекулятивті тәуекел
- 7 Тәуекелдің әлеуетті (потенциалды) облысын және факторларын анықтауға, оның мүмкін болатын түрлерін айқындауға мүмкіндік беретін талдау:
A) Сапалық талдау
B) Сандық талдау
C) Математикалық талдау
D) Экономикалық талдау
E) Қаржылық талдау
- 8 Ішкі және сыртқы ортаның қолайсыз әсерлері нәтижесінде өнім өндіру (жұмыс орындау, қызмет көрсету) бойынша өздерінің жоспарлары мен міндеттемелерінің орындалмауымен байланысты тәуекел:
A) Өндірістік тәуекел
B) Қаржылық тәуекел
C) Коммерциялық тәуекел
D) Іскерлік тәуекел
E) Таза тәуекел

- 9 Нәтиженің бір нұсқасынан (вариантынан) басқасына өту кезінде сандық көрсеткіштердің өтуі:
- A) Вариация
 - B) Дисперсия
 - C) Орташа мән
 - D) Көрсеткіштер өсімі
 - E) Математикалық ауытқу
- 10 Тәуекелді операцияларда пайдаланылатын ресурстардың мөлшеріне шектеулер қою:
- A) Лимиттеу
 - B) Әртараптандыру (диверсификация)
 - C) Хеджирлеу
 - D) Сақтандыру
 - E) Өзін-өзі сақтандыру
- 11 Тәуекелдің нақты мөлшерін сандық түрде көрсетуге, оларды талдау, сараптау және салыстыруға бағытталған талдау:
- A) Сандық талдау
 - B) Сапалық талдау
 - C) Сараптамалық бағалау
 - D) Экономикалық талдау
 - E) Қаржылық талдау
- 12 Бизнес жүргізу шарттарын анықтайтын факторлармен байланысты тәуекел:
- A) Іскерлік тәуекел
 - B) Қаржылық тәуекел
 - C) Өндірістік тәуекел
 - D) Іскерлік тәуекел
 - E) Спекулятивті тәуекел
- 13 Тәуекел факторларын бейтараптандыру (нейтрализациялау) мен талдау әдістерінің жиынтығы:
- A) Тәуекелді басқару
 - B) Тәуекелді бағалау
 - C) Тәуекелді талдау
 - D) Тәуекелдің экономикалық үлгісі
 - E) Тәуекелді әртараптандыру
- 14 Ішкі және сыртқы ортаның қолайсыз әсерлері нәтижесінде өнім өндіру (жұмыс орындау, қызмет көрсету) бойынша өздерінің жоспарлары мен міндеттемелерінің орындалмауымен байланысты тәуекел:

- A) Өндірістік тәуекел
- B) Қаржылық тәуекел
- C) Коммерциялық тәуекел
- D) Іскерлік тәуекел
- E) Таза тәуекел

15 Тәуекелді операциялардан болуы мүмкін зияндарды жабу үшін кәсіпкерлер өздерінің меншікті резервтік қорларын құруы:

- A) Өзін-өзі сақтандыру
- B) Сақтандыру
- C) Хеджирлеу
- D) Лимиттеу
- E) Секьютиризация

Қайталауға арналған сұрақтар

1. Қаржы тәуекелі дегеніміз не? Сипаттамасын келтіріңіздер. Қандай түрлері бар?
2. Тәуекелді төмендетудің қандай тәсілдері бар?
3. Тәуекелді талдау түсінігі және оның негізгі қағидалары қандай?
4. Тәуекелді бағалаудың статистикалық тәсілі.
5. Тәуекелді бағалаудың экономика-математикалық тәсілі.
6. Тәуекелді бағалаудың аналитикалық тәсілі.
7. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау негізінде кәсіпкерлік тәуекелді бағалау.
8. Диверсификация - кәсіпкерлік тәуекелді басқару тәсілі ретінде.
9. Сақтандыру - кәсіпкерлік тәуекелді басқару тәсілі ретінде.
10. Кәсіпкерлік тәуекелді бөлу тәсілі
11. Кәсіпкерлік тәуекелді резервтеу тәсілі
12. Кәсіпкерліктегі тәуекел менеджментінің түсінігі, мәні мен құрылымы.
13. Кәсіпкерліктегі тәуекелді қаржыландыру.
14. Кәсіпорындағы тәуекел менеджері. Тәуекелді басқару саласындағы персоналды дайындау.
15. Тәуекел менеджменті ұйымдастырудың негізгі кезеңдері.

Әдебиеттер

1. Куратко Д.Ф. Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика. 10-басылым. Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018 жыл – 480 бет <http://elib.kaznu.kz/book/1211>
2. А.М. Есиркепова / Кәсіпкерлік: Оқу құралы. – Қарағанды: «Ақнұр баспасы». – 2017. – 268 бет.
3. А.Н. Токсанова Основы предпринимательской деятельности. – Астана, 2007. – 480 с.
4. А. А. Нұрғалиева, Б. С. Корабаев Кәсіпкерлік. оқу құралы / Алматы : Экономика, 2016. - 275, [1] б.

11 БӨЛІМ

КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТ СУБЪЕКТІЛЕРІНІҢ ЖАУАПКЕРШІЛІГІ

Жауапкершілік дегеніміз – уағдаластықтарды орындау және басқа компаниялар, клиенттер, компанияның қызметкерлері, мемлекет және жалпы қоғам сияқты бизнеспен өзара байланыс жасайтындардың барлығының құқықтарын сақтау міндеті.

Кәсіпкерлер өзінің алуан түрлі міндеттерін орындауға барынша жауапкершілікпен қарауға тиіс:

1. Басқа компаниялардың алдында. Егер бизнесмен шарт жасасып, өзіне тауарды көрсетілген мерзімде жеткізу туралы міндет алса, ол барлық шарттарды орындауы керек: тауардың тиісті сапасы, саны болуы керек және басқа тарап оны келісілген мерзімде алуы керек. Ол басқа компанияның құпия ақпаратын өзге компанияларға жария етпеуі керек және т.б.. Қорыта айтқанда, кәсіпкер басқа компаниялармен, әдетте, шарттарда баяндалатын барлық уағдаластықтарды сақтауға тиіс. Бұл жағдайда барлық шартқа қатысушылар басқа тауарды, басқа мерзімде (бұл өздеріне керекті тауарды белгілі бір уақытта сатып ала алмайтын клиенттерге әсер етеді), басқа ережелермен алу тәуекелінсіз өз қызметімен айналыса алады. Бұл нарықтағы барлық компанияға барынша тиімді жұмыс жасауға және басқа тараптардың өз міндеттемелерін орындамауы салдарынан шығындарды көтеру тәуекелінсіз өз қызметін жасауға көмектеседі.

2. Тұтынушылардың алдында. Тұтынушылар тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің ақысын төлеген соң сапалы өнім мен сервисті алуға тиісті. Ал кәсіпкердің жауапкершілігі – бұған көз жеткізу. Сондықтан ол сапасыз материалдарды қолданбауы керек, азық-түліктің жарамдылық мерзімін, қызметкерлерінің жұмыс сапасын бақылауға алуы керек, өйткені компаниямен кез келген өзара байланыс – телефон қоңырауынан бастап сатқаннан кейін кепілдікпен қызмет көрсетуге дейін клиенттерге жағымды әсер қалдыруы қажет. Біз алуан түрлі игіліктер мен қызметтердің тұтынушылары болып табыламыз.

3. Өз қызметкерлерінің алдында. Егер ешкімнің жұмыс істегісі келмесе, кез келген бизнес құлдырайды. Қызметкерлері сол немесе басқа бизнесте жұмыс істеуді неғұрлым құрмет тұтатын кәсіптің өнімі, бизнес-процестері соғұрлым жақсарады, қызметкерлері өз міндеттерін адал және мұқият орындаған кезде кәсіпкердің де шығындары азаяды. Сондықтан қызметкерлерінің алдында өз міндеттерін сақтауға ол мүдделі: адал еңбекақыны уақытында төлеу, қажетті аударымдардың барлығын ресімдеу (зейнетақы, медициналық және т.б.), еңбек демалысын беру, еңбек етуге лайықты жағдай жасау (таза ауасы бар үлкен таза үй-жайда және т.б.).

4. Мемлекеттің алдында. Мемлекеттік бюджеттің негізгі бөлігін бизнесмендер төлейтін салықтар құрайды. Кейіннен дәл осы ақшаға жолдар, мектептер, ауруханалар салынады, мұғалімдер мен дәрігерлерге айлық төленеді, ғылым мен технология дамиды. Кәсіпкерлер мемлекеттің алдында өзінің міндеттерін адал атқарған кезде елдегі жұрттың барлығына жасалатын жағдай да арта түседі. Өйткені кәсіпкерлер елдің қалған азаматтары сияқты мемлекеттің

беретін бүкіл артықшылықтарын пайдаланады: саябақтары көп таза қалаларда өмір сүреді, жөнделген жолдармен жүреді, компьютермен жабдықталған мектепте балаларын оқытады және т.б.

5. *Қоғамның алдында.* Зауыттар өз қызметін жалғастыру үшін ауаны ластайтын көп отын жағады, нәтижесінде сол жердің барлық тұрғындары ластанған ауа жұтады. Сол себепті осындай зауыттың иесі тиісті салықтарды төлеумен қатар қоршаған ортаға аз зиян келтіретін өндіріс әдістерін ойластырып, енгізуі тиіс. Мысалы, күн батареяларын ішінара пайдалану, қоқысты лақтырмай, қайта өңдеу және т.б.

Семинар сұрақтары

1. Кәсіпкерліктегі жауапкершілік түсінігі
2. Кәсіпкерлердің жауапкершілігі: түсінігі мен түрлері
3. Кепіл, кепілділік сипаттамасы

Негізгі түсініктер мен анықтамалар

Әрбір ұғымға сәйкес анықтаманы немесе тұжырымдаманы таңдаңыз

1. Жауапкершілік
2. Кәсіпкер жауапкершілігі
3. Кәсіпкердің қоғам алдындағы жауапкершілігі
4. Әкімшілік жауапкершілік
5. Қылмыстық жауапкершілік
6. Тұтынушылар алдындағы жауапкершілік
7. Қызметкер алдындағы жауапкершілік
8. Бәсекелестер алдындағы жауапкершілік
9. Міндет
10. Ұжымдық жауапкершілік

Тұжырымдамасы

a) сапалы ресурстар және өніммен қамтамасыз ету арқылы ашық саясатты жүзеге асыру;

b) адам бойындағы белгілі бір істі, өзіне тапсырылған міндетті орындап, жүзеге асыруынан байқалатын адамгершілік қасиет;

c) азаматтар мен лауазымды адамдардың өздерінің әкімшілік құқық бұзушылық әрекеттері үшін заң алдындағы жауапкершілігінің бір түрі;

d) бәсекелестердің құқы мен қызығушылығын қорғап, оларды жүзеге асыру арқылы корпоративті басқару жүйесін халықаралық стандарттар талабына сай ету;

e) жалдамалы қызметкерлерді, тұтынушыларды құрметтеуге және қоршаған ортаға қамқорлық жасауға негізделген кәсіпкерлік қызметтің әлеуметтік және экологиялық салдарын ескеретін шешім қабылдау процесі;

f) тұрақты және бәсекеге қабілетті дәрежедегі жалақымен қамтамасыз ету, қауіпсіз еңбек жағдайын қалыптастыру, кәсіби қызметте өсуге жағдай жасау, әлеуметтік тұрғыда қорғалмаған тұрғындарға қол ұшын созу;

g) бұл заңдық жауапкершілік түрлерінің бірі, оның негізгі мазмұны мемлекеттік органдардың адамға қылмыс жасауға байланысты қолданатын шаралары;

h) басқару органына немесе қызметкерге жүктелген және орындалуы үшін сөзсіз іс-қимылдардың нормативті түрде белгіленген ауқымы;

i) бұл орындалмаған (келісілген) міндеттемелерді, кәсіпкерлік субъектілерінің, тапсырыс берушілердің, қызметкерлердің, мемлекеттің құқықтарының бұзылуын қалпына келтіруге бағытталған белгілі бір іс-әрекеттерді жасау міндеттілігі мен қажеттілігі;

j) топтың бір немесе бірнеше мүшелері жасаған әрекеттері үшін жауапкершілік нысаны.

Семинар тапсырмалары

1 Тапсырма

Азамат Қасымов адвокаттан кеңес сұрады. Қасымов одан кәсіпкерліктің ең жақсы формасы туралы кеңес беруді өтінді. Оның тілегі:

- 1) кез-келген коммерциялық қызметпен айналысу мүмкіндігі;
- 2) бизнес иесі ретіндегі оның жауапкершілігі ең аз болуы керек.

Адвокат Қасымовқа кәсіпкерліктің қандай түрімен айналысуға кеңес береді: заңды тұлға ретінде немесе жеке кәсіпкерлікпен бе? Егер заңды тұлға болса, Қасымовқа ұйымдық-құқықтық нысанның қандай түрі неғұрлым қолайлы болады? Жауаптарыңызды заңға сүйене отырып дәлелдеңіздер.

2 Тапсырма

2018 жылдың 13 қазанында Аманов жеке кәсіпкер ретінде мемлекеттік тіркеу туралы өтінішімен салық органына жүгінді. 18 қазанда Аманов тіркеуден өткізбегендігі туралы жазбаша хат алды. Осыған қарамастан, Аманов базардағы павильонды жалға алып, киім-кешек сатты. Аманов қандай құқық бұзушылық жасады?

3 Тапсырма

17 жастағы Казаков жеке кәсіпкер ретінде тіркелу үшін мемлекет органына құжаттар тапсырды. Тіркеуден өткізген жоқ: себебі ол кәмелетке толмағандықтан кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін ата-анасының нотариалды куәландырылған келісімі қажет. Казаков оған ата-анасының келісімін қажет етпейтінін түсіндірді, өйткені ол алты ай бұрын некеге тұрған. Бұған дәлел ретінде оларға неке туралы куәлік табыс етілді.

Жағдайға түсініктеме беріңіздер. Жауап берген кезде заңның атауын және заңның нақты бабын көрсетіңіздер.

4 Тапсырма

ҚР Білім және ғылым министрлігінің маманы адвокатқа кеңес алуға келді. Ол өзінің жұмысына көңілі толлатынын, бірақ қаржылық жағдайын жақсарту үшін жеке кәсіпкерлікпен айналысқысы келетінін түсіндірді. Ол жеке

кәсіпкерлікті тіркеуге қажетті барлық құжаттарды толтыруға көмек сұрады. Осы азаматқа адвокат атынан жауап беріңіздер. Бұл азамат жеке кәсіпкер ретінде тіркеле ала ма? Жауабыңызды заңға сүйене отырып негіздеңіздер.

Тақырып бойынша талқылауға арналған кейс

Кәсіпорындағы әлеуметтік жауапкершілік

Әлеуметтік жауапкершілік «Самұрық-Энерго» АҚ даму стратегиясының құрамдас бөлігі болып табылады.

«ЕГРЭС» АҚ – да жалпы саны 1455 адам, мүгедектігі бар адамдар-19 адам жұмысқа орналастырылды және олардың барлығы жоғары білікті қызметкерлер. Олардың ішінде жетекші инженерлер, дәрігерлер, экономистер және олардың барлығы өз саласының мамандары. Кәсіпорында жасалған еңбек жағдайлары олардың жұмысқа бейімделуіне және қажетті білім мен дағдыларды алуға мүмкіндік береді. Бұл мамандар сұранысқа ие және Қоғамның белсенді еңбек қызметіне тартылған.

ҚР Әлеуметтік Кодексінің 107-бабының 2-тармағына сәйкес жергілікті атқарушы органдар ауыр жұмыстардағы, еңбек жағдайлары зиянды, қауіпті жұмыстардағы жұмыс орындарын есепке алмай, жұмыс берушінің мүмкіндігі шектеулі адамдарды жұмысқа орналастыру үшін 2-ден 4%-ға дейінгі мөлшерде квоталар белгілейді. Бүгінгі күні Қоғам белгіленген квотаны орындайды (квота 4% белгіленген), онда 19 мүмкіндігі шектеулі қызметкер еңбек етеді, оның ішінде 3 мүгедектік тобы бойынша – 11 қызметкер, 2 мүгедектік тобы бойынша – 8 қызметкер.

Кәсіпкерліктің әлеуметтік дамуға қосатын үлесі өте зор. Әлеуметтік корпоративтік жауапкершілік жобалары қауіпсіз және жайлы еңбек жағдайларын қамтамасыз етуге бағытталған. Әр кәсіпорындағы адам ресурстарын басқару бөлімдері мен басқармалары әлеуметтік жауапкершілік аясында бірнеше міндеттерді орындайды:

- персоналдың қатысуын арттыру және Қоғамның тұрақты дамуы;
- білікті мамандарды ұстау және жаңа мамандарды тарту;
- қызметкерлердің мотивациясының жоғарылауы.

АҚ бәсекеге қабілетті әлеуметтік пакетті ұсынуға ұмтылады, оның нәтижесінде сыртқы нарықтан жоғары білікті мамандарды тартуға мүмкіндік береді. Өтемақылар мен жеңілдіктер жұмыскерлер мен олардың отбасыларының әл-ауқаты мен әлеуметтік қорғау деңгейін жақсартуға арналған. Қоғам қызметкерлеріне жасалған ұжымдық шарттарға сәйкес берілетін әлеуметтік төлемдер мен жәрдемақыларға мыналар жатады:

- демалыста денсаулықты жақсартуға, баланың туылуына материалдық көмек;
- жерлеуге материалдық көмек (қызметкер мен жақын туыстарын), зейнеткерлерді емдеуге, төтенше жағдайлар кезінде және т.б. ;
- табыстың жоғалуына байланысты материалдық көмек (декреттік демалысты немесе жаңа туған баланы асырап алуға / асырап алуға байланысты демалысты тіркеу);

- ерікті медициналық сақтандыру;
- қызметкерлер мен балаларға арналған курорттық емдеу;
- қызметкерлердің мерейтойына байланысты біржолғы ынталандыру (50, 60 жас);
- мерекелік, мәдени және спорттық іс -шараларды өткізуге шығындар;
- несиені өтеу;
- жарақат алу мен асыраушысынан айырылу бойынша жәрдемақы;
- балаларға арналған жаңа жылдық сыйлықтар және т.б

Жыл сайынғы әлеуметтік тұрақтылық пен қызметкерлердің жұмысқа қатысу көрсеткіштерін өлшеу қызметкерлердің адалдығы мен сенімін, әлеуметтік әл-ауқаты мен қызметкерлердің белсенділігін арттыру, қызметкерлердің жұмысына байланысты еңбек жағдайлары мен процестерін жақсарту, байланыс жүйелерін дамыту және кез келген өзгерістер туралы хабарлау үшін уақтылы шаралар қабылдауға мүмкіндік береді.

Кейс бойынша талқылауға арналған сұрақтар:

- 1) «Самұрық-Энерго» АҚ әлеуметтік жауапкершілік бағдарламалары қызметкерлердің жұмысқа деген ынтасын және кәсіпорынның тұрақты дамуын қалай қамтамасыз етеді?
- 2) Компания ұсынған әлеуметтік жеңілдіктер мен пакеттер (мысалы, медициналық сақтандыру, материалдық көмек) қызметкерлердің әлеуметтік әл-ауқатына қалай әсер етеді? Осы шаралар қызметкерлерді ұзақ мерзімде ұстап қалуға қалай ықпал етеді?
- 3) Компанияның мүмкіндігі шектеулі жандарды жұмысқа орналастыру квотасын орындауы оның қоғам алдындағы беделіне қалай әсер етеді? Бұл шаралар ұйымның әлеуметтік жауапкершілігін қалай көрсетеді?
- 4) «Самұрық-Энерго» АҚ компаниясы қызметкерлердің әлеуметтік тұрақтылығын бағалау арқылы қандай нақты мәселелерді анықтап, қандай шаралар қабылдай алады?
- 5) Компанияның әлеуметтік жауапкершілік саясатының бәсекеге қабілеттілікті арттыруға әсері қандай? Осы бағыттағы стратегияны күшейту үшін қандай қосымша шаралар ұсынар едіңіз?

Тақырып бойынша тест тапсырмалары

- 1 Кәсіпкер өзіне қандай жауапкершілікті алады:
 - A) Мұқтаждық , ұжымдық
 - B) Экономикалық, моралды, әлеуметтік
 - C) Ұжымдық салық ставкасы
 - D) Техникалық, өндірісті, қаржылық
 - E) Жаңа технологияларды енгізу
- 2 Кәсіпкерлік неге бағытталған қызмет?
 - A) Заңнамалық тұлғалардың қызметіне бағытталған
 - B) Жеке тұлғалардың қызметіне бағытталған
 - C) Жеке және заңды тұлғалардың қызметіне бағытталған

- D) Жеке және заңды тұлғалардың таза табысына бағытталған
- E) Жеке тұлғалардың таза табысына бағытталған

3 Кәсіпкерлік құқықтың негізгі қағидасы:

- A) Меншікті қорғауды қамтамасыз ету
- B) Пайда табу
- C) Кінәсіздік презумпциясы
- D) Жоспарлау
- E) Міндетті төлеу

4 Шаруашылық құқытық қатынастар және шаруашылық айналым ненің жиынтығынан тұрады?

- A) Кәсіпкерлік ұйымдар және коммерциялық қатынастар
- B) Кәсіпкерлік қатынастар, коммерциялық және коммерциялық емес қатынастар
- C) Кәсіпкерлік емес қатынастар және коммерциялық емес қатынастар
- D) Кәсіпкерлік емес қатынастар және коммерциялық қатынастар
- E) Кәсіпкерлік қатынастар және қоғамдық қатынастар

5 Кәсіпкерлік құқық объектісі қайсысы:

- A) Салық
- B) Өндіріс орындары
- C) Зансыз әрекеттер
- D) Еңбек етушілер
- E) Жәрдемақы

6 Кәсіпкерліктің маңызды белгілері:

- A) Тәуекел және белгісіздік, тәуелсіздік және қызмет бостандығы, инновацияға сенім
- B) Жаңа идеяларды үнемі іздестіру, елдегі макроэкономикалық жағдайға экономикалық тәуелділік
- C) Тәуелсіздік, бәсекелестерге қарап, инновацияға сенім арту
- D) Құқықтық жағынан наразылықтар білдіру
- E) Тұрғындарға қажетті тауарларды өндіру

7 Инжиниринг дегеніміз

- A) Бөлшектер мен детальдардың арнайы өндірісін жүзеге асыру
- B) Келісім негізінде инженер-техникалық немесе жеке жұмыстардың түрін ұсыну
- C) Техникадағы жаңашылдық
- D) Жаңа технологияларды енгізуде инженерлер қызметі
- E) Құрамына жобаға дейінгі техникалық-экономикалық зерттеулер, бірлескен кәсіпорындар ашу сипаттағы жұмыстардың жинағы

- 8 Кәсіпкерлік қызметке жатпайтыны:
- A) Азық-түлік саудасы
 - B) Тұрақты жолаушылар тасымалын ұйымдастыру
 - C) Бағалы қағаздарды шығару және сату
 - D) Өндіріс саласы
 - E) Аудиторлық қызмет
- 9 Жеке кәсіпкерлер үшін жауапкершілік формасын көрсетіңіз.
- A) Өзіне тиесілі мүліктің субсидиарлық жауапкершілігі
 - B) Өз мүлкімен толық жауапкершілік
 - C) Айыппұл және әкімшілік айыппұл түріндегі жауапкершілік
 - D) Айыппұл төлеу
 - E) Дұрыс жауап жоқ
- 10 Бір саладағы кәсіпкерлер арасындағы бағалар, өткізу нарығы мен жалпы нарықтағы үлесі туралы келісім шарттар:
- A) Корпорация
 - B) Трест
 - C) Акционерлік қоғам
 - D) картель
 - E) Өндірістік кооператив
- 11 Мемлекеттік тіркеусіз кәсіпкерлік қызметпен айналысу қандай жауапкершілікті қамтиды:
- A) Әкімшілік
 - B) Тәртіптік
 - C) Қаржылық
 - D) Салықтық
 - E) Ұлттық
- 12 Әкімшілік жазаның бір түрі ретінде қызметті тоқтата тұру дегеніміз:
- A) Қызметті уақытша тоқтата тұру
 - B) Лицензияны қайтарып алу
 - C) Лицензияның қолданылуын тоқтата тұру
 - D) Іс-әрекетті шектеулі дәрежеде жүзеге асыру
 - E) Факторингті өтеу

Қайталауға арналған сұрақтар

1. Кәсіпкердің жауапкершіліктерін сипаттаңыздар.
2. Тұтынушылардың жауапкершілігі немен сипатталады?
3. Бәсекелестердің жауапкершілігі қандай?
4. Мемлекеттің жауапкершілігіне тоқталып, мысалмен сипаттама беріңіздер.
5. Қызметкерлердің жауапкершілігі немен сипатталады?
6. Қоғам алдындағы жауапкершілік дегеніміз не?

7. Кепілдік дегеніміз не? Банк кепілдігінің сипаттамасын көрсетіңіздер.
8. Тұрақсыздық айыбы (айыппұл, өсім) дегеніміз не, қалай анықталады?
9. Залал, кепіл түсініктеріне анықтама беріңіздер.

Әдебиеттер

1. Куратко Д.Ф. Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика. 10-басылым. Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018 жыл – 480 бет <http://elib.kaznu.kz/book/1211>
2. А.М. Есиркепова / Кәсіпкерлік: Оқу құралы. – Қарағанды: «Ақнұр баспасы». – 2017. – 268 бет.
3. А.Н. Токсанова Основы предпринимательской деятельности. – Астана, 2007. – 480 с.
4. Әкімшілік құқық бұзушылық туралы Қазақстан Республикасының Кодексі. 2014 жылғы 5 шілдедегі №235-V ҚРЗ. <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1400000235>
5. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі. 2015 жылғы 29 қазандағы №375-V ҚРЗ. <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1500000375> <https://egov.kz>
6. Қазақстан Республикасының Әлеуметтік Кодексі. 2023 жылғы 20 сәуірдегі №224-VII ҚРЗ Кодексі. <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1500000375> <https://egov.kz>

12 БӨЛІМ

КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ӨСУ СТРАТЕГИЯСЫ

Өсу компанияның ұзақ мерзімді тиімді қызметі үшін маңызды. Сондықтан бизнесті дамытудың тиімді стратегияларын анықтау және енгізу өте ерте кезеңде басталуы керек. Кәсіпорынның өсуі оның табысын көрсетіп қана қоймайды, сонымен қатар оған қаражатты, инвесторларды және дарынды мамандарды тартуға мүмкіндік береді.

Кез келген компания қызметінің ең маңызды бағыттары туралы айтатын болсақ, онда пайда мен өсу қатар жүреді. Шағын кәсіпкерліктің даму кезеңінде пайда аз болуы мүмкін, бірақ өсу қарқыны жоғары болуы мүмкін. Бұл жағдайда кәсіпорынның кірісі аз болғанымен, оның қарқынды өсуі оның болашағын көрсетеді. Мұндай бизнес инвесторлар үшін өте тартымды бола алады, бұл өз кезегінде оның дамуын тездетеді және табыстылықты біртіндеп арттырады. Бұл жай ғана өсу шағын бизнес пен стартаптар үшін басты басымдық болып қалуы керектігін көрсетеді.

Бизнесті дамытудың жалғыз ғана дұрыс стратегиясы жоқ, өйткені кез келген компанияның табысы нақты жағдайларға байланысты болады. Шағын бизнесті дамытудың бірнеше стратегиясы бар.

Нарыққа ену стратегиясы

Нарыққа ену – нарық үлесін арттыруды көздейтін стратегия. Бұл мақсатқа жетудің бірнеше жолы бар, соның ішінде өнімдерді немесе қызметтерді арзандату, жарнаманы көбейту немесе жиынтық ұсыныстар жасау. Осылайша сіз жаңа өнімді жасамай-ақ бәсекелестік артықшылыққа қол жеткізе аласыз және жаңа тұтынушыларды тарта аласыз.

Нарық шекараларын кеңейту стратегиясы

Кәсіпкерлік қызметке қызығушылық білдірген әрбір адам бизнесті кеңейту туралы шешім қабылдай алады. Бизнесті кеңейту дегенде, ең алдымен, кәсіпорынның жеке кеңеюін түсінеміз. Оның негізгі екі жолы бар: не бизнестің қолда бар бірлігін кеңейтесіз, не дәл сол қағидат бойынша жаңа бизнес ашасыз. Мысалы, сіз шағын азық-түлік дүкенін сатып алдыңыз. Одан кіріс түсе бастағанда бұл сауда нүктесін кеңейту жайында ойлану керек. Оның басқа жолы – тағы бір дүкен ашу.

Бұл стратегия жаңа нарықтарға шығуды қамтиды. Мысалы, егер наубайхана өзі ұсынатын қызметтер тізіміне корпоративтік тамақтануды қосса, ол коммерциялық қызметтің жаңа түрін зерттейді. Бұл стратегия көптеген кәсіпкерлер арасында өте танымал, тіпті егер олар өздерін жақсы дәлелдесе де. Табысты кәсіпкер әрқашан дамуға және өсуге ұмтылады, сондықтан сіз қазіргі нарықта өзіңізді сенімді сезінсеңіз де, сіз әрқашан жаңа мүмкіндіктер мен табысыңызды арттырудың жолдарын іздегеніңіз жөн.

Жаңа арналарды дамыту стратегиясы

Omnichannel - бұл маркетинг пен сатуға заманауи көзқарас. Егер сіз тек физикалық бөлшек сауда нүктелеріне сенсеңіз, бизнесіңіздің өсу қарқыны омниканалды таңдаған бәсекелестерге қарағанда төменірек болуы мүмкін. Клиенттер сізді тауып, хабарласуы үшін мүмкіндігінше көп арналарды пайдаланыңыз. Заманауи компанияның интернет-дүкені, әлеуметтік медиа арналары, электрондық пошта арналары және мүмкіндігінше бөлшек сауда дүкендері болуы керек. Сонымен қатар, физикалық нүкте жай ғана дүкен емес, барлық басқа арналардың кеңейтімі болуы керек. Бұл интернет-дүкенде кірпіштен жасалған дүкендерде жоқ қызметті немесе өнімді ұсына алмайтыныңызды білдіреді. Егер сіз тек онлайн бизнес болсаңыз және келесі бағытты анықтай алмасаңыз, қалқымалы орындарды жасауды немесе жергілікті дүкендер арқылы сатуды қарастырыңыз.

Сатуды жақсартудың көптеген жолдары бар:

- Қызметкерлерді ынталандырудың дұрыс жүйесін құру. Яғни қызметкерлерге әрбір жасасқан мәміледен процент төлеу.

- Тұрақты клиенттермен үнемі бірге жұмыс жасау. Тұрақты клиенттеріңізді туған күндерімен құттықтай аласыз, жеңілдіктерді қамтитын бонустық карталарды жүргізе аласыз, оларға жарнамалық акциялармен хат жібере аласыз және т.б.: бұның барлығы клиенттеріңіздің компанияңызға деген жылы ықыласын арттырып, өніміңізді жақсы сатуға көмектеседі.

Нарықты сегменттеу стратегиясы

Ағымдағы тұтынушыларыңызды зерттеп, ең көп араласқыңыз келетін мақсатты топты екі есе азайтуға тырысыңыз. Таңдау тұтынушының орналасқан жеріне, жасына, әдеттеріне немесе сіз қызмет көрсететін салаға негізделуі мүмкін. Бұл талдау мен көрсеткіштер маңызды болатын аймақ. Білім алу және деректерге жылдам қол жеткізу бұл жерде маңызды, өйткені ол сіздің бизнесіңіз туралы нақты түсінік алуға және күш-жігеріңізді қайда шоғырландыруға мүмкіндік береді. Мысалы, егер сіз колледж қалашығында екеніңізді білсеңіз, бірақ сіз күткендей көп студенттерді тарта алмасаңыз, студенттік жеңілдікті ұсынып көріңіз. Сол сияқты, сіздің сауда нүктеңіздің жанында қоғамдық көлікте жүретін адамдардың көп екенін білсеңіз, әлеуетті тұтынушыларды тарту және олардың назарын ұзақ мерзімді перспективада ұстау үшін адалдық картасы сияқты нәрсені қарастырыңыз.

Франчайзинг

Бизнесті кеңейтудің тәсілі ретіндегі франчайзинг кәсіпорын жұмысының тиімді үлгісін жасауыңызды, ал кейін оны басқа ұйымдарға сатуыңызды болжайды. Франчайзи-серіктестеріңіз елдің түкпір-түкпірінде сіздің брендiңізбен сауда орындарын ашқан кезде бизнесіңіз мүлдем жаңа деңгейге шығады.

Франчайзинг екі тарапқа да тиімді. Бренд иесі кірістің бір бөлігін ғана алғанымен, франшизаларды сату оған адам сенгісіз жылдамдықпен өз бизнесін кеңейтуге мүмкіндік береді. Бизнес-модельді сатып алған адамның да пайдасы

мол болады: ол қысқа мерзім ішінде дайын даму жоспарын алып, жабдықтауға, қолдауға ие болады және еш тәуекелсіз кәсібін бастап кетеді.

Филиалдарды ашу

Филиалды ашуға дайындалу процесі компанияның франшизаны сату үшін бизнес-моделін әзірлейтініне ұқсас. Бұл жағдайда шикізатты сатып алу, өндіріс және өнімді тарату, маркетингтік іс-шараларды жүргізу, қызметкерлерді іздеу, ағымдағы міндеттердің орындалуын бақылау және есептілікті құру сияқты ұйымда болып жатқан процестердің барлығын регламенттеу керек. Айырмашылығы – жаңа кеңсені басқаратын және оның жұмысынан кірісті алатын басқа кәсіпкер емес, өзіңіз боласыз.

Агрессивті маркетинг

Егер бизнесті кеңейту кезінде компания агрессивті маркетингке баса назар аударса, демек бюджетінің едәуір бөлігі жарнамаға және әртүрлі назар аударту тәсілдеріне жұмсалады. Мұндай тәсілдің мәні медиа-ортада аталған брендтің көпшілік арасында танылуына ықпал ететін және адамдарды белгілі бір өнімді сатып алуға итермелейтін тікелей жарнаманың көп болуында жатыр. Яғни адам бірнеше тауардан өзіне таныс тауарды алады. Бұл орайда жарнамалық материалдардың қызықты әрі айрықша болғаны өте маңызды. Аталған стратегияны қолдану тиімділігі оң болғанымен, ұзақ уақытқа бармайды.

Бірігу және қосып алу (англ. mergers and acquisitions, M&A)

Бұл макро және микроэкономикалық деңгейде болатын бизнес пен капиталды шоғырландырудың экономикалық процестері. Нәтижесінде нарықта ірі компаниялар пайда болады. Бірігу - бұл екі немесе одан да көп шаруашылық субъектілердің бірігуі, нәтижесінде жаңа экономикалық бірлік қалыптасады.

Бизнес иелері табысқа жетуді қаласа, өсу мүмкіндіктеріне дұрыс көзқараспен қарауы керек. Кәсіпкерге пайдалы болатын бірнеше кеңестер бар.

Өсу стратегиясы үлгісін пайдаланыңыз. Әрқашан келесі қадамыңызды жоспарлаңыз. Шағын бизнес иесі өсуге ұмтылуы керек, бірақ дұрыс жоспарлаусыз ол қиындыққа ұшыраудан аулақ бола алмайды. Компаниядағы негізгі шешімдерді қабылдайтындардың барлығын қамтитын миға шабуыл сессиясын өткізіңіз. Сіздің келесі әрекеттеріңіз процеске қатысатын барлық адамдарға әсер етеді, сондықтан басқа адамдардың идеяларын қабылдамаңыз немесе елеменіз. Жалпы даму жоспарының үлгісі барлық қызметкерлерге компания жоспарлап отырған келесі қадамдарды нақты түсінуге көмектеседі, сонымен қатар ол бойынша кері байланыс береді. Командалық ынтымақтастық - бұл бизнесті табысты ететін және оның дамуына ықпал ететін нәрсе.

SMART мақсаттарын қойыңыз. Әркімнің өз мақсаттары бар, бірақ SMART мақсатты орнату сіздің командаңызға оларға жетуге көмектеседі. SMART - бұл мақсатқа жету критерийлерін білдіретін қысқартылған сөз:

Specific (ерекше). Неге қол жеткізгіңіз келетіні туралы анық болыңыз - не істей алатыныңыз туралы бұлыңғыр идеяның болуы жеткіліксіз.

Measurable (өлшенетін). Мақсат өлшенетін болуы керек, осылайша сіз мақсатыңызға жетудегі ілгерілеуді өлшей аласыз.

Achievable (қол жеткізуге болады). Әрине, мүмкін емес мақсаттарды қоюға болмайды.

Relevant (маңызды). Бұл мақсат сіздің қазіргі командаңызбен қазіргі уақытта сіздің бизнесіңіз үшін мағынасы бар ма?

Time-bound (уақытпен шектелген). Күнді белгілеп, белгіленген мерзімге жету үшін не істеу керектігін көрсетіңіз.

SMART мақсаттарын пайдалану арқылы сіз өзіңіз қалаған нәтижелерге қол жеткізу үшін командаңыздың ішінде жұмыс істейтін тұтас жүйені жасайсыз.

Барлық қажетті құралдар бар екеніне көз жеткізіңіз. Егер сіз дамытқыңыз келсе, мүлдем жаңа нәрсені қабылдаудың қажеті жоқ. Ағымдағы процестерді оңтайландыру әлдеқайда маңызды. Мұндағы маңызды нәрсе - бар құралдар мен жұмыс үрдістерін жаңарту және жақсарту.

Doberman сияқты шағын кәсіпорындар жұмыс ағындарын жақсарту және өнімділікті арттыру үшін Dropbox пайдаланады. Дизайн директоры Клэйс Торсен бұл туралы былай дейді: «Dropbox Business көмегімен сіз компьютеріңізді өшіре аласыз немесе сапарға шыға аласыз және файлдарыңыз әлі де қолыңызда болады. Бұрын әртүрлі уақыт белдеуінде жұмыс істеу қиын болатын, бірақ қазір синхрондау арқасында біздің файлдарымыз оларды қажет ететіндердің барлығына қолжетімді».

Өнімділікке инвестициялау - ақылды жұмыс кеңістігі, икемді жұмыс тәжірибесі немесе Dropbox Capture сияқты жақсырақ ынтымақтастыққа арналған инновациялық құралдар арқылы болсын, өсудің дәлелденген жолы.

Сырттан инвесторлар тартуды қарастырыңыз. Бір сәтте сіздің компанияңызға өсу үшін қаражат қажет болуы мүмкін. Үшінші тараптың капиталын тарту басқа жобаны іске қосуға немесе компанияны жаңа деңгейге көтеруге көмектеседі. Егер сіз осындай жағдайда болсаңыз, бірақ неден бастау керектігін білмесеңіз, олардың өмірлік циклінің әртүрлі кезеңдерінде стартаптар үшін капиталды тарту әдістері туралы білу үшін DocSend іске қосу индексін қараңыз. Инвесторларды тартуға дайын болғанда, DocSend инвестициялық презентацияңыздың көріністері, жүктеп алынуы және жіберілулері туралы статистиканы алуға көмектеседі. DocSend қалай жұмыс істейтіні және оны бизнесіңізді дамыту үшін қалай пайдалану керектігі туралы көбірек біліңіз.

Семинар сұрақтары

1. «Кәсіпкерліктегі даму стратегиясы» түсінігі және оның түрлері
2. Жеке бизнестегі мирасқор енгізу стратегиясы
3. Кәсіпкерліктегі сабақтастық стратегиясы
4. ҚР кәсіпорындарының кәсіпкерлік қызметтерін дамыту стратегиялары
5. ҚР кәсіпорындарының бюджеті
6. Кәсіпкерліктегі патенттеу жүйесі

7. Зияткерлік меншік

Негізгі түсініктер мен анықтамалар

Әрбір ұғымға сәйкес анықтаманы немесе тұжырымдаманы таңдаңыз

1. Стратегия 2030
2. стратегия
3. нарық
4. венчурлік кәсіпкерлік
5. инновация
6. шығындарға негізделген баға белгілеу стратегиясы
7. бәсекелестерге негізделген баға белгілеу стратегиясы
8. нарыққа негізделген баға белгілеу стратегиясы

Тұжырымдамасы

a) бұл кәсіпкерліктің ерекше нысаны, оның нақты өнімдер нәтижесі - инновациялар болып табылады

b) алғаш рет 1997 жылы Президенттің Қазақстан халқына Жолдауында жарияланған Қазақстанның 2030 жылға дейінгі даму бағдарламасы

c) бұл баға стратегиясы кәсіпорынның мақсаттарына, сатып алушылардың біртектілігіне байланысты болады, нәтижесінде бір өнімді әр түрлі бағамен сатуға болады

d) мемлекеттің, кәсіпорынның, фирманың міндетті ісін орындауды және мақсатына жетуді қамтамасыз ететін жан-жақты ұзақ мерзімді жоспарлар жиынтығы

e) бұрын рынокта болмаған жаңа сапалық қасиеттерге ие бұрыннан белгілі өнім немесе тіпті жаңа түрде жақсартылған технологиялық процестер түрінде көрінетін өзгерістер мен жаңалықтар

f) өндірістің артуымен, ресурстардың үнемделуімен, жанама шығындардың азаюымен шығындардың төмендеуін болжау, стандартты өнімге баға белгілеу

g) тауар өндірісі мен айналым заңдары бойынша ұйымдастырылатын айырбасты сипаттайтын тауар қатынастарының жиынтығы

h) бұл фирманың өнімге баға тағайындауда бәсекелестердің жағдайы мен бағасы есепке негізделген стратегиялар

Семинар тапсырмалары

1 Тапсырма

Әр түрлі жағдайларда басқарушылық шешімдер қабылдау

Іскерлік ойынның мақсаттары мен міндеттері

«Миға шабуыл» іскер ойыны - жаңа идеяларды алға шығарудың тиімді тәсілі. Кейде дәстүрлі әдістермен шешілмейтін өте күрделі мәселелер күтпеген жерден «ми шабуылы» тәсілі арқылы түпнұсқалы шешім қабылдауға мүмкіндік береді. Бұл әдіс ақыл-ой процестерін, объективті жағдайлар мен қолданылатын

шектеулерден алаңдау, алшақтау қабілетін, кез-келген актуальды нақты мақсатқа назар аудару мүмкіндігі және т.б. дамытады.

Искерлік ойынды жүргізі тәртібі

1. Мәселе туралы мәлімдеме. Шешімді табу үшін тапсырма беріледі. Топта жұмыс істеу шарттары анықталады, студенттерге «ми шабуылы» процесіндегі ережелермен таныстырылады. Топ студенттері 3-5 адамнан тұратын шағын жұмыс топтар мен сарапшылар тобы құрылады.

2. Студенттерге психологиялық кедергілерден мүмкіндігінше арылуға көмектесу (ыңғайсыздық, ұялшақтық, оқшаулау, шектеу және т.б.).

3. «Миға шабуыл» - проблема. Шешімін қажет ететін тапсырма беріледі.

4. Үздік идеяларды бағалау және таңдау. Сарапшылар таңдалған критерийлер негізінде идеяларды таңдайды.

5. Миға шабуыл нәтижелері туралы хабарлама жасау. Жұмыс нәтижелерін талқылау, ең жақсы идеяларды бағалау, олардың негіздемесі және аудитория алдында қорғалуы. Ұжымдық шешім қабылдау.

Искерлік ойын сценарийі

1. Ойын барысында бастықтар да, бағынушылар да, жаңадан келгендер де, ардагерлер де жоқ, тек баяндамашы және қатысушылар бар; ешкім ерекше рөлге немесе артықшылыққа ие бола алмайды; тіпті тамаша идеялардың авторлығы артықшылық бермейді.

2. Ойынға қатысушы өзінің білімі мен біліктілігін көрсетуге емес, проблеманы шешуге тырысуы керек.

3. «Миға шабуыл» әдісі ой мен сөз еркіндігін қажет етеді, неғұрлым күтпеген және ерекше идея болса, оның сәтті болуына негіз болады.

4. Кез келген қатысушының идеясы керемет болсын немесе нашар болса да, оны мақұлдау керек.

5. Өзара сынға және аралық бағалауға қатаң тыйым салынады - олар жаңа идеялардың қалыптасуына кедергі келтіреді.

6. Мүмкін болатын оқыс әрекеттерден (сыбыс айтудан, қарап отырудан) аулақ болу керек, ойынның басқа қатысушылары дұрыс түсінбей қалуы мүмкін.

7. «Миға шабуыл» стереотиптік ойлауға жол бермейді, шығармашылық ізденістің маңызды шарты болып табылады.

«Миға шабуыл» қолданудағы жағдайлар

1-тапсырма

Егер сіз фирманың экономикалық қауіпсіздігі қызметінің (қаржы-шаруашылық қызметінің басшысы) директоры болып тағайындалған болсаңыз, жүзеге асыратын бірнеше идеяңызды ұсыныңыз.

2-тапсырма.

Шынында да ер адамдар әйел адамдарға қарағанда басқару ісіне деген қабілеттері жоғары ма? Жоқ болса, мұндай пікірдің не үшін пайда болғанын түсіндіріңіз. (мысал келтіріңіздер).

3-тапсырма.

Машина дөңгелегін (шинасын) қандай жағдайларда пайдалануға болады? (көп идеялар беріңіздер).

4-тапсырма.

Фирмамен шығарылатын өнімдердің жарамсыз болып қалуын (брак) болдырмау үшін немесе азайту үшін қандай идеялар ұсынасыздар?

Тақырып бойынша талқылауға арналған кейс

Өсу стратегиясы. Жаңа нарыққа ену

Жаңа нарыққа шығу және жаңа өнімді әзірлеуді қамтитын классикалық өсу стратегиясы бойынша кейс зерттеу. Студенттер жалпы түрде өсуге қалай жетуге болатыны туралы идеяларды ұсынуы және негізгі есептеулерді орындауы керек.

Мәселе және жалпы ақпарат. Біздің клиент Fortune 500 рейтингіне енеді, жылдық айналымы \$2,5 миллиард, жетекші технологияларды иелене отырып, тасымалдау қызметтерінің әлемдік жабдықтаушысы, логистика қызметі мен жеткізуді басқару қызметтерінің жаһандық операторы. Кәсіпорынмен ұсынылатын қызметтердің келесі тобын қамтиды: 1) корпоративтік клиенттер үшін жүк көліктерін, тракторларды және тіркемелерді лизингке беру және техникалық сүйемелдеу, 2) шикізатты тұтынудан бастап дайын өнімді түпкі тұтынушыға дейін жеткізудегі ақпараттар мен материалдар қозғалысын басқару, 3) жедел тасымалдау қызметтері. Қарастырылып отырған кейс бойынша қызметтердің бірінші тобын анықтаймыз.

Тіркелген жүк көліктерінің саны жыл сайын 2,2%-ға баяу өсуде. Нарық тарылып жатыр. Сонымен қатар, біздің клиенттің кірісіне ешқандай әсер еткен жоқ. Клиент өсу стратегиясын әзірлеуге тапсырыс берді. Клиент алдағы екі жылда айтарлықтай өсімге қол жеткізуді көздеп отыр және оған қалай жетуге болатынын қарастыруда.

1-тапсырма. Жалпы келісімді түрде өсуге жетудің қандай жолдары бар?

Күтілетін жауап.

- Бағаны төмендету арқылы өсуге қол жеткізіп, бар өнімді бар тұтынушыларға сату.

- Бар тұтынушыларға жаңа өнімді ұсыныңыз.

- Жаңа тұтынушыларға бар өнімді ұсыну.

- Жаңа тұтынушыларға жаңа өнімді ұсыну (жаңа нарыққа шығу).

2-тапсырма. Клиент тап болып отырған нарықтық жағдай туралы не ойлайсыз? Осыны ескере отырып, өсу стратегиясын ұсыныңыз.

Қажетті деректер.

- Жыл сайын 4,7 млн жаңа жүк көлігі тіркеледі (өсу қарқыны 4,7%-ға дейін баяулады)

- Нарық келесі сегменттерге бөлінеді:

- Барлық жүк көліктерінің 21% жалға алынған

- Иелердің 60%-ы оны өздері пайдаланады

- 11% лизинг арқылы сатып алынады (сатып алумен ұзақ мерзімді жалға алу, техникалық қызмет көрсету және жөндеу қызметтерін қамтиды)

- 8 пайызын меншік иелері несиеге сатып алған.

- Бәсекелестік – біздің клиент пен оның ең жақын бәсекелесінің әрқайсысында 24%, нарықтың қалған бөлігі шағын компаниялар арасында бөлінген.

- Нарықта ұсынылатын қызметтер біркелкі. Әрбір компания тасымалдауды және техникалық қызмет көрсету және жөндеу бағдарламасын ұсынады. Көлік компанияға тиесілі, тұтынушы ай сайынғы тұрақты төлемдерді төлейді (төлем мөлшері компанияның брендіне, қаржылық жағдайына және көлік жасына байланысты). Көлік тұтынушыға тиесілі болмағандықтан техникалық қызмет көрсету және жөндеу бағдарламасы қажет.

Жалдау мерзімі шартта көрсетілуі керек.

Күтілетін талдау.

Кәсіпкер нарықтағы кейбір кішігірім ойыншылардың нарықтан кетуіне байланысты біздің клиенттің кірісіне әсер етпегенін түсінуі керек. Міне, себебі. Нарық тарылып, кірістер өзгермейді, нарықта ұсынылатын өнім біркелкі болғандықтан, бағаның өсуі екіталай.

Тағы бір нәрсе. Нарық қысқаруда, бірақ жүк көліктерінің саны өсуде (жылына 2,2% болса да), өсіп келе жатқан нарық сегменті болуы керек. Мүмкін бұл бөлшек сауда.

Бөлшек саудаға не қажет?

Бұл лизингке көлік сатып алуға мүдделі емес ірі клиенттер (бөлшек сауда желілері және бөлшек сауда дүкендері). Бірақ олар өз көліктеріне техникалық қызмет көрсету және жөндеу қызметтеріне қызығушылық танытуы мүмкін.

Осылайша, Көлік + Қызмет өнімінің орнына жаңасын - Қызметті ұсынамыз. Ол арзанға түсетіні анық.

3-тапсырма. Жаңа өнімді енгізу кезінде қандай тәуекелдер бар?

Күтілетін жауап.

- Қолданыстағы тұтынушылар негізгі өнімнен бас тартып, жаңасын алуы мүмкін.

4-тапсырма. Жаңа өнім қандай болуы керек, оның негізгі қасиеттерін ата. Жаңа өнімді енгізу үшін қандай шаралар қолдану керек?

Күтілетін жауап.

Сапалық бағалау. Потенциалды клиенттермен сұхбаттасу, фокус-топтарды құру, олардың арасында ми шабуылы. Бұл жаңа өнімнің қандай қасиеттерге ие болуы керектігін анықтауға көмектеседі.

Жаңа өнім туралы бірнеше гипотезаларды тұжырымдаңыз (мысалы, клиентке байланысты қызмет сапасының әртүрлі деңгейлері, аймақтар бойынша қызметтердің болуы және т.б.)

Сандық бағалау. Жаңа өнімнің қаншалықты танымал болатынын анықтау үшін ықтимал тұтынушылардың ең көп саны арасында сауалнама жүргізіңіз.

Мүмкіндіктерді бағалау. Бұл үшін клиенттің мүмкіндіктері жеткілікті ме, оған жаңа өнімді енгізу қанша тұрады? Сіз қайда инвестициялауыңыз керек? Қолданыстағы инфрақұрылым жаңа өнімді енгізуге көмектесе ала ма?

5-тапсырма. Егер тұтынушы бөлшек сауда нарығының 1% иеленсе, олардың кірісі қаншаға артады?

Күтілетін талдау.

Клиентте нарықтың 24%, 11%, 4,7 млн жүк көлігі - 4,7 млн-ның шамамен 2,6%, егер ол 1% басып алса, оның үлесі 38% өседі. Задание 3.

Тақырып бойынша тест тапсырмалары

- 1 Венчурлық фирма:
 - A) Тауар өндіруші жалғыз фирма
 - B) Тәуекелдік технологияны өнеркәсіпте енгізу, жеке капитал арқылы біріктіріп құрылады
 - C) Өнімді сатуға көмекші фирма
 - D) Тек қызмет көрсетумен айналысатын фирма
 - E) Жұмысшы саны он адамнан аспайтын фирма

- 2 Ғылыми зерттеулер және өңдеулер, инновацияларды жасау мен енгізу саласында мамандандырылған шағын кәсіпорындар қалай аталады?
 - A) Коммутант фирмалар
 - B) Пациент фирма
 - C) Венчурлік кәсіпорын
 - D) Азық түлік дүкені
 - E) Виолент фирмалар

- 3 Трансұлттық корпорациялар дегеніміз:
 - A) Тек қызмет көрсетумен айналысатын фирмалар
 - B) Бірнеше елде кәсіпкерлік қызмет атқаратын корпорациялар
 - C) Ірі кәсіпорынның сауда белгісін пайдаланушы фирма
 - D) Бір ғана ел территориясында қызмет ететін корпорациялар
 - E) Кәсіпкерлікпен айналысатын ұлттық компаниялар

- 4 Төменде көрсетілгендердің қайсысы нарық инфрақұрылымына жатпайды:
 - A) Сауда үйі
 - B) Үй шаруашылығы
 - C) Жарнама агенттігі
 - D) Еңбек биржасы
 - E) Аудиторлық компания

- 5 Инвестор өкілдерінің мүдделерін қорғайтын комитет қалай аталады?
 - A) Басқарушы компания
 - B) Даму және реконструкциялық еуропа банкі
 - C) Инвестициялық кабиент
 - D) Инновациялық тауар
 - E) Бренд

- 6 Инвестордың міндеттемесі құрылғалы тұрған венчурлік қорға ақша сомасын салу
- A) Сақтандару арқылы қаржыландыру
 - B) Банк несиесі
 - C) Қарызға қаржыландыру
 - D) Бастапқы міндеттеме
 - E) Дұрыс жауап жоқ
- 7 Жеке меншік қаржыларын бастапқы бизнеске салатын ауқатты тұлғалар:
- A) Бизнес ангел
 - B) Мерчендайзеры
 - C) Супервайзер
 - D) Инноватор
 - E) Ментор
- 8 Венчурлік жобаны бағалаудағы маңыздылығы басым фактор
- A) Пайданың жоғары болуы
 - B) Құнды қағаздардан түсетін табыс
 - C) Салықтардың көп болуы мүкін
 - D) Салықтардың тым аз болуы мүкін
 - E) Тәуекел
- 9 Венчурлік кәсіпкерлік тән кәсіпорындар:
- A) Ірі фирма
 - B) Орта фирма
 - C) Шағын фирма
 - D) Орман шаруашылығы
 - E) Көлік шаруашылығы
- 10 Роялти төлемдері
- A) Кезең сайын төленетін төлемдер
 - B) Бір реттік бастапқы жарна
 - C) Қосымша төлемдер
 - D) Банкке төленетін төлемдер
 - E) Кедендік төлемдер
- 11 Венчурлік кәсіпкерлік тәуекелінің қандай факторлары сыртқы факторларға жатпайды?
- A) Саяси жағдайдың тұрақсыздығы
 - B) Шикізат пен материалдарды жеткізу шарттарының бұзылуы
 - C) Тұрғындар мінез құлқының нарықтық түріне жатпауы
 - D) Әлеуметтік экономикалық және аймақтық тәуекелдердің ерекшеліктері

- Е) Экономикалық жағдайдың жақсаруы
- 12 Венчурлік жобалар келесі жағдайда іске асады:
- А) Тауар нарықта кеңінен қолданылса
 В) Жоба тәуекелмен байланыста болмаса
 С) Қызмет тиімділігі тәуекелден артық болады
 D) Алдын ала маркетингтік зерттеулер жүргізілді
 Е) Жарнама жасау
- 13 Табыс әкелетін ресурстарды не деп атайды?
- А) Лизинг
 В) Капитал
 С) Франчайзинг
 D) Крауфандинг
 Е) Стартап
- 14 Қазақстан нарығына келген ең алғашқы франчайзингтік жүйедегі сауда маркасы -
- А) Procter & Gamble
 В) Pepsi Cola
 С) Merсі
 D) Coca Cola
 Е) Нр
- 15 Әлемдегі ең алғашқы франчайзингтің даму тәжірибесін көрсеткен сауда маркасы қандай?
- А) Coca Cola
 В) Mercedes
 С) Singer
 D) Winston
 Е) Ford

Қайталауға арналған сұрақтар

1. Венчур фирмаларының ерекшеліктері мен олардың әрекет ету ерекшеліктері қандай?
2. Инновациялық процестегі венчур және эксплоренттік фирмаларының ролі қандай?
3. Венчурлік қаржыландыру дегеніміз не және оның кезеңдері қандай, қандай ерекшеліктерге ие?
4. Венчурлік қызметтің ұйымдастырушылық нысандары қандай?
5. Венчурлік капиталдың АҚШ-тағы, Европа елдеріндегі ерекшеліктері.
6. Қазақстандағы венчурлік бизнестің дамуы
7. Банк несиесі мен венчурлік капиталдың бір бірінен ерекшеліктері қандай?
8. Брендинг стратегиясының басты құраушысын атаңыздар.

9. Нарықтық экономика жағдайындағы тауар белгілері
10. Инновацияны игеру процесіндегі венчурлік капиталдың ролі қандай?

Әдебиеттер

1. А.Н. Токсанова Основы предпринимательской деятельности. – Астана, 2007. – 480 с.
2. А. А. Нұрғалиева, Б. С. Корабаев Кәсіпкерлік. оқу құралы / Алматы : Экономика, 2016. - 275, [1] б.
3. Гани Абадан. Махаббатпенбизнес немесе Қазақстанда бизнес ашудың жолдары. ТОО «Abadan&Company». – Алматы, 2019. – 408 с.
4. Е.А. Ефимова Сборник кейсов, проблемных ситуаций и деловых игр по дисциплине «Предпринимательство»: метод. указания к проведению практиче-ских занятий в активной и интерактивной форме / сост. Е.А.Ефимова. – Самара: Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2014. – 56 с. <http://repo.ssau.ru/bitstream/Methodicheskie-ukazaniya/Sbornik-keisov-problemnyh-situacii-i-delovyh-igr-po-discipline-Predprinimatelstvo-Elektronnyi-resurs-metod-ukazaniya-53696/1/%D0%95%D1%84%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D0%95.%D0%90.%20%D0%A1%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%BA%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BE%D0%B2.pdf>

13 БӨЛІМ КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТ ТИІМДІЛІГІ

Шығындар - нақты уақыт ішінде өнім өндірісі мен өткізудің материалдық, еңбек, қаржы, табиғи, ақпараттық және басқа да ресурстар құнының ақшалай бағасы. Анықтамаға сәйкес шығындардың төрт сипатын атап көрсетуге болады:

- ресурстардың ақшалай бағасы – барлық ресурс түрлерін бір өлшемге келтіру;

- мақсатқа бағыттылығы - өнім өндіруге немесе өнімді өткізуге толықтай кәсіпорын немесе құрылымдық бөлімшелері бойынша, толықтай үрдіс немесе оның белгілі бір кезеңдеріндегі мақсаттарға бағыттылығы;

- нақты уақыт кезеңінде болуы керек;

- қор сіңіргіштік қасиеті – егер шығындар өндіріске жұмылдырылмаса, немесе тізімнен шығарылып тасталмаса, шығындар қорларға айналады, шикізат қорына, материалдар қорына, аяқталмаған өндіріс қорына, дайын өнім қорына айналады. Бұл жағдайда шығындар кәсіпорын активтеріне жатқызылады.

Өндіріс факторларын пайдалану негізінде өндіріс көлемінің өзгерісіне байланысты өзгертін шығындарды айнымалы шығындар (VC) деп, ал өзгермейтін шығындарды тұрақты шығындар (FC) деп атаймыз. Фирманың өнімді өндіруге және оны сатуға жұмсайтын барлық шығындарының жиынтығын жалпы шығындар деп атаймыз, да тұрақты шығындар мен айнымалы шығындардың қосындысы арқылы анықталады. TC – жалпы шығындар. $TC=TC(Q)$. Фирманың өнімді өндіруге және оны сатуға жұмсайтын барлық шығындарының жиынтығы: $TC=FC+VC$

Соның ішінде шығындарды есепке алу тәсілдері бойынша айқын (бухгалтерлік) шығындар және айқын емес (экономикалық) шығындар деп бөлуге болады. Айқын (бухгалтерлік) шығындар шикізат, материалдарға, жалдамалы қызметкерлердің жалағысына және т.б. кеткен ақшалай шығындар, ал айқын емес (экономикалық) шығындар кәсіпорын иесінің өз меншігіндегі сатып алынбайтын өндіріс факторларын пайдаланғандағы шығындар (өзінің жабық орны, жеке еңбегі), олар бухгалтерлік құжаттарда есепке алынбайды және өнімнің өзіндік құнына енбейді.

Экономикалық шығындар – барлық шығындар, сонымен қатар фирманың өз қорларын пайдаланғандағы табысын да айтамыз. Бухгалтерлік шығындар дегеніміз сырттан алынған ресурстар үшін төленетін ақшалай төлемдер

Кәсіпорындардағы өзіндік құнды жоспарлау және есепке алу шығындар элементтері және шығындардың калькуляциялық баптары бойынша жүргізіледі. Калкуляция – барлық тауарлы өнім мен оның бөліктерінің өзіндік құнын, нақты бұйым түрінің өзіндік құнын, өнім өндірісі мен өткізудегі кәсіпорын бөлімдерінің шығындарын есептеудегі жүйе. Өнімнің өзіндік құны калкуляциясы өнім білігінің бағасын анықтау үшін қажет. Калкуляциялаудың басты объектісі - өткізуге арналған дайын бұйым (өнім) және суретте көрсетілгендей бірнеше баптарды қамтиды.

Шығындар сметасын жасаудың негізі – шығындарды экономикалық элементтер бойынша топтастыру болып табылады

Шығындар элементі:

1) материалдық шығындар (шикізат және негізгі материалдар; сатып алынатын бұйымдар; қосымша материалдар; сырттан сатып алынған жанармай және энергия)

2) өнеркәсіптік-өндірістік персонал еңбегін төлеу шығындары (жұмысшылардың еңбекақысы; инженерлі-техникалық қызметкер еңбекақысы; қызметкерлер еңбекақысы)

3) әлеуметтік аударымдары (әлеуметтік сақтандыру; зейнетақы қоры; медициналық сақтандыру; салалық сақтандыру тарифі)

4) негізгі қорлар амортизациясы (негізгі өндірістік қорларды толықтай қалпына келтіру аударымдары (үдемелі амортизацияны ескереді);

5) басқа да шығындар (салықтар, жарналар, бюджеттен тыс арнайы қорларға аударымдар; мүлікті міндетті сақтандыру бойынша төлемдер; байланыс, есептеу орталықтарының, банктердің қызметін төлеу; кадрларды дайындау, іс-сапар шығындары; негізгі қорларды жалға алу төлемдері; басқа да төлемдер)

Түрлі инвестициялық жобаларды (немесе жоба варианттарын) салыстыру және олардың ішінен ең тиімдісін таңдау бірнеше көрсеткіштерді қолдану арқылы жүргізіледі:

Түрлі инвестициялық жобаларды (немесе жоба варианттарын) салыстыру және олардың ішінен ең тиімдісін таңдау бірнеше көрсеткіштерді қолдану арқылы жүргізіледі:

- таза дисконтталған (ағымдық) құн (NPV), немесе таза дисконтталған табыс (ТДТ);

- инвестиция рентабелділігі, табыстылық индексі (ТИ, PI);

- табыстылықтың ішкі нормасы (ТИН, IRR);

- өзін-өзі ақтау кезеңі ($T_{акт}$).

Семинар сұрақтары

1. Кәсіпкерліктегі экономикалық терминдердің мәні және түрлері
2. Кәсіпкерліктегі қаржылық көрсеткіштер
3. Кәсіпкерлік шығындары
4. Кәсіпкерлік табысы мен табыстылығы

Негізгі түсініктер мен анықтамалар

Әрбір ұғымға сәйкес анықтаманы немесе тұжырымдаманы таңдаңыз

1. кәсіпкерлік шығындары
2. айнымалы шығындар
3. тұрақты шығындар
4. экономикалық шығындар
5. бухгалтерлік шығындар
6. қор қайтарымдылығы
7. қор сыйымдылығы

8. еңбек өнімділігі
9. өнімді өткізуден түсетін пайда
10. салық
11. пайдаға салынатын салық, корпоративтік салық
12. таза пайда
13. кәсіпкер табысы
14. рентабелділік
15. экономикалық тиімділік

Тұжырымдамасы

a) мемлекеттік бюджетке заңды және жеке тұлғалардан белгілі бір мөлшерде түсетін міндетті төлемдер.

b) мазмұны бойынша кәсіпкерлік шығындар бухгалтерлік шығындарға қарағанда кеңірек. Шын мәнінде, олар тауар өндіруге және нарыққа шығуға байланысты барлық ақшалай шығындарды білдіреді

c) өнімнің белгілі бір мөлшерін өндіруге нақты жұмсалған өндіріс факторларының шығындары жатады. Онда факторлар сатып алынған бағамен көрсетіледі.

d) негізгі қордың әр бірлігінен шығарылатын өнім көлемі.

e) өнімнің бірлігіне жұмсалатын негізгі қор мөлшері.

f) белгілі уақыт аралығында өндіріс пен өткізу көлемінің өзгеруіне байланысты емес шығындар

g) кәсіпорынның ресурстарды пайдаланғаны үшін жеткізушілерге төлейтін төлемдердің барлық түрлері

h) кәсіпорында (фирмаларда) салықтар мен басқа да төлемдерді төлегеннен кейін қалатын пайда.

i) кәсіпорындардың, корпорациялардың немесе осыған ұқсас заңды тұлғалардың кірісіне немесе капиталына салынатын салық.

j) алынған өнім көлемінің оны дайындауға жұмсалған еңбекке қатынасы (еңбектің өндіріс үдерісіндегі тиімділігі).

k) кәсіпкерлердің өздері тәуекел, жаңашылдық, өндіріс пен еңбекті ұйымдастырғаны үшін алатын кәсіпкерлік қызметтен түскен пайданың бір бөлігі.

l) кәсіпорынның сатып алушыға немесе тапсырысшыға сатқан өнімі, өзінің орындаған жұмысы, көрсеткен қызметі үшін алған ақшалай табысы.

m) шығарылатын өнім көлеміне сәйкес өзгертін өндірістік шығындарды айтамыз.

n) экономикалық эффекттің (нәтиженің) сол эффект (нәтижеге) қол жеткізген шығындарға қатынасы арқылы анықталатын көрсеткіш

o) экономикалық тиімділіктің салыстырмалы көрсеткіші, табыстылықты, пайдалылықты сипаттайды.

Семинар тапсырмалары

1 Тапсырма

Есепті кезең ішінде фирмамен шығарылған өнімнің жоспарлы және нақты көрсеткіштері келесі 6 кестеде көрсетілген.

Кесте 6 – Жағдайға қатысты бастапқы көрсеткіштер варианттары

Бұйым	Өндіріс көлемі, мың теңге	
	жоспар	нақты
А	81,45	80,23
Б	92,73	93,5
В	44,8	44,8
Г	-	20,32
Д	31,6	-
Е	26,85	47,34

Өндіріс көлемі бойынша, ассортимент бойынша жоспардың орындалу пайызын анықтаңыздар.

2 Тапсырма

Айтбаев Рамазан «Алмаз» компаниясының ДК құрастыру цехында шебер болып қызмет атқарды. Соңғы бірнеше аптаның ішінде ол құрастыру технологиясына кейбір өзгерістер енгізілсе, I-4 бөлшегін тиімдірек шығаруға болатынына көз жеткізді. Айтбаев Р. өзінің ұсынысын «Алмаз» фирмасының бас инженеріне ұсынды, бірақ қысқа сараптамадан кейін бас инженер Айтбаевтың идеясын қабылдамады. Айтбаевтың ойынша, идеяны бас инженердің өзінің бірінші болып ойлап таппағанына өкініш сезімі деп санайды, сондықтан да идея бас инженермен қабылданған жоқ деп ойлайды.

Айтбаев өз ісі туралы көп ойланатын. I-4 бөлшегін аз шығындармен шығару мүмкіндігі оған өзінің жеке кәсіпорнын ашу ыңғайлы болып көрінді. «Алмаз» компаниясының жабдықтау бөлімінің бастығы Айтбаевқа I-4 бөлшегін 10-15% төмен бағамен сатып алатындығына сендірді, оның қазіргі бағасы данасына А теңге құрайды. Айтбаев жаңа технологиямен үйде тәжірибе жасады. Тәжірибелер оң болды, Айтбаевта кең көлемді өндіріске қосуға мүмкіндік береді деген үміт туындады. Айтбаев төмендегі әрекеттерді жасады:

1. I-4 бөлшегіне қажетті жаңа типтегі қысқаштарды слесарь данасын В теңге бағасымен жасай алады. Әр жұмысшыға 1 қысқаш қажет. Қысқаштар мен басқа жабдықтардың жарамдылық мерзімі - 5 жыл.

2. Жинақтаушы-жұмысшыларды толық, күндізгі және толық емес жұмыс уақытына жалдай алады, жалақысы сағатына С теңге мөлшерінде болады. Ал сонымен бірге 20% сыйақы мөлшерін қосу керек. Айтбаев есебі бойынша, орташа есеппен алғанда (үзілістерді қоса есептегенде) жұмысшы сағатына I-4 бөлшегінің G данасын жинап, тексеріп, орай алады.

3. Келесі жылы I-4 үшін қажетті құраушы бөлшектер құны бір бірлікке есептегенде D теңге тұрады. Оларды жеткізу құны өнім бірлігіне шаққанда осы сомаға тағы 4,5 теңге қосады.

4. Құрастыру шеберханасына арналған бөлме бар. Жалдау ақысы айына E теңге құрайды. Жалдау ең аз дегенде 12 айға мүмкін болады.

5. Бір құрастырушы-жұмысшыға шаққандағы жинауға арналған стол, орындықтарға және басқа да керек-жарақтар құны F теңге құрайды.

6. Айтбаев А. басты менеджер ретінде K теңге жалақы алады. Кеңсе менеджері және жартылай бухгалтер лауазымына жұмыс істейтін қызметкерді айына I жалақыға жалдауға болады.

7. «Алмаз» компаниясы I-4 бөлшегін жылына 400 000-нан 500 000 бірлікке дейін сатып алады. Келесі 12 айға ең мүмкін болатын көрсеткіш - 400 000 дана. Айтбаев бір дана бағасын L теңге деп есептей алады.

Айтбаев өзінің эскиздерін досына - басқа компанияның жоспарлау және экономикалық бөлімінің қызметкеріне көрсетті. Досымның айтуынша, барлық есептеулер ақылға қонымды болып көрінді, бірақ Айтбаевқа оларға тағы айналым капиталы ретінде J теңге қосуды ұсынды. Сондай-ақ, досы бір ауысымда жұмыс істеген кезде (бір жұмысшыға жылына 2000 адам-сағат) максималды тапсырыс алу үшін (жылына 500 000 бірлік) қысқыштар мен басқа жабдықтар сатып алуға кеңес берді. Айтбаев пікірлерді пайдалы деп ойлады.

Жағдайға қатысты бастапқы көрсеткіштер варианттары төмендегі 7 кестеде көрсетілген

Кесте 7 – Жағдайға қатысты бастапқы көрсеткіштер варианттары

Вариант	A	B	C	G	D	E	F	K	I	L	J
1	43,51	400	34	17	35	14500	4590	18900	15600	42,6	65000
2	42,34	395	35	18	30	14520	5000	18800	15650	37,0	64000
3	41,5	390	36	19	33	14300	5050	18700	15700	36,5	65000
4	40,56	385	37	20	35	14350	5150	18600	15750	35,7	66000
5	39,90	380	35	15	36	14500	5100	18500	15800	39,9	67000
6	38,70	375	36	16	34	14400	5000	18400	15850	38,7	66500
7	37,00	370	37	17	32	14450	4590	18300	15900	42,3	66000
8	36,55	365	30	18	35	14500	5000	18200	15950	41,5	65500
9	35,70	360	32	20	30	14450	5050	18100	16000	42,6	65000
10	39,90	355	33	21	33	14450	5150	18000	16050	37,0	65000
11	38,70	350	35	22	35	14500	5100	18200	16100	36,5	64000
12	42,34	345	36	23	36	14450	5000	18100	15700	35,7	65000
13	41,5	340	37	17	34	14350	5000	18000	15750	39,9	66000
14	40,56	375	30	16	32	14500	5050	18500	15800	38,7	67000
15	39,90	370	34	15	33	14400	5150	18400	15850	42,3	66500
16	38,70	365	33	14	35	14300	5100	18300	15900	41,5	66000
17	37,00	360	35	15	36	14350	5000	18200	15950	42,6	65500
18	36,55	355	36	18	34	14500	5110	18100	16000	37,0	65000
19	35,70	350	37	15	32	14400	5010	18000	16050	42,6	64000

20	40,56	345	30	12	30	14300	5300	18020	16100	37,0	65000
----	-------	-----	----	----	----	-------	------	-------	-------	------	-------

Практикалық жағдай бойынша тапсырмалар реті:

- кәсіпкерлік қызметтің ұйымдық-құқықтық нысанын таңдау керек;
- бастапқы капиталға деген қажеттілікті анықтау (инвестициялық шығындарды есептеу);
- өнім бірлігіне шаққандағы тікелей (айнымалы) шығындарды есептеу;
- ай ішіндегі, бір жылдағы тұрақты шығындарды есептеу;
- бір жыл ішіндегі 400 000 дана, 450 000 дана, 500 000 дана өндіріс көлеміндегі жаңа компанияның ағымдағы толық шығындарын есептеңіздер;
- өндіріс көлемінің әрбір мүмкін болатын жағдайында бір I-4 бөлшегінің орташа өзіндік құнын анықтау керек;
- өндіріс көлемінің әрбір мүмкін болатын жағдайында түсімді, өткізуден түскен пайданы және таза пайданы есептеу керек;
- өндіріс көлемінің шығынсыздық нүктесін, рентабелділік шегі мен қаржылық тұрақтылық маржасын анықтау керек;
- инвестициялардың коммерциялық тиімділік көрсеткіштерін есептеу керек;
- есептеу нәтижелерін 8 кестеде көрсетіңіздер;
- жеке бизнесті (жаңа кәсіпорын) ашу шешімінің орындылығы туралы қорытынды жасаңыз.

Кесте 8 – Кәсіпорын қызметінің экономикалық көрсеткіштері

	Көрсеткіштер	Өндіріс көлемінің әрқайсына сәйкес мәндері, дана		
		400 000	450 000	500 000
1	Инвестициялық шығындар, мың теңге			
2	Өнім бірлігіне шаққандағы айнымалы шығындар, теңге			
3	Жалпы айнымалы шығындар, мың теңге			
4	Жылдық тұрақты шығындар, мың теңге			
5	Жиындық жылдық шығындар, мың теңге			
6	Өнім бірлігіне шаққандағы өзіндік құны, теңге			
7	Өнім бағасы, теңге			
8	Өнімді өткізуден түскен түсім, мың теңге			
9	Өнімді өткізуден түскен пайда, мың теңге			
10	Пайдаға салынатын салық 20%, мың теңге			
11	Таза пайда (п.9-п.10), мың теңге			
12	Шығынсыздық нүктесі, дана			
13	Рентабелділік шегі, мың теңге			

14	Үш жыл ішіндегі таза дисконтталған табыс, мың теңге			
15	Инвестицияны қайтару мерзімі, жыл			
16	Қаржылық тұрақтылық қоры, мың теңге			
17	Қаржылық тұрақтылық қоры, %			

3 Тапсырма

Өндіріс қорларына салынған капитал салымдарының үш вариантын салыстыру керек. Дисконт нормасы 0,2 болған жағдайда варианттар бойынша дисконтталған капитал салымдарын анықтау керек (кесте 9).

Кесте 9 – Кәсіпорын қызметінің экономикалық көрсеткіштері

Вариант	Жылдар бойынша капитал салымдарының көлемі, млн.теңге				Капитал салымдарының жиынтығы
	1-ші жыл	2-ші жыл	3-ші жыл	4-ші жыл	
1	10	10	10	10	
2		20	15	10	
3			30	20	

4 Тапсырма

Төмендегі көрсетілген кесте мәліметтерін пайдалана отырып, көрсетілмеген көрсеткіштерді анықтап, кестені толығымен толтырыңыздар (кесте 10).

Кесте 10 – Кәсіпорын қызметінің экономикалық көрсеткіштері

Вариант	Бағасы, тг.\дана	Өндіріс және өткізу көлемі, дана	Түсім, тг.	Өнім бірлігіне шаққандағы айнымалы шығындар, тг.\дана	Жалпы айнымалы шығындар, тг.	Өнім бірлігіне шаққандағы тұрақты шығындар, тг.\дана	Жалпы тұрақты шығындар, тг.	Өнім бірлігіне шаққандағы жалпы шығындар, тг.\дана	Жалпы шығындар, тг.	Өнім бірлігіне шаққандағы пайда (шығын), тг.\дана	Пайда (шығындар), тг.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	92	2000						98			
2	90					25		75			
3	72			42				62			
4					188000			92			61430
5		3500		44		36				12	
6	105				194000					25	

Тақырып бойынша тест тапсырмалары

- 1 Кәсіпорынға әсер ететін - Саясат, Экономика, Қоғам, Технология - факторларын талдау әдісі қалай аталады?
 - A) PEST талдау
 - B) SW талдау
 - C) Тиімділік теориясы
 - D) SWOT талдау әдісі
 - E) Өнім сапасы негізінде бағалау әдісі

- 2 Өнім көлемі 1 000 дана, өнім бағасы 50 теңге, өнімді өткізуден түскен түсім қанша болады?
 - A) 50 000 теңге
 - B) 78 990 теңге
 - C) 300 000 теңге
 - D) 20 000 теңге
 - E) 60 888 теңге

- 3 Кәсіпорынның айнымалы шығыны 200 000 теңге, ал тұрақты шығыны 260 000 теңге, жалпы өнімінің өзіндік құны нешеге тең болады?
 - A) 60 000 теңге
 - B) 30 000 теңге
 - C) 460 000 теңге
 - D) 680 000 теңге
 - E) 78 900 теңге

- 4 Өнім көлемі 2 000 дана, өнім бағасы 5 теңге, өнімді өткізуден түскен түсім қанша болады?
 - A) 500 000 теңге
 - B) 10 000 теңге
 - C) 300 000 теңге
 - D) 20 000 теңге
 - E) 60 888 теңге

- 5 Фирманың сауда маркаларын лицензиялық келісім негізінде пайдаланудағы лицензияның атауы
 - A) хайринг
 - B) франшиза
 - C) лизинг
 - D) торринг
 - E) тель-кель

- 6 Фирманың айнымалы шығындарына жатпайтыны – бұл:
 - A) Жұмысшылардың жалақысы
 - B) Материалдарға кеткен шығындар

- C) Жарнамаға кеткен шығындар
 - D) Шикізат шығындары
 - E) Несие пайыздары
- 7 Фирманың тұрақты шығындары (FC)– бұл:
- A) Жұмысшылардың жалақысы
 - B) Материалдарға кеткен шығындар
 - C) Жарнамаға кеткен шығындар
 - D) Шикізат шығындары
 - E) Салық төлемдері
- 8 Кәсіпкерлік қызметтен түсетін табыс қалай аталады:
- A) Еңбекақы
 - B) Пайда
 - C) Күйзеліс
 - D) Пайыз
 - E) Рента
- 9 Фирманың өнімді өндіруге кеткен шығындары 500 теңге, өнімді өткізуден түскен түсім 1000 теңге, жалпы пайданы анықтаңыздар
- A) 400 теңге
 - B) 1600 теңге
 - C) 60 теңге
 - D) 500 теңге
 - E) 66 000теңге
- 10 Фирманың өнімді өндіруге кеткен шығындары 600 теңге, өнімді өткізуден түскен түсім 1000 теңге, жалпы пайданы анықтаңыздар
- A) 400 теңге
 - B) 1600 теңге
 - C) 60 теңге
 - D) 6 теңге
 - E) 66 000теңге
- 11 Кәсіпорынның айнымалы шығыны 70 000 теңге, ал тұрақты шығыны 130 000 теңге, жалпы өнімінің өзіндік құны нешеге тең болады?
- A) 60 000 теңге
 - B) 330 000 теңге
 - C) 460 000 теңге
 - D) 680 000 теңге
 - E) 200 000 теңге
- 12 Түсім мен шығындар арасындағы айырма арқылы анықталатын кәсіпорын қызметінің соңғы қаржылық нәтижесі, бұл:

- A) қаржылық жоба
 - B) пайда
 - C) өзіндік құн
 - D) шығындар
 - E) кезең шығындары
- 13 Өндіріс рентабелділігі қалай анықталады
- A) пайданың салық салынатын табысына қатынасы
 - B) пайданың кезең шығындарына қатынасы
 - C) пайданың айналым құралдарының орташа жылдық нормативіне немесе өндірілген өнімнің өзіндік құнына қатынасы
 - D) пайданың айналым қорлары мөлшеріне қатынасы
 - E) пайданың негізгі қорлар құнына қатынасы
- 14 Өнімнің рентабелділігі қалай есептелінеді:
- A) пайданың өндірілген өнімнің өзіндік құнына қатынасы
 - B) пайданың кезең шығындарына қатынасы
 - C) пайданың материалдық шығындарға қатынасы
 - D) пайданың айналым қорлары мөлшеріне қатынасы
 - E) пайданың негізгі қорлар құнына қатынасы
- 15 Кәсіпорынның шаруашылық қызметінің теріс нәтижесі, бұл:
- A) шығын
 - B) табыс
 - C) өтімділік
 - D) банкрот болу
 - E) несие қабілеттілігі

Қайталауға арналған сұрақтар

1. Кәсіпорын шығындары мен олардың жіктелуі. Тұрақты және айнымалы шығындар. Тікелей және жанама шығындар.
2. Шығындарды экономикалық элементтері бойынша есепке алудың ерекшелігі қандай?
3. Шығындарды калькуляциялық баптары бойынша есепке алу сипаты қандай?
4. Кәсіпорын пайдасы, пайда түрлері мен есептелуі
5. Кәсіпорындағы пайданың қалыптасу көздері мен бөлінуі
6. Шығынсыздық моделі. Өндіріс пен сату шығынсыздығын талдау
7. Рентабелділік және оның түрлері
8. Баға және оның түрлері мен есептелуі
9. Тиімділік түсінігі мен кәсіпкерлік тиімділігі қандай көрсеткіштермен сипатталады?
10. Кәсіпкерліктің қаржылық жағдайын сипаттайтын көрсеткіштер кәсіпорынның қандай құжаттарында көрсетіледі?

Әдебиеттер

1. Куратко Д.Ф. Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика. 10-басылым. Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018 жыл – 480 бет <http://elib.kaznu.kz/book/1211>
2. А.М. Есиркепова / Кәсіпкерлік: Оқу құралы. – Қарағанды: «Ақнұр баспасы». – 2017. – 268 бет.
3. А.Н. Токсанова Основы предпринимательской деятельности. – Астана, 2007. – 480 с.
4. А. А. Нұрғалиева, Б. С. Корабаев Кәсіпкерлік. оқу құралы / Алматы : Экономика, 2016. - 275, [1] б.

14 БӨЛІМ

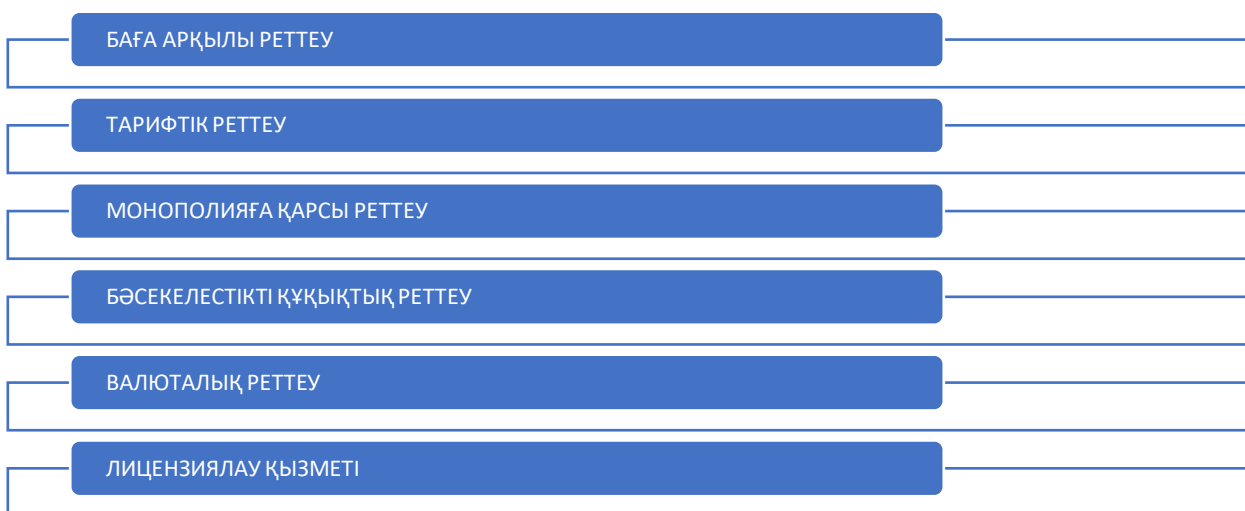
КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫ

Кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеудің негізгі мақсаты кәсіпкерлік субъектісі өндіретін және өткізетін тауарлардың, жұмыстардың, көрсетілетін қызметтердің адамдардың өмірі мен денсаулығы үшін қауіпсіздігін, олардың заңды мүдделерін қорғауды, қоршаған орта үшін қауіпсіздігін, Қазақстан Республикасының ұлттық қауіпсіздігін, мемлекеттің мүліктік мүдделерін қорғауды қамтамасыз ету болып табылады (сурет 15).



Сурет 15 – Кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеу құраушылары

Кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеудің тікелей және жанама әдістері бар. Мемлекет тарапынан реттеу бағыттары төмендегі 16 суретте көрсетілген.



Сурет 16 – Кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеу бағыттары

Семинар сұрақтары

1. Кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау түсінігі және оның жолдары
2. Кәсіпкерлікті субсидиялау маңыздылығы
3. Кәсіпкерлікті дотациялау маңыздылығы
4. ҚР кәсіпкерлікті субсидиялау және дотациялау процестері

Негізгі түсініктер мен анықтамалар

Әрбір ұғымға сәйкес анықтаманы немесе тұжырымдаманы таңдаңыз

1. Кәсіпкерлік
2. Нарық
3. Баға
4. Салық
5. Кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеу
6. Кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау
7. Субсидия
8. Дотация
9. Лицензия
10. Инвестиция
11. Патент
12. «Атамекен» ҚР Ұлттық кәсіпкерлер палатасы
13. Бизнес инкубатор
14. Мемлекеттік реттеудің тікелей әдісі
15. Мемлекеттік реттеудің жанама әдісі

Тұжырымдамасы

a) мемлекеттік органдар әлдебір саладағы қызметпен айналысу құқығын беретін рұқсат.

b) тауар айырбасын қамтамасыз ететін институттар мен тетіктер. Бұл тауар мен көрсетілген қызметтің, жылжымайтын мүліктің, құнды қағаздардың, валютаның сатушы мен сатып алушылардың арасындағы байланыс нысаны.

c) мемлекеттің кәсіпкерлік инфрақұрылымын құруға және дамытуға белсене араласуы.

d) өнертапқыштықты белгілі бір мерзім ішінде пайдалануына мемлекеттің жеке адамға (фирмаға) беретін ерекше құқықты қамтамасыз ететін құжат.

e) тауар мен көрсетілген қызмет бірлігі үшін төленетін немесе алынатын ақша (не өзге тауар мен қызмет) мөлшері.

f) кәсіпкерлік қызметті жүзеге асырудағы нормативтік актілердің талаптарын комерциялық және комерциялық емес ұйымдардың қадағалауы үшін бақылау және тексеру жүйесі.

g) салыққа қарама-қарсы ұғым. Субсидия сатып алушы мен сатушы табыстарына қосымша төлем жасау немесе субсидия алушы тарапқа артықшылық беру үшін өндіріс шығындарын төмендету.

h) тәуекелге бел буып жасалынатын экономикалық әрекет, тауарларды өндіру және сатудан, іс-шарадан, көрсетілген қызметтерден, істелген жұмыстардан жүйелі пайда алуға бағытталған дербес қызмет.

i) кірісінен шығысы асып түсетін кәсіпорындарға және кейбір аймақтарға мемлекет тарапынан берілетін жәрдем ақша

j) пайда табу мақсатында кәсіпкерлік объек- тілерге салынатын заңды және жеке тұлғалардың ақша қара- жаттарын, жылжитын және жылжымайтын мүліктерді, интел- лектуалдық құндылықтарды, ақшалай салымдарды, бағалы қағаздарды білдіреді.

k) тікелей ықпал ету әдістері экономика субъектілерін мемлекеттің жарлығына негізделген шешім қабылдауға мәжбүр етеді(мысалы:салық,өзге бюджеттік төлемдер);

l) мемлекеттік бюджетке заңды және жеке тұлғалардан белгілі бір мөлшерде түсетін міндетті төлемдер.

m) жанама ықпал жасау әдістерін қолданғанда мемлекет экономика субъектілерінің шешім қабылдау процесіне тікелей араласпайды. Ол тек қана экономикалық саясаттың мақсаттарына сәйкес шешім қабылдануына ыңғайлы жағдай жасайды.

n) кәсіпкерлерді қажетті кеңес берулермен және қолдау көрсетулермен қамтамасыз ететін бизнеске көмек көрсету бағдарламасы.

o) отандық бизнестің ҚР Үкіметі және мемлекеттік органдармен келіссөздер жүргізу жұмыстарының қарқынын арттыру мақсатында құрылған коммерциялық емес ұйым.

Семинар тапсырмалары

1 Тапсырма

Дәстүрлі түрде монополияға қарсы заңның американдық және еуропалық моделін бөліп көрсетуге болады. Біріншісі монополиялардың барлығының заңсыздық принципін қолдануға бағытталған. Екіншісі монополистерді бақылауды қамтамасыз етуге бағытталған, монополияларды мемлекет тарапынан реттеуге рұқсат етілуі мүмкін. Сіздің ойынша Қазақстан Республикасында қандай модель қолданылады? Мемлекеттік монополия болған кезде қандай проблемалар туындауы мүмкін?

2 Тапсырма

Қолданыстағы монополияға қарсы заңға сәйкес монополияға қарсы және баға саясатымен айналысатын департамент жағдайы басым кәсіпорындардың қызметін бақылауды жүзеге асырады. Кәсіпорын басым болып саналуы үшін: халық тұтынатын тауарларын өндірушілері үшін нарық үлесі 30% -дан асады, ал өндірістік және техникалық мақсаттар тауарын өндірушілер үшін - 45%. Мысалы, көптеген дамыған елдерде әдетте шектеулер қолданылады, нарықтың

60-65% -дан астамы бар кәсіпорындарға қатысты. Қазақстан Республикасындағы ірі бизнесті реттеу саясатын қаншалықты ақылға қонымды деп тануға болады?

3 Тапсырма

Қазақстан Республикасында кәсіпкерлікті қолдаудың қандай тетіктері бар? Кәсіпкерлік қызметтегі инкубаторлар дегеніміз не? Сіздің ойыңызша, мемлекет тарапынан инкубаторларды құру қаншалықты тиімді? Бұл бәсекелестік туралы заңдарға қайшы келмейді ме? Жауаптарыңызды толықтай келтіріңіздер.

Тақырып бойынша тест тапсырмалары

- 1 Кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеу әдістерінің қандай түрлері бар:
 - A) Орталықтан жүйелеу
 - B) Экономикалық (жанама) және әкімшілік (тікелей)
 - C) Жеке тұлғалар шеңберінде жариялау
 - D) Ұлттық мәдени тетігі
 - E) Әлеуметтік тетігі

- 2 Кәсіпкерліктің қандай түрі мемлекеттік тіркеуді қажет етпейді:
 - A) Жеке шаруашылық
 - B) Жеке кәсіпкерлік
 - C) Ашық акционерлік қоғам
 - D) Жабық акционерлік қоғам
 - E) Шаруашылық серіктестік

- 3 Кәсіпкерлікке инвестиция тартудың жаңа көздері:
 - A) Банк несиесі
 - B) Бизнес-ангелдар (періштелер)
 - C) Отбасылық қаражат
 - D) Достардың, таныстардың қаражаты
 - E) Жеке жинақ қаржысы

- 4 Кәсіпкерліктің индустриалды-инновациялық саясаты:
 - A) Картель ұйымын қалыптастыру
 - B) Диверсификациялау, либерализациялау
 - C) Корпорацияларды ынталандыру
 - D) Консорциум шеңберінде ұйымдастыру
 - E) Корпорацияларды дамыту

- 5 Жаңадан бастаушы кәсіпкерлерге көмек көрсететін ұйымдар:
 - A) Несиелік серіктестіктер
 - B) Технопарктер
 - C) Биржалар
 - D) Банктер
 - E) Сақтандыру институттар

- 6 Мемлекет кәсіпкерлік қызмет еркіндігін немен қамтамасыз етеді?
- A) Монополияға рұқсат беру
 - B) Кепілдік беру, қолдау мен қорғау
 - C) Мемлекеттік бақылаудан босату
 - D) Салық көлемін төмендету
 - E) Шығындарды мемлекет тарапынан жабу
- 7 “Мемлекеттің экономиканы реттеуі тиіс” – деген тезисті алғаш рет дәлелдеген:
- A) А. Маршалл
 - B) Дж. Кейнс
 - C) Л. Вальрас
 - D) У. Митчелл
 - E) Ф. Хайек
- 8 Дара кәсіпкер арнаулы салық режимінің қандай түрімен жұмыс жасағанда мемлекеттік тіркеуден босатылады:
- A) Патент;
 - B) Біржолғы талон;
 - C) Оңайлатылған декларация;
 - D) Босатылмайды;
 - E) Дұрыс жауабы жоқ.
- 9 Патент қандай мерзімге беріледі?
- A) Бір жылдан көп мерзімге;
 - B) Бір күнге;
 - C) Кемінде бес жылға;
 - D) Тоқсан күнге;
 - E) Кемінде бір айға.
- 10 Кірістегі және шығыстағы ресурстардың қатынасын қандай ұғым құрайды?
- A) Өндіріс технологиясы;
 - B) Рентабельділік;
 - C) Өзіндік құн;
 - D) Кәсіпорын экономикасы;
 - E) Маркетингтік зерттеу.
- 11 Өнеркәсіптік, ауыл шаруашылық, құрылыс, сауда, көлік, байланыс, тұрмыстық қызмет көрсету бойынша кәсіпкерлік қызметті жіктеу қайсысына жатады?
- A) Ұйымдық-құқықтық нысандары бойынша;
 - B) Салалық бағытына қарай;
 - C) Көлемі бойынша;

- D) Ұйымдастыру ерекшеліктері бойынша;
E) Қызмет көрсету түріне қарай.
- 12 Патент бойынша салық сомасы қалай анықталады?
A) Мәлімделген табыстың 5%;
B) Тоқсандық табыстың 3%;
C) Бір айдағы табыстың 3%;
D) Мәлімделген табыстың 2%;
E) Тоқсандық табыстың 5%.
- 13 Қандай қызмет түрлеріне арнаулы салық режимі қолданылмайды?
A) Жер қойнауын пайдаланатын;
B) Акцизделетін өнімді өндіретін;
C) Мұнай өнімдерін өткізетін;
D) Консалтингтік, бухгалтерлік қызмет көрсететін;
E) Барлық жауап дұрыс.
- 14 Шағын бизнес субъектілеріне арналған арнаулы салық режимі қандай салықтарды қамтиды?
A) Табыс салығы мен әлеуметтік салықты;
B) Жер салығы мен табыс салығын;
C) Акциз және әлеуметтік салықты;
D) Тек жеке табыс салығын;
E) Дұрыс жауабы жоқ.
- 15 Арнаулы салық режимін қолдану құқығын куәландыратын және жеке табыс салығы бойынша есеп айырысу фактісін растайтын құжат:
A) Оңайлатылған декларация;
B) Патент;
C) Лицензия;
D) Біржолғы талон;
E) Табыс декларациясы.

Қайталауға арналған сұрақтар

1. Кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеу қажеттілігін негіздеңіздер.
2. Қазіргі кезеңдегі кәсіпкерлік қызметті мемлекеттік реттеудің міндеттерін атаңыздар.
3. Кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеудің қандай әдістерін білесіз?
4. Мемлекеттік бақылауды жүргізу сипаты мен тәртібін сипаттаңыз.
5. Бағаны мемлекеттік реттеудің қандай әдістерін білесіз?
6. Мемлекеттің экономикаға әсер етуінің негізгі тетіктері қандай?
7. Экономиканы мемлекеттік реттеуде қандай көрсеткіштер мен өлшемдер қолданылады?
8. Заңды және жеке тұлғалардың лицензиялау қызметін қарастырыңыздар.

9. Стандарттау және сертификаттау дегеніміз не?
10. Экономикалық реттеу жүйесіндегі мемлекеттік тапсырыстың орнын көрсетіңіздер.
11. Монополияға қарсы бақылаудың қандай әдістері бар?
12. Табиғи монополиялар тауарларына тарифтер мен бағалар қалай реттеледі?
13. Қор биржасына қатысушыларды атаңыздар.
14. Бағалы қағаздар нарығын мемлекеттік реттеудің жолдарын сипаттаңыздар. Корпоративтік бағалы қағаздардың негізгі эмитенттері қандай?
15. Ақша-кредит саясатының басымдықтары қандай? Ақша-кредит саясатының инфляциялық емес құралдары қандай?
16. Теңге бағамы қалай қалыптасады?

Әдебиеттер:

1. Куратко Д.Ф. Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика. 10-басылым. Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018 жыл – 480 бет <http://elib.kaznu.kz/book/1211>
2. А.М. Есиркепова / Кәсіпкерлік: Оқу құралы. – Қарағанды: «Ақнұр баспасы». – 2017. – 268 бет.
3. А.Н. Токсанова Основы предпринимательской деятельности. – Астана, 2007. – 480 с.
4. А. А. Нұрғалиева, Б. С. Корабаев Кәсіпкерлік. оқу құралы / Алматы : Экономика, 2016. - 275, [1] б.
5. ҚР Кәсіпкерлік кодексі. 29.10.2015ж (01.08.2019ж. толықтырулар және өзгерістермен) <https://egov.kz>
6. Учебное пособие по обучению основам предпринимательства по проекту «Бастау бизнес» https://atameken.kz/files/edu_ru.pdf
7. Сборник бизнес-кейсов. - Алматы:Алматы Менеджмент Университет, 2015. –149 с.С23 ISBN: 978-601-7470-52-4 <https://gsb.almau.edu.kz/wp-content/uploads/2017/03/%D0%A1%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA-%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BA%D0%B5%D0%B9%D1%81%D0%BE%D0%B2.pdf>
8. www.atameken.co. Atameken Academy онлайн-платформасының материалдары
9. Оқу материалдары <http://www.startup-course.com/>
10. <https://startupnetwork.kz> материалдары

15 БӨЛІМ КӘСІПОРЫН БАНКРОТТЫҒЫ ЖӘНЕ ОНЫ ТАРАТУ

Қазақстан Республикасының «банкроттық» туралы заңына сәйкес (№2173 07.04.95ж), 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.

Кәсіпорынның банкроттыққа ұшырау ықтималдылығына байланысты оның қаржылық жағдайын болжаудың келесі 4 әдісі қолданылады:

- 1) несиеқабілеттілік индексін есептеу;
- 2) формальдық және формальдық емес критерийлерді қолдану;
- 3) төлемқабілеттілік көрсеткіштерін болжау;
- 4) қаржылық ағымдарды талдау.

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. Бұл модельдердің ең жай екі факторлы модель болып саналады. Ол модель екі көрсеткішке негізделеді. Жалпы өтелу коэффициенті (K_n^0 – коэффициент общего покрытия) немесе ағымдағы өтімділік коэффициенті ($K^{ТЛ}$) және қаржылық тәуелділік коэффициенті.

Американдық тәжірибеде келесі Z – моделі қолданылады:

$$Z = -0.3877 + K_{ml} * (-1.0736) + K_3 * 0.0579$$

-0,3877 – тұрақты көрсеткіш;

-1,0736 – ағымдық өтімділік көрсеткіштеріне анықталған коэффициент көлемі;

+0,0579 – баланс пассивінде заемды қаржылардың үлес саламығының көрсеткіштері үшін анықталған коэффициент.

$$K^{ТЛ} = \frac{\text{ағымдағы активтер}}{\text{ағымдағы міндеттемелер}}$$

$$K_3 = \frac{\text{заемды міндеттемелер}}{\text{баланс валютасы}}$$

Егерде кәсіпорында $Z=0$, банкротқа ұшыраудың ықтималдылығы 50%. Егерде $Z<0$, банкротқа ұшыраудың ықтималдылығы 50% төмен және Z төмендеуіне байланысты, ол төмендей береді.

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:

$$Z = 1.2 * K_1 + 1.4 * K_2 + 3.3 * K_3 + 0.6 * K_4 + 1.0 * K_5$$

$$K_1 = \frac{\text{меншікті айналым қаржылары}}{\text{барлық активтер}}$$

$$K_2 = \frac{\text{болінбеген активтер}}{\text{барлық активтер}}$$

$$K_3 = \frac{\text{пайыздар мен салық толеуге дейінгі табыс}}{\text{барлық активтер}}$$

$$K_4 = \frac{\text{меншікті (акционерлік) капиталдың рыноктік қуны}}{\text{заемды капитал}}$$

$$K_5 = \frac{\text{онімді сатудан тускен табыс}}{\text{барлық активтер}}$$

Z – индексінің шекті көлемі: 2,675

Банкротқа ұшыраудың ықтималдылығының деңгейі.

Z – көлемі	Банкротқа ұшыраудың ықтималдылығы
1,81 және одан төмен	өте жоғары
1,81-ден 2,70-ке дейін	Жоғары
2,71-ден 2,90-ға дейін	Мүмкіндік туындайды
3,0 және одан да жоғары	өте төмен

Семинар сұрақтары

1. «Банкрот» терминдерінің мәні
2. Кәсіпорынның банкрот болу себептері
3. Кәсіпкерлік құрылымның төлем қабілетсіздігі (банкроттық).
Банкроттық рәсімдері.
4. Жаңа құрылған фирмалардың сәтсіз болу процесі

5. Кәсіпорындағы банкроттық процедурасы
6. Дәрменсіз кәсіпорындардың қызметтік тағдыры

Негізгі түсініктер мен анықтамалар

Әрбір ұғымға сәйкес анықтаманы немесе тұжырымдаманы таңдаңыз

1. банкрот
2. кіріс
3. шығын
4. банкрот болу себептері
5. жалған банкроттық
6. қасақана банкроттық
7. инфляция
8. борышкер
9. ақшалай міндеттемелер
10. санация

Тұжырымдамасы

a) азамат, оның ішінде жеке кәсіпкер немесе заңды тұлға ақшалай міндеттемелер бойынша кредиторлардың талаптарын қанағаттандыруға қабілетсіз болуы.

b) активтің көбеюі немесе несиелі қарыздың азаюы формасындағы есеп беру кезіндегі экономикалық табыстың көбеюі

c) фирманың (компанияның, банктің, кәсіпорынның) ықтимал банкроттығын болдырмау мақсатымен несиелендіру, қайта құру, әртараптандыру т.б. шаралар арқылы жүзеге асырылатын қаржы-шаруашылық кешені.

d) кредиторға тиесілі борыштың мерзімін ұзарту және жұртшылықты шатастыру үшін борышқордың банкрот деп танылғандығы туралы оны сотта әдейі жалған жариялау

e) бұл борышқордың төлем қабілетсіздігіне әкелетін, борышқор немесе меншік иесінің жеке мүдделеріне немесе басқа тұлғалардың мүдделеріне қатысты әдейі жасаған іс-әрекеті.

f) бұл бағаның өсуінен, тауарлар тапшылығынан және тауарлар мен қызметтер сапасының төмендеуінен туындайтын ақшаның құнсыздануы, сондай-ақ оның сатып алу қабілетінің төмендеуі

g) қарызын өтей алмаған борышқор, яғни борышын өтеуге мүмкіндігі жоқ кез келген заңды тұлға.

h) активті пайдалану немесе қарыздың көбеюі формасындағы есеп беру кезіндегі экономикалық табыстың азаюы

i) азаматтық құқықта борышкерден белгілі бір немесе анықталған ақша сомасын несие берушінің меншігіне беру болып табылатын міндеттеме.

j) қалыпты қаржылық қызмет үшін айналым активтерінің жеткіліксіз көлемі және қаржылық тұрақсыздық немесе кәсіпорын рентабельділігінің төмен деңгейі.

Семинар тапсырмалары

1 Тапсырма

Банкроттық процедурасын ашу кезеңінен бастап заң жүзінде құқықтық салдары қандай? Банкрот кәсіпорынды тарату дегеніміз не? Оның мақсаттары, міндеттері мен функциялары қандай? Топта талқылап, жауаптарыңызға талдау жасаңыздар.

2 Тапсырма

Қазақстан Республикасының банкроттық туралы заңына негізделе отырып банкроттық процедура кезеңдерін тізбектей схема түрінде көрсетіңіздер. Уақтымен жасалған тарату процесі банкроттыққа ұшыраған банкрот-кәсіпорын, инвесторлар мен мемлекет үшін қандай пайдасы болады? Пайдасы жоқ кәсіпорынды жасанды түрде сақтаған жөн бе?

3 Тапсырма

Төлем қабілетсіздігі туралы заңнаманың негізгі мақсаттары мен міндеттерін тұжырымдаңыздар. Мемлекеттік капиталы бар кәсіпорындарда банкроттық рәсімдері мен процедуралары қолданылады ма? Коммерциялық кәсіпорында банкроттықтың алдын алу шараларын және болдырмау үшін мемлекет тарапынан қандай әрекеттер жасалады? Бұл нарықтық экономика шарттарына қайшы келмей ме? Жауаптарыңызды негіздеңіздер.

Тақырып бойынша талқылауға арналған кейс

Қазақстандықтар қалай банкротқа ұшырайды

2023 жылдың наурыз айынан бастап Қазақстанда жеке тұлғалардың банкроттығы туралы заң күшінде. Сол уақыттан бері 60 мыңға жуық қазақстандық өзін банкрот деп жариялау туралы шешім қабылдады.

Қалайша халық несие құлдығына тығылып, енді банкротқа, ал басқа жағдайларда тіпті мүлкімен қоштасуға да дайын.

Оқиға 1. Арман 2000 жылдары досымен бірге шағын кәсіп ашты. Ер адам жақсы ақша тапты, сондықтан 2008 жылы көлік сатып алу үшін несие алуды ұйғарды. 2012 жылға дейін несиені уақытында төлеп келгенімен, кейін бизнесі бірте-бірте құлдырай бастады, несие мерзімі өтіп кетті.

Арман бір жыл бойы шоттарын төлемей, нәтижесінде банк сот арқылы оның көлігін тартып алған. Кепілге қойған мүлкінен бас тартқанымен, банкке 1,5 миллион теңге қарыз болып қалды.

Ер адамның басқа да қарыздары бар еді, оны төлеп үлгерді, бірақ көлік несиесін өтей алмады. Кәсібі күйрегеннен кейін Арман, оның айтуынша, депрессияға түсіп, ұзақ уақыт бойына келе алмай қалған. Несие дефолтқа 10 жылдан астам уақыт болды.

Жаңа заңның шығуымен ер адам соттан тыс банкроттық туралы арыз берді. Ол процедураның бірінші кезеңін өтіп, аяқтады, сондықтан Арман банкрот деп

атануы әдбен мүмкін. Бұл жағдайда айыппұлдар мен салықтардан басқа барлық қарыздар есептен шығарылады.

Кейс бойынша талқылау сұрақтары

1) Жеке тұлғалардың банкроттығы туралы заңның негізгі мақсаттары қандай? Бұл заң қарызға батқан адамдарға қандай жеңілдіктер береді және қандай шектеулер қояды?

2) Арманның банкроттық туралы шешіміне оның бизнесінің күйреуі мен несиелік дефолты қалай әсер етті? Мұндай жағдайда бұл заң оның қаржылық жағдайын жақсартуға қалай көмектеседі?

3) Банкроттық процесі адамға қаржылық ауыртпалықтан арылуға мүмкіндік бергенімен, оның ұзақ мерзімді әсерлері қандай болуы мүмкін? Арманның болашақ қаржылық мүмкіндіктеріне әсер етуі мүмкін тәуекелдерді талқылаңыз.

4) Бұл заңның қабылдануы Қазақстандағы несиелік қатынастарға қалай әсер етуі мүмкін? Банктер және қаржы институттары қарыздарды қайтару тәуекелдерін қалай басқара алады?

5) Жеке тұлғалардың банкроттығы туралы заңның енгізілуі қарыз алушылардың қаржылық жауапкершілігіне қалай әсер етеді? Заңды пайдалану арқылы қаржылық жағдайды сауықтыруға қажетті қандай шаралар ұсынылар еді?

Тақырып бойынша тест тапсырмалары

1 Кәсіпорынның банкроттығының алдын алу шаралары:

- A) Санация
- B) Қосу
- C) Бөліну
- D) Бөліп шығару
- E) Қайта құру

2 Кәсіпорынның ішкі ортасының күшті және әлсіз тұстарын, сыртқы ортаның әлеуеті мен қауіп-қатерлерін талдауға негізделген әдіс:

- A) Тепе-теңдік теориясы тұрғысынан бағалау әдісі
- B) Бәсекенің тиімділігі теориясы тұрғысынан бағалау әдісі
- C) SWOT талдау әдісі
- D) Өнім сапасы негізінде бағалау әдісі
- E) Салыстырмалы артықшылықтар тұрғысынан бағалау әдісі

3 Коммерциялық ұйым басшысының кредиторларға тиесілі төлемдерді кейінге қалдыру немесе ұзарту және борыштарды төлемеуі үшін кредиторларды жаңылыстыру мақсатында өзінің дәрменсіздігі туралы жалған хабарламасы:

- A) Жалған банкроттық
- B) Әдейі банкроттық
- C) Төлем қабілетсіздік

- D) Дәрменсіздік
E) Санация
- 4 Борышкердің сот шешімімен танылған оны таратуға негіз болатын дәрменсіздігі:
A) Қайта құру
B) Кәсіпорындарды сауықтыру
C) Банкроттық
D) Төлем қабілетсіздік
E) Қайта құру
- 5 Борышкер – кәсіпорынды сауықтыруға бағытталған оңалту шарасы:
A) Санация
B) Дәрменсіздік
C) Банкроттық
D) Төлем қабілетсіздік
E) Қайта құру
- 6 Коммерциялық ұйым басшысының жеке өз мүдделерін немесе өзге тұлғалардың мүдделерін іздей отырып, қабілетсіздігін қасақана жасауы:
A) Жалған банкроттық
B) Әдейі банкроттық
C) Заңсыз банкроттық
D) Уақытша банкроттық
E) Шынайы банкроттық
- 7 Фирмалардың және басқа да өндіріс орындарының банкротқа ұшырамауын болдырмау мақсатында мемлекеттің көмегімен іске асырылатын қаржылық тұрақтандыру шараларының жүйесі не?
A) Санация
B) Сауықтыру
C) Тұрақтандыру
D) Мемлекеттік қолдау
E) Инвестициялау
- 8 Банкроттық жүйенің тиімділігін арттыру қандай экономикалық нәтижелерге әкелуі мүмкін
A) Кредитке қол жеткізуді кеңейту
B) Жұмыс орындарын сақтау
C) Инвестицияларды ынталандыру
D) Қаржылық тұрақтылықты сақтауға жәрдемдесу
E) Барлығы дұрыс

- 9 Кәсіпорынның банкроттығы деп аталады:
- A) Кәсіпорынның төлем қабілетсіздігі
 - B) Ескірген заңның күшінің жойылуы
 - C) Кәсіпорынның таратылуы
 - D) Сауда мәмілелерінің болмауы
 - E) Кредиторлардың қарызын төленбеуі
- 10 Банкроттық дегеніміз- бұл:
- A) Борышкердің өз міндеттемесі бойынша төлеуге, оның ақша қаражатының төлем үшін болмауына байланысты борыштарын қайтаруға қабілетсіздігі
 - B) Бағаға немесе тарифке енгізілетін тауарларға, қызметтерге жанама салықтың түрлері
 - C) Жалдамалы қызметкерлер алатын ақшалай немесе заттай нысандағы табыс
 - D) Экономика капиталын ұзақ мерзімді салымдарының төмендеуі
 - E) Жалдамалы жұмысшылардың еңбегін пайдалану кезінде қосымша күн әкелмейтін күн
- 11 Банкротқа байланысты істі сотта қаратыруды қандай жағдайларда бастауға болады?
- A) Конкурстық өндіріс ашатын болса
 - B) Борышқор өзінің дер кезінде төлей алмайтынын ресми түрде мойындаса
 - C) Кәсіпорынның қызметтері заңға сай келмесе
 - D) Қазырдарды төлеуден жалтарса
 - E) Салық төлеуден жалтарса
- 12 Банкроттық жағдайда несие берушінің талабы (мәселесі) толық қанағаттандырылуы мүмкін бе?
- A) Қарыз беруші өз бетінше бизнес объектілерін сата алады.
 - B) Несие беруші өз бетінше қарызын қайтарып алады
 - C) Несие беруші жұмысшы күшіне жүктейді
 - D) Ия, толық емес, барынша заң шеңберінде қатағаттандырылады
 - E) Ия , шығынсыз толық қанағаттандырылады
- 13 Қарыздар (банкрот) ретінде қандай кәсіпкер тұлғаларды атауға болады:
- A) Нарық субъектісі үй шарушылығын
 - B) Бизнес олигархтары
 - C) Кәсіпкерлік жеке тұлғалары мен заңды тұлғалар
 - D) Қарызын дер кезінде өтей алмаған мемлекеттік институттар
 - E) Қарызын өтей алмаған жұмысшы күштерін

- 14 Банкроттықты жариялау талаптары:
- A) Төлем қабілеті жоқ, қарызын өтей алмаған кәсіпкерлер
 - B) Ақша қаражаты таусылған кәсікерлер жарияланады
 - C) Мемлекеттен жәрдем күткен шаруалар, жұмысшыларға арналған
 - D) табиғи қолайсыздық туған жағдайда айқындалады
 - E) Экономика дағдарысында орын алады
- 15 Банкроттық рәсімін жүргізу мерзімі сот шешімі бойынша қанша уақыттан аспау керек
- A) Тоғыз айдан аспауға тиіс
 - B) Бір жыл аралығында жүргізіледі
 - C) Алты айдан аспау керек
 - D) Үш ай аралығында қарастырылады
 - E) Дұрыс жауап жоқ

Қайталауға арналған сұрақтар

1. Кәсіпкерлік ұйымдарды қайта ұйымдастыру, тарату және банкроттық процестерін реттейтін негізгі заң актілері қандай?
2. Ұйымды таратудың қандай нысандары бар?
3. Ұйымды қайта ұйымдастыру нысандары қандай?
4. Ұйымның және жеке кәсіпкердің дәрменсіздігі (банкроттығы) дегеніміз не?
5. Банкроттық процесіндегі сотқа дейінгі санацияның басқа процедуралардан ерекшелігі қандай?
6. Бизнесті сатуға дайындық қадамдары (негізгі сегіз қадамын атап өткен Д.Курачко).
7. Жеке кәсіпкер және жеке тұлға банкроттық процедурасы қандай жағдайда болады, қай заңда көрсетілген?
8. Борышкерді банкрот деп тану туралы өтінішті арбитражды сотқа кім беруге құқылы?
9. Банкроттық туралы іс жүргізуге қатысатын тұлғалардың құқықтық мәртебесін сипаттаңыз.
10. Арбитражы басқарушыны тағайындау қандай тәртіп арқылы жүзеге асырылады?
11. Арбитражы басқарушының құзыретіне не кіреді?

Әдебиеттер

1. Курачко Д.Ф. Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика. 10-басылым. Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018 жыл – 480 бет <http://elib.kaznu.kz/book/1211>
2. А.М. Есиркепова / Кәсіпкерлік: Оқу құралы. – Қарағанды: «Ақнұр баспасы». – 2017. – 268 бет.
3. А. А. Нұрғалиева, Б. С. Корабаев Кәсіпкерлік. оқу құралы / Алматы : Экономика, 2016. - 275, [1] б.

Мазмұны

	КІРІСПЕ.....	3
1	КӘСІПКЕРЛІККЕ КІРІСПЕ. КӘСІПКЕРЛІКТІҢ МӘНІ МЕН ДАМУ ЭВОЛЮЦИЯСЫ.....	5
2	КӘСІПКЕРЛІКТІҢ НЕГІЗГІ ТҮРЛЕРІ МЕН ҰЙЫМДЫҚ ҚҰҚЫҚТЫҚ НЫСАНДАРЫ.....	16
3	КӘСІПКЕРЛІК ОРТАСЫНЫҢ МӘНІ. БӘСЕКЕЛЕСТІК ЖӘНЕ КӘСІПКЕРЛІК ОРТА.....	27
4	КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ЖОСПАРЛАУ.....	42
5	БИЗНЕС-ЖОСПАРДЫҢ МӘНІ МЕН НЕГІЗГІ СИПАТТАМАЛАРЫ.	53
6	КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ТҮСІНІГІ МЕН ТҰЖЫРЫМДАМАСЫ.....	62
7	КӘСІПКЕРЛІКТЕГІ ФРАНЧАЙЗИНГ, ФАКТОРИНГ ПЕН ИНЖИНИРИНГ.....	76
8	КӘСІПКЕРЛІКТЕГІ АДАМИ РЕСУРСТАРДЫ БАСҚАРУ.....	85
9	ІСКЕРЛІК ЭТИКА ЖӘНЕ КОРПОРАТИВТІК МӘДЕНИЕТ.....	94
10	КӘСІПКЕРЛІК ТӘУЕКЕЛДЕР МӘНІ.....	105
11	КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТ СУБЪЕКТІЛЕРІНІҢ ЖАУАПКЕРШІЛІГІ	114
12	КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ӨСУ СТРАТЕГИЯСЫ.....	122
13	КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТ ТИІМДІЛІГІ.....	134
14	КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫ.....	145
15	КӘСІПОРЫН БАНКРОТТЫҒЫ ЖӘНЕ ОНЫ ТАРАТУ.....	152
	МАЗМҰНЫ.....	160