

Resume

In the paper the essence of improving profitability in the company, types and the basic ways to improve it. Essence is increasing in ability of companies properly manage earnings to optimize their costs. Profit analysis allows identify the major factors of profitable growth, efficient use of resources, business opportunities, determine the influence of external and internal factors at the level of profitability (profit).

ӨОЖ 334.722:336.717.061(574)

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ШАҒЫН
КӘСІПКЕРЛІКТІ НЕСИЕЛЕНДІРУ КӨЗДЕРІ**

С.Д. Байтасова

Т. Рысқұлов атындағы қазақ экономикалық университеті

Кәсіпкерлік кәсіпорынның экономикалық дамуының маңызды факторы. Кәсіпкерлік қызмет- еліміздің экономикасы үшін халықтың әлеуметтік тұрмыстық жағдайының жақсаруына әрекет ететін негізгі буын. Кәсіпкерліктің пайда болуы мен дамуы экономиканың өркендеуіне, ілгері дамуына әсер ететін бірден - бір маңызды фактор. Президентіміз Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаев әр жылғы Жолдауында Қазақстан 50 дамыған елдің қатарына қосылу үшін шағын және орта кәсіпкерлік саласын дамыту керектігін атап өтеді. Президентіміздің 1 наурызындағы халқына Жолдауында "Шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры халықтың кәсіпкерлік әлеуеті мен бастамашылығын іске асыруға тырысқан түрлі топтар үшін қаржы ресурстар мен сараптама жасаудың нақты қайнар көзіне айналуы тиіс. Қордың өкілдік желісін кеңейту, өңірлердегі кәсіпкерлікті қолдауға бағытталған жұмысты күшейту қажет,- делінген. Осыған байланысты Қазақстанның жаһандық үрдістерге сәйкес дамып келе жатқан ел болуын, дүниежүзілік шаруашылықтан шағын да болса өзіне лайықты орнын иеленген, әрі жылдам болып жатқан экономикалық жағдайларға жылдам бейімделуге қабілетті ел болуына байланысты мақсаттар мен бағдарламалар жүзеге асырылды. Ұсынылған бағыт Қазақстан экономикасын дамыту қағидаларына негізделген, ұзақ мерзімді басым мақсаттар мен оларды іске асыру стратегиялары болып табылады.

ҚР Президентінің Қазақстан халқына Жолдауында айтылғандай, біздің стратегиялық міндетіміз – бәсекеге қабілетті 50 елдің қатарынан лайықты орын алу. Сондықтан да мемлекет пен жеке меншік сектор өзара сенім мен тиімділікке негізделген әріптестік қатынастарын жолға қою керек. Алайда,

мұндай стратегиялық міндетті шешу үшін экономикамыздың бәсекеге қабілеттілігін арттыра отырып, шикізаттық бағыттан бас тарту және өңдеуші өнеркәсіптің үлесін арттыру, әлемдік стандарттарға сай өнімдер өндіру, салалық кластерлер құру, ғылымды көп қажет ететін және жоғары технологиялық экспортқа негізделген өндірістер құруды ынталандыру сияқты көптеген маңызды шараларды жүзеге асыру қолға алынды. Бұл бағытта, ең алдымен, еліміздің индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясы қабылданып іске асырылуда және өңдеуші саланың мүмкіндігі мол басым бағыттары анықталып, кластерлер құру арқылы дамытуға баса назар аударылып отыр. Мұның барлығы жоғары деңгейде орындалып, оң нәтижесін беру үшін еліміздегі шағын кәсіпкерлік қызметті ұтымды ұйымдастыру, дамыту және қызмет тиімділігін арттыруға ерекше мән беру қажет [1].

Бәрімізге мәлім шағын кәсіпкерлік секторы (ШКС) экономиканы әртараптандыруға, тұрақты қарқынды дамытуға мүмкіндік береді. Осы тенденция біздің елімізде қалыптаса қойған жоқ. Сондай-ақ жоғарыдағы үлестік көрсеткіштер дамыған мемлекеттердің экономикасымен салыстырғанда мардымсыз болып табылады. Мұндай жағдайдың қалыптасуы мемлекеттік реттеу мен қолдауға, шағын кәсіпкерліктің ішкі және сыртқы орталарына қатысты әр алуан аспектілі қиындықтары мен проблемаларына байланысты.

Яғни, еліміздің экономикасының әрбір саласында шағын кәсіпкерлікті дамыту, олардың әлеуметтік-экономикалық тиімділігін арттыру негізінде халықты жұмыспен қамтамасыз ету, олардың тұрмыстық жағдайын жақсарту, қаржы тапшылығы, материалдық-техникалық ресурстардың жетіспеушілігі, өнеркәсіптегі дағдарыстың бетін қайтару, экономика саласын тұрақтандыру мүмкіндіктері әлі де болса жойылмауы себепті қазіргі кезде күрделі мәселелердің бірі болып отыр.

Қазіргі кезде қалыптасқан ұдайы өндіріс процесі тұрақсыздығымен сипатталады. Өтпелі экономика жағдайында экономикалық қатынастардың субъектісі және шаруашылық механизмі айтарлықтай өзгерістерге ұшырады, сондықтан да шағын кәсіпкерлікті басқару процестерін зерттеу қажеттілігі туындап отыр. Шағын кәсіпкерлікті ұйымдастырудың және оны басқарудың ғылыми негіздерін құруда шетел және отандық ғалымдарының еңбектері едәуір ықпалын тигізді.

«Шаруашылық механизмі» терминін көптеген экономистер экономиканың үздіксіз және келісілген функцияларын қамтамасыз ететін шаруашылық әдістері мен нысандарының жиынтығы ретінде түсіндіреді. Шаруашылық механизм – бұл мекемелердің тұрақты қызметін қамтамасыз ететін экономикалық тұтқалар мен стимулдардың, шаруашылық жүргізудің ұйымдастырушылық құрылымдары мен нысандарының жиынтығы. Оның құрамындағы келесі элементтерді құрылымдық түрде бөліп көрсетуге болады: өндірісті жоспарлау, экономикалық ынталандыру, баға белгілеу,

каржыландыру және несиелеу. Өндірісті жоспарлау және экономикалық ынталандыру әдістерінің жиынтығын басқарудың экономикалық механизмі деп те атайды, ол шаруашылық жүргізу процесінде басқару құралы ретінде қолданылады. Өндірісті жоспарлау, оны экономикалық ынталандыру және басқарудың ұйымдастырушылық құрылымы – бұл шаруашылық механизмінің элементтері. Олар мазмұны мен міндеттері жағынан ерекшеленеді.

Басқару механизмі дегеніміз басқарудың ұйымдастырушылық құрылымдарының, функцияларының, қағидалары мен әдістерінің, сондай-ақ әлеуметтік, экономикалық және құқықтық нормаларының жиынтығы, бұлар кешенді түрде саланың тұрақты қызмет етуін және дамуын қамтамасыз етеді. Басқару механизмін анықтауда басқарушылық әсердің мақсаттарын көрсету маңызды. Себебі, басқару механизмі мекеменің нақты мақсаттарына қол жеткізуді білдіреді.

Басқару – бұл өндірістің тиімділігін жоғарылату, ғылыми-техникалық прогресті жеделдету және еңбек өнімділігін арттыру, өнімнің және қызметтің сапасын жоғарылату мақсатында өндіріс процесін сапалы түрде реттеу. Шағын кәсіпкерлікті басқарудың әдіснамалық мазмұны 1-суретте келтірілген. Шағын кәсіпкерлікті басқарудың мақсаты – оны дамытуды жетілдіре отырып, еліміздің экономикасының өсуіне серпін беру.

Басқару жүйесінің тиімділігі ұйымдастыру деңгейімен анықталады және ол келесідей негізгі элементтерді үйлестіруді қажет етеді: басқару техникасын, ақпарат пен кадрларды элемент бойынша бөлу; басқару шешімдерін негіздеу мен жүзеге асыруды процестік бөлу; функционалдық иерархиялық еңбек бөлінісін құрылымдық бөлу.

Кәсіпкерлікті басқару жетекші қағидалар негізінде жүзеге асырылады. Басқару қағидалары – бұл қызметті жүзеге асыратын басқару органдары мен адамдардың өз қызметінде жетекшілік ететін негізгі ережелері.

Басқару, біздің ойымызша – бұл қоғамның экономикалық заңдарының өзгеруі және іске асырылуын ұйымдастыратын, ұйымдастырушылық-экономикалық, әлеуметтік қатынастардың нысандары, халық шаруашылығы экономикасының және оның жеке салаларының даму пропорциялары анықталатын буын. Тиісті түрлендірулердің табыстылығы шешімдердің қаншалықты дұрыс жасалып қабылдануына және осы шешімдерді қабылдау кезінде қандай қағидалардың орнатылуына байланысты болады.

Шағын кәсіпкерлікті басқарудың
ұйымдастырушылық- экономикалық механизмдері

Басқару әдістері

Басқару органдарының құрылымы

Басқару процестері

Техника

Кадрлар

Ақпарат

Басқару элементтері

Басқару теориясы

Шағын кәсіпкерліктің әдіснамалық теориясы (1)

Шағын кәсіпкерліктің бірін-бір даму көзі несиелеу болып табылады. Экономиканың нақты секторын және сауда фирмаларын коммерциялық банктердің несиелеуі – ұлттық экономиканың өсуіне олардың қосқан үлесі, басқа жағынан қарағанда банктердің атқаратын өзінің қызметтері қаржылық сектордың, яғни экономиканың ажырамас бөлігі. Осыған байланысты кейбір кәсіпкерлерде өз бизнесін ұйымдастыруын қажетті қаражаттың жетіспеушілігі мәселесі туындап отыр. Әлемдік тәжірибеде мұндай мәселелер әр түрлі жолдармен шешіледі. Сондықтан, ақшалай қаражаттарға иелік ететін инвестициялық қорлар, банктер, олардың тауарларды өндіру мен қызмет көрсетулерін қаржыландыру керек.

Көптеген шағын кәсіпорындар қаржылық тұрақсыздық және құрал жабдықтың жетіспеушілігінен өзінің даму жолында қиыншылықтарға кездеседі, олардың алдын – алу барысында жаңа технологиялар енгізіп, өнім мен қызметтің сапасын жоғарылатып, ұзақ мерзімді инвестициялар тартып, сондай-ақ, жаңа нарық жасау жолдарын енгізу сияқты бағыттар ұстанады. Шағын кәсіпкерлікпен айналысатын кәсіпорындар үшін ең өзікті мәселе болып меншік құралдары мен капиталдың ұзақ мерзімді көздер есебінен туындайтын қаржылық стратегия табылады

Кәсіпкерлік сәтті жүргізілуі үшін белгілі бір активтер санын басқаруы керек. Олар тез пайдаға түспейді, яғни белгілі бір уақыт арасында ретке келіп отырады. Осы активтерге кеткен шығындар капиталдағы кумулятивті қажеттілікпен анықталады. Шағын кәсіпкерлікпен айналысатын кәсіпорындар үшін ең өзекті мәселе болып меншік құралдары мен капиталдың ұзақ мерзімді

көздер есебінен туындайтын қаржылық стратегия болып табылады. Ғылыми зерттеулер көрсеткіші тек қана 5% шетел кәсіпорындары инвестициялық қорлар есебінен қаржыландырылады. Көбінесе, шағын кәсіпкерлік меншік жинақтарынан, туыстарының, достарының жинақтарынан, сондай-ақ коммерциялық банктердің несиелерімен қаржыланады. Қазақстанда меншікті құралдар шағын кәсіпкерлік субъектілерін қаржыландырудың негізгі көзі болып табылады. Бірақ олар қаржыландырудың барлық қажеттіліктерін жаба алмайды. Бұл жағдайда қаржыландырудың альтернативті көзі болып банк несиелері және мемлекеттің және халықаралық ұйымдардың арнайы жүргізілетін шағын кәсіпкерлік субъектілерін несиелендіру кезінде келісім бойынша кепіл болуы қажет. Кепілхаты мыналар болуы мүмкін: есеп құжаттарының материалдық бағалығы; бағалы қағаздар; валюталық құндылықтар. Сондай-ақ, кепіл ретінде өндіріске тез араласып кететін бағалы құндылықтар болады. Кепіл түрлері болып, мүлік және құқық кепілдері болып табылады. Клиенттың мүлік кепілі, бұл тауарлы – материалды құндылықтар келілі; дебиторлық шоттар кепілі; бағалы қағаздар кепілі; вексельдер кепілі; депозиттер келілі; ипотека; аралас кепіл. Құқықтық кепіл, бұл несиелендіру алушының өзінің мүлігіне құқы бар кепіл. Мұнда несиелендіру алушы кепіл туралы келісім және несиелендіруші банк арасындағы байланыс көрсетіледі [2].

Қазақстан Республикасында «Казкоммерцбанк» ААҚ-мы кәсіпкерлікпен айналысатын жеке тұлғаларға несиелендіру бағдарламасын жүргізеді. Сондай-ақ тауар айналымын өсіру, айналым капиталын толықтыру, көрсетілген қызметтер көлемі немесе өндіріс көлемін ұлғайту, машина сатып алу, құрылғылар шикізаттар мен материалдар, құрылыс және қозғалмайтын мүлікті жөндеуден өткізу сияқты кәсіпкерлік қызметтер субъектілерін несиелендіреді. Несиелендіру қозғалатын және қозғалмайтын мүлікті кепілге алу барысында несиелендіру қозғалатын және қозғалмайтын мүлікті кепілге алу барысында жүргізіледі. Несиелендіру мөлшері 500 АҚШ долларынан 30000 АҚШ долларына дейін 12 айға, ал пайыздық ставка мөлшерінде айына 2-2,6% мөлшерінде беріледі.

Халықтық Жинақ Банкі орта және шағын бизнес субъектілерін несиелендіру бағдарламасын, сондай-ақ орта және шағын агробизнесі қаржыландыру бағдарламаларын жүргізеді. Бұл бағдарлама несиелік қызметтер комплексін ұлғайту, шағын кәсіпкерлік субъектілерін, олардың қызметтік инфрақұрылымдық, транспорттық, өндірістік сферасындағы орнын ұлғайту мәселелерін орындайды. Несиелендіру заңды және жеке тұлғаларға жүргізіледі. Кепіл ретінде ғимараттар, құрылғылар, пәтерлер, тұрғын үйлері, автокөлік түрлері, тұтыну тауарлары, шаруашылық субъектілерінің бағалы қағаздары қойылады.

Ал Тұран Әлем Банкі алатын болсақ, несиелендіру бағдарламасы құрылысқа және қозғалмайтын мүлікті жөндеуден өткізуге, кәсіпкерлік

қызметті жүргізуге, айналым капиталын толықтыруға, сауда келісімдерін жүргізуге, материалдар және шикізаттар сатып алуға, машинамен жабдықталуға жүргізіледі. Несиелендіру сомасы 30000 АҚШ долларынан 200000 долларына дейін беріледі. Пайыздық ставкасы 1,33-2,16% мөлшерінде. Мерзімі 4 айға дейін. Кепіл ретінде қозғалмайтын мүлік, автотранспорт, жеке мүліктер, тауарлық запастар алынады. Сондай-ақ, жеке тұлғаларды микронесиелендіру бағдарламасы жүргізіледі. Несие сомасы 500-30000 АҚШ долларына дейін. Мерзімі 2-13 айға дейін. Пайыздық мөлшерлемесі 1,75-2,33% шетел валютасында, 2,33-2,75% теңге мөлшерінде.

1 – кесте

Банк атауы	Несиелендіру мөлшері	Мерзімі	%-дық ставкасы
Казкоммерцбанк	500 – 30000\$	12 ай	2-2,6 %
Тұран Әлем Банкі	500 – 30000\$	2-13 ай	1,75-2,33%

1 – кестеден өзіміз көріп отырғандай Тұран Әлем Банкінің пайыздық мөлшері Казкомерцбанктен қарағанда 0,27 %-ға азырақ.

Сонымен қатар, Еуропа қайта құру және Даму Банкі ірі масштабты жобаларды тікелей қаржыландырады. Қаржыландыру негізінен несиелендіру түрінде жүргізіледі. Қазіргі кезде Еуропа Қайта Құру және Даму Банкі Қазақстан Республикасындағы кіші бизнесті қолдауға атсалысып, шағын бизнесті несиелендіру бағдарламасын жүргізеді. Бағдарламаның негізгі мақсаты шағын кәсіпорындарға қысқа және орта мерзімдік несиелендіру қамтамасыз ету [3].

Қазіргі таңда экономикасы дамыған мемлекеттерде шағын кәсіпкерлікті дамытуда көптеген шаралар жүргізілуде. Экономикасы дамыған елдердің мәліметтері бойынша шағын кәсіпкерлік экономиканың өсіміне әсер ететін қажетті шарттардың бірі ол қаржылық-несиелік қамтамасыз ету болып саналады. Шағын кәсіпкерліктің жоғары дәрежеде дамуы, мемлекет тарапынан жүргізілетін несиелік-қаржылық көмексіз өркендей алмайды. Дамыған елдердің тәжірибесіне сүйену, Қазақстан кәсіпкерлері үшін қажетті бағыт болып табылады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. ҚР Президентінің Халқына Жолдауы «Жана онжылдық-жана экономикалық өрлеу-Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері».
2. Қаныбекова Ә.О., автореферат «Шағын кәсіпкерліктің қызметін басқарудың тиімділігі».
3. www.stat.kz

Резюме

В статье описано насколько важно предпринимательство в экономическом развитии предприятия в Республике Казахстан и источники кредитования предпринимательства.

Resume

This article is business in economic development the enterprise in Republic Kazakhstan and business credit facilities is described how much important.

УДК 334.7

ОСОБЕННОСТИ И УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ТОО «ПАВЛОДАРСКИЙ ХЛЕБОБУЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ»)

С.С. Донцов, К.Б. Темирбекова

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

При изучении закона Республики Казахстан «О частном предпринимательстве», проведении научно-теоретических и прагматических исследований было выявлено, что для благоприятного формирования и функционирования малого и среднего бизнеса необходимы следующие условия: экономические, правовые, социальные условия. [1]

На основании выделения основных особенностей функционирования малого и среднего бизнеса Республики Казахстан теоретики в области теории предпринимательства структурировали эволюцию малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан и выделили четыре основных этапа его развития. [2]

Развитие экономики Казахстана вообще также как и развитие, и становление малого бизнеса включает 4 основных этапа, каждый из которых имел свои отличительные особенности и сыграл свою роль в формировании сектора малого и среднего бизнеса в республике:

- малый бизнес в условиях СССР (1986-1990 гг.);
- малый бизнес в условиях перехода Казахстана от административно - командной экономики к рыночной (1991-1996 гг.);
- малый бизнес в условиях становления рыночных отношений в Казахстане (1997-2000 гг.);
- современный этап развития малого бизнеса.