У. ҒАФУРОВ, Қ. ШАРИПОВ

КӘСІПКЕРЛІК НЕГІЗДЕРІ 11



Жалпы орта білім беру мекемелерінің 11-сынып оқушылары үшін оқулық

Өзбекстан Республикасы Халыққа білім беру министрлігі бекіткен

1-басылымы



ТАШКЕНТ
«O‘ZBEKISTON»
2018

UO‘K 338.22(075.32)
KBK 65.290-2я721
Т 14

Пікір білдірушілер:
Республикалық Білім беру орталығының «Экономикалық білім негіздері» пәнінің әдіскері **А.Н. Саттаров**,

Мырза Ұлықбек атындағы Өзбекстан Ұлттық университеті «Экономика теориясы» кафедрасының доценті, э.ғ.к. **Ш.О. Олимжанова**,

Ташкент қаржы институты «Бизнес және кәсіпкерлік» кафедрасының аға оқытушысы **У.К. Мухтарова**

Шартты белгілер:

 – *Белсендіруші сұрақтар мен тапсырмалар*

 – *Біліміңді сынап көр*

 – *Тақырып бойынша іс жүзіндік тапсырмалар мен жаттығулар*

 – *Бұл қызық...*

 – *Білесің бе?*

Шартты қысқартулар

АИКБ	Акционер инновациялық коммерция банкі
АҚ	Акционерлік қоғамы
ЖШҚ	Жауапкершілігі шектелген қоғам
ӨРЗ	Өзбекстан Республикасы Заңы
ОК	Отбасылық кәсіпорын
ОК	Отбасылық кәсіпкер
ПЖ	Президент Жарлығы
ЖК	Жеке кәсіпорын

Республикалық мақсатты кітап қоры қаражаттары есебінен басып шығарылды.

ISBN 978-9943-25-607-1

© У. Ғафуров, К. Шарипов, 2018
© «O‘ZBEKISTON» НМИУ, 2018

I ТАРАУ КӘСІПКЕРЛІК, ОНЫҢ ТҮРЛЕРІ МЕН ФОРМАЛАРЫ

1-ТАҚЫРЫП КӘСІПКЕРЛІКТІҢ МАЗМҰНЫ МЕН МӘНІ

Біздің басты бір маңызды міндетіміз – шағын бизнес және кәсіпкерлік саласын қолдап-қуаттау және ынталандыру, мемлекетіміздің экономикалық құдіретін, елімізде тыныштық пен тұрақтылық, әлеуметтік татулықты нығайтудан, бұл саланың үлесін одан әрі арттыру үшін қолайлы жағдай жасаудан құралған. Өйткені кәсіпкерлік тек өзін және отбасын ғана емес, одан басқа халықты да, мемлекетті де бағады. Мен қайта қайталаудан жалықпаймын, яғни, халық бай болса, мемлекет те бай және құдіретті болады.

Өзбекстан Республикасы Президенті Ш. Мирзиёев

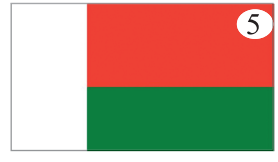




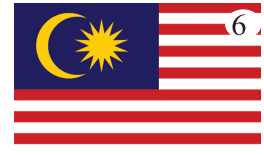




АҚШ



Мадагаскар



Малазия

БЕЛСЕНДІРУШІ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. 1–3-суреттерде бейнеленген адамдардың тұрмыс салты несімен ерекшеленеді?

2. 4–6-суреттерде туы көрсетілген қайсы мемлекетте кәсіпкерлік қызметі көбірек дамыған деп ойлайсың? Неліктен? Пікіріңді негіздеп бер.

3. Қоршаған орта мен жағдайлардың кәсіпкерлік қызметі дамығандық дәрежесімен қандай байланысы бар?

КӘСІПКЕРЛІК ДЕГЕНІ НЕ?

Сен кәсіпкерлік ұғымымен 9-сыныпта өтілген «Экономикалық ғылым негіздері» пәні арқылы жақсы таныссың. Онда кәсіпкерлік дегенде адамдардың табыс алу мақсатында тәуекел негізінде өз қаражаттары, мүлкі, білімі мен мүмкіндіктерін іске салып, тауар жасап шығару және қызмет көрсету қызметі түсініледі, дейілген. Бұдан кәсіпкерлік базар экономикасының негізін құрап, оның қатысушыларын әрекетке үндейтін қызмет болып есептелінеді.

Кәсіпкерлік қызметі (кәсіпкерлік) кәсіпкерлік қызметі субъекттері тарапынан заң құжаттарына сәйкес жүзеге асырылатын, өзі тәуекел етіп және өз мүліктік жауапкершілігі бойынша пайда (табыс) алуға бағытталған бастамашылық қызметі болып саналады.

Өзбекстан Республикасының 2012 жыл 2-майдағы O‘RQ-328-санды жаңа редакциядағы «Кәсіпкерлік қызметі еркіндігінің кепілдіктері туралы» заңы, 3-бап

Кәсіпкерлік өндірістің басқа негізгі факторлары – жер (табиғи ресурстар), капитал (өндіріс құралдары) және еңбек ресурстарын өзара біріктіріп, олардың бір-біріне сәйкес әрекетін қамтамасыз етіп, жаңа өнімдерді жасап шығару немесе қызмет көрсетуді жүзеге асырады.

Кәсіпкер – кәсіпкерлік беделіне, яғни кез келген түрдегі тауар істеп шығару немесе қызмет көрсету барысын ұйымдастыра алу бойынша білім, дағды және тәжірибеге ие жеке тұлға.

КӘСІПКЕРЛІКТІҢ НЕГІЗГІ ЖАҚТАРЫ

Егер кәсіпкер болу ниетің болса, сен өзіңде кәсіпкерліктің негізгі жақтарын жетілдіруің қажет болады. Олар төмендегілер:

1. Бастамашылық. Әсіресе кәсіпкер өз идеясын іске асырып, пайда алу мақсатында экономикалық ресурстарын өзара біріктіру арқылы жаңа өнім мен қызметтер жасау бастамасын алға сүреді.

2. Тәуекелшілік. Кәсіпкер өз қызметін қаншалықты мұқият жоспарлауынан тыс оның табысты іске асырылуына кепілдік берілмеген. Қызмет барысында оның нәтижесіне кері әсер ететін өте көп қауіп-қатер (риск)лер пайда болуы мүмкін. Кәсіпкер – бұл

әртүрлі қауіп-қатер, ділгірлік және бөгеттерден асықпай, өз мақсатына жетуде тәуекелшілікке бара алатын жеке тұлға боп саналады.

3. Жауапкершілік. Кәсіпкердің бастамасы мен тәуекелшілігінің соңында оның жауапкершілігі, яғни өзінің іс-әрекеті үшін мал-мүлкі және ресурстарымен жауапты болуға дайындығы тұрады.

4. Жаңалыққа ұмтылу. Кәсіпкерліктің мазмұнында жаңалыққа ұмтылу, яғни өз қызметін ұйымдастыру және жүзеге асыруда одан да жоғары нәтижелерге қол жеткізу үшін белгілі жаңалық пен өзгерістер енгізу аса маңызға ие.

КӘСІПКЕРЛІКТІҢ МӘНІ

Сен өз отбасы мүшелеріңнің тұрмыс жағдайын жоғары дәрежеде болуын қалайсың ба? Бұл жағдай мен мүмкіндіктердің көпшілігі кәсіпкерлік қызмет арқылы жасалуын ойлап көрдің бе?

Кәсіпкерлік әрбір адамды белгілі пайдамен қамтамасыз етіп, оның өз талаптарын атқару, тұрмыс дәрежесін асыруға мүмкіндік жасайды. Егер қоғамда кәсіпкерлер көп болса, онда тыныштық пен молшылыққа, тұрақтылыққа ұмтылу соншалықты күшті болады. Кәсіпкерлік жақсы дамыған қоғамда жасампаздық, ғылым-ағарту және қайырымдылық жетекші орынға ие болады.

Кәсіпкерлік өз қызметінен төленетін салық және бөлінулер арқылы мемлекет бюджеті табыстарын де қамтамасыз етеді. Бюджет қаражаттары қаншалықты көп болса, қоғам мүшелеріне қызмет көрсететін жағдайлар (тұрғын үйлер, жолдар, медицина мекемелері, оқу орындары және басқаларды) одан да жақсарту мүмкіндігі пайда болады. Демек, кәсіпкерліктің мәні оның әрбір жеке тұлға, қоғам және мемлекеттің мүмкіндіктерін кеңейту арқылы сипатталады. Соған орай, мемлекетімізде кәсіпкерлік қызметі мемлекет тарапынан қорғалады да қолдап-қуатталады.

КІМ КӘСІПКЕР БОЛУЫ МҮМКІН?

Кәсіпкерлік қызметімен шұғылдануды ниет еткен барлық азаматтар кәсіпкер болуы мүмкін. Бірақ мұның үшін азамат мәміле беделіне ие болуы, яғни он сегіз жасқа толған болуы керек.

Он алты жасқа толған кәмелетке жетпеген тұлғамен еңбек келісім шарты бойынша жұмыс істеп жатқан болса немесе ата-анасы, перзентікке алушылары немесе демеушісінің разылығы бойынша кәсіпкерлік қызметімен шұғылданатын болса, ол толық қатынаса білу беделіне ие деп жариялануы мүмкін.

Өзбекстан Республикасы Азаматтық кодексі, 28-бап

Сонымен бірге кейбір себептер бойынша кәсіпкерлік қызметімен шұғылдануы мүмкін болмаған жеке тұлғалар немесе топтар бар. Оларға:

– мемлекет органдары;

– мемлекет органдарының лауазымды азаматтары;

– кәсіпкерлік қызметімен шұғылданатын заң құжаттарында тыйым салынған басқа кісілерді енгізуі мүмкін.

КӘСІПКЕРЛІК ҮШІН НЕЛЕР ҚАЖЕТ?

Сен кәсіпкерлік қызметін жүзеге асыруың үшін төмендегілерге ие болуың керек:

– бизнес идеяға ие болу;

– бизнес идеяны іске асыру үшін анық іс-әрекеттер жоспары(бизнес-жоспар) дайындау;

– кәсіпкерлік қызметін жолға қою үшін қажет болған бастапқы (алғашқы) капиталға ие болу;

– кәсіпкерлік қызметін жүзеге асыру үшін қажетті материалдық ресурстар және жағдайларға ие болуы.



БҰЛ ҚЫЗЫҚ...

1997 жылы колледжде бірге оқыған достар Интернеттен кез келген мәліметті тауып бере алатын алгоритмді жасау идеясымен қызыққан сәттерінде оның қалай аяқталуын, тіпті көз алдына елестетпеген еді. Бұл кезде олар жақсы білім алуға ұмтылатын жас студенттер еді. Алгоритм жасау бойынша жұмысты жалғастыру үшін уақыты жетпеген үшін олар өз жете зерттелуін «Yahoo» компаниясына 1 млн.долларға сатуға шешім қабылдады. «Yahoo мен» саудаласу бағасы 500 мың долларға дейін барды, бірақ соңында

алгоритм сатудан бас тартты. Жігіттер алгоритм бойынша жұмыс істеуді жалғастырды. Нәтижеде қазіргі күнде құны 250 млрд. долларға бағаланатын «Google» компаниясы түзілді.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Кәсіпкерлік ұғымы нені білдіреді?
2. Неліктен кәсіпкерлік базар қатысушыларын әрекетке үндейтін қызмет боп саналады?
3. Кәсіпкерлік беделі қандай қасиеттер арқылы байқалады?
4. Неліктен кәсіпкерлік өндірісі факторлары арасындағы ең маңыздысы болып саналады?
5. Кәсіпкерліктің негізгі жақтарын түсіндіріп беріңдер.
6. Кәсіпкерлік жеке тұлға, қоғам және мемлекетке қандай мүдде беруі мүмкін?
7. Кімдер кәсіпкер бола алады?
8. Кәсіпкерлікті бастау үшін нелер қажет?



ТАҚЫРЫП БОЙЫНША ІС ЖҮЗІНДІК ТАПСЫРМА МЕН ЖАТТЫҒУЛАР

Тест: «Сен кәсіпкерлік беделіне иесің бе?»

Бұл тест сенің кәсіпкерлік беделінің дәрежесін бағалау мүмкіндігін береді. Сұрақтарға «Иә» немесе «Жоқ» деп жауап бер.

1. Бастаған жұмысыңды кез келген бөгеттер шығуына қарамай соңына дейін жеткізе аласың ба?
2. Өз шешіміңде тұра аласың ба немесе сені пікіріңнен оңай қайтаруға бола ма?
3. Сен өзіңе жауапкершілікті алу, басқаруды ұнатасың ба?
4. Қоршаған ортадағыларыңның құрметі мен сеніміне иесің бе?
5. Денсаулығың қалай?
6. Лезде нәтиже алмасаң да таң атқаннан күн батқанға дейін еңбек етуге дайынсың ба?
7. Басқалармен қатынас жасау және ынтымақтастықта жұмыс істеуді ұнатасың ба?
8. Басқаларды да таңдаған жолдың дұрыстығына сендіре аласың ба?
9. Саған басқалардың идеялары мен пікірлері түсінікті ме?

10. Сен өз жұмысыңды бастауды қалаған сала бойынша тәжірибең бар ма?

11. Сен іс жүзіндегі салыққа тарту, жалақыны есептеу, бухгалтериялық есеп жүргізу ережелерімен таныссың ба?

12. Сен ұсыныс жасамақшы болған тауар немесе қызметке өзің тұратын қала немесе облыста талап бар ма?

13. Сенің маркетинг және қаржы саласында бастапқы білімдерің бар ма?

14. Тұратын қаланда (облысыңда) сен таңдаған бағыттағы басқа кәсіпкерлердің жұмыстары табысты болып жатыр ма?

15. Молжалдаған жалға алуға мүмкін болған ғимарат бар ма?

16. Сен өз кәсіпорныңды қызметтің бірінші жылында қамтамасыз ету үшін жеткілікті қаржылық қаражатқа иесің бе?

17. Сенде өзің түзіп жатқан кәсіпорынды қаржыландыруға туыстар мен таныстарыңды қатыстыру мүмкіндігі бар ма?

18. Молжалыңда қажетті материалдарды жеткізіп беруі мүмкін болған қамтамасыз етушілер бар ма?

19. Молжалыңда сенде жетіспейтін білім мен тәжірибеге ие болған мамандар бар ма?

20. Өз жеке ісіне ие болу – сенің негізгі арманың екендігіне сенесің бе?

Кілт

Әрбір оңтайлы жауап үшін бір балға ие боласың. Балдар қосындысын есептеп шық.

Нәтиже

Егер балдар қосындысы 17 және одан да көп болса, ол жағдайда сен кәсіпкер болу үшін барлық қажетті қасиеттерге иесің. Сенің мақсат жолында ұмтылғандығың, күш және табысқа жетуге сенуің кез келген идеяны іске асыруда көмектеседі.

Егер балдар қосындысы 13-тен 17-ге дейін болса, сенің кәсіпкер ретінде табысқа жетуіңде сенімің онша күшті емес. Бірақ сен жақсы кәсіпкер болуың мүмкін.

Егер балдар қосындысы 13-тен кем болса, сеннен кәсіпкер болу үшін көбірек тәжірибе жинау және әрекет ету талап етіледі. Кәсіпкерлікті бастаудан алдын өз қызығуларың, қалауың мен мүмкіндіктеріңді салыстырып, анық мақсатқа қарай ұмтылуың қажет.

2-ТАҚЫРЫП КӘСІПКЕРЛІК ТҮРЛЕРІ МЕН ҚҰРЫЛЫМДАРЫ

Белсенді кәсіпкер дегенде, біз бәсекелесе алатын өнім жасауға қабілеті жететін, ең маңыздысы жаңа жұмыс орындарын жасап, тек өзін немесе отбасын бағып қана қоймай, бәлкім бүкіл қоғамға пайдасын келтіретін кәсіпкерлерді түсінеміз.

Өзбекстан Республикасы Президенті Ш. Мирзиёев





БЕЛСЕНДІРУШІ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Жоғарыдағы суреттерде кәсіпкерліктің қандай түрлері көрсетілген? Өз пікіріңді негіздеп бер.

2. Бір уақытта бірнеше кәсіпкерліктің түрімен шұғылдануға болады ма? Мысалдар келтір.

КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТІНІҢ ТҮРЛЕРІ

Экономикалық қызмет түрлері әртүрлі көріністерде іске асырылады. Мысалы, біз әртүрлі өнімдер (нан, киім, оқу құралдары, автомобиль, үй және басқаларды) жасап шығару мен қызмет көрсету (тұрмыстық қызмет көрсету, білім беру қызметі, денсаулықты сақтау, кеңес беру және басқаларды) ерекшелендіреміз. Онда экономика салалары мен тармақтарының ерекшеліктерінен келіп шыққан жағдайда кәсіпкерлік қызмет түрлері өзіндегі процестер формасы мен мазмұны және оларды іске асыру тәсілдеріне қарай ерекшеленеді. Кәсіпкерлік қызметі қызмет көрсету, делдалдық қызметі, тұтынушы тауарларды істеп шығару, қаржылық операциялар сияқты салаларға қарағанда нәтижелі іске асады. Кәсіпкерлік қызметінің бағытталғандығы, капиталды енгізу объекті мен анық нәтижелер бойынша кәсіпкерлік түрлерімен ерекшеленеді.

Кәсіпкерлік түрі – кәсіпкерлік қызметінің бағыты, капитал енгізу саласы және қызмет нәтижесіне қарай ерекшеленетін белгілер жүйесі.

ӨНДІРІС КӘСІПКЕРЛІГІ

Сен кәсіпкерлікпен шұғылдануды бастаудан алдын оның өзіңе сай түрін таңдауың керек. Айталық, сен шағын кулинария цехын ашу ойың бар. Ол үшін сенде ғимарат, қажет болған құрал-жабдық пен жиһаздар және жеткілікті қаржылық қаражаттар болуы талап етіледі. Сенің кулинариялық өнімдерін жасап шығару қызметің жасап шығару кәсіпкерлігі делінеді.

Өндіріс кәсіпкерлігі – тұтынушыларға сату мақсатында өнім жасап шығару немесе қызмет көрсетуге бағытталған қызмет.

Өндіріс кәсіпкерлігі өз ішіне қызмет көрсетуді де алады. Мысалы, автомобильдерге техникалық қызмет көрсету, киімдерді химиялық тазалау, әртүрлі мәселелерде кеңес беру, халық ағарту қызметі және басқалар солар қатарына кіреді.

Өндіріс кәсіпкерлігі қызметі саласын таңдау кәсіпкердің қаржылық ресурстарымен жеке бейімділігі арқылы белгіленеді. Алғаш маркетинг зерттеулері өткізіледі, базар үйреніледі, ұсынылатын тауардың қай дәрежеде тұтынушыға қажеттігі, талаптың дәрежесі және өзгеруі, талап дәрежесіне әсер етуші факторлар, молжалданған қаражаттар, және сату көлемдері анықталады.

КОММЕРЦИЯЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІК

Айталық, сенде істеп шығару кәсіпкерлігі үшін жеткілікті ресурс болмауы мүмкін. Ондай жағдайда өндіріс ресурстары сияқты үлкен қажеттілік талап етпейтін, көбірек айналым қаражаттар жетекші орын тұтатын коммерциялық кәсіпкерлікпен шұғылдануың мүмкін.

Коммерциялық кәсіпкерлік – тауар-ақша қатынастары мен сауда-айырбастау операцияларына, яғни тауар және қызметтерді қайта сатуға негізделген қызметі.

Бөлшектік және көтерме сауда, әртүрлі мал-мүліктер, соның ішінде көшпелі мүліктер саудасында делдалдылық жасау коммерциялық кәсіпкерлігіне мысал бола алады.

Коммерциялық кәсіпкерлікте тауарды сату құны оның сату құнынан жоғары болуы негізгі ереже болып саналады. Осыған орай, коммерциялық кәсіпкерлікті жүзеге асырудан алдын базардың жағдайы мұқият талданады.

ҚАРЖЫЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІК

Сен, сондай-ақ, арнаулы білім мен дағдылар талап ететін қаржылық кәсіпкерлік түрімен шұғылдануыңа болады.

Қаржылық кәсіпкерлік – ақша мен құнды қағаздар алып-сатумен байланысты кәсіпкерлік қызметі.

Қаржылық кәсіпкерлікте құнды қағаздар (акциялар, облигациялар және басқалар), валюта құндылықтары мен ұлттық ақшаларды алып-сатылуы оның өзіне тән ерекшелігі болып саналады. Сондай-ақ, қаржылық кәсіпкерлікті ұйымдастыру үшін коммерциялық банктері, қаржы-кредит компаниялары, қор, валюта биржалары және басқа сол сияқты арнаулы мекемелер қызметін жолға қою талап етіледі.

САҚТАНДЫРУ ҚЫЗМЕТІ

Өмір әртүрлі кездейсоқтықтарға, күтілмеген оқиғаларға тола. Кез келген кісі ойламағанда денсаулығын, табиғи апат немесе бақытсыз оқиға нәтижесінде мал-мүлкін жоғалтуы мүмкін. Сондай-ақ, базар экономикасы жағдайында ешкімнің қызмет нәтижесі толық кепілдікке алынбаған болып, кәсіпорындар қаржылық күйзеліске тап болуы мүмкін.

Осындай жағдайларда сақтандыру қызметіне деген қажеттілік байқалады.

Сақтандыру – әртүрлі күтілмеген жағдайдар нәтижесінде пайда болған қаржылық ділгірліктерден қорғау қызметі.

Сақтандыру қызметі де кәсіпкерліктің арнайы түрі болып саналады. Оған мүлік сақтандыруы, өмір және денсаулықтың жеке сақтығы, риск сақтандыруы, жауапкершілік сақтығы сияқтылар кіреді. Жалпы жағдайда сақтандыру кәсіпкерлігін сақтандыру қызметтерінің алып-сату ретінде сипаттауға болады.

КӘСІПКЕРЛІК ТҮРЛЕРІНІҢ ЖАЛПЫ ТАЛДАУЫ

Сен шұғылданбақшы болған кәсіпкерлік түрінен сәйкестілікті таңдау үшін әрбір кәсіпкерлік түрінің ерекшелік белгісі бойынша мәліметтерді жалпы кесте көмегінде талдау мүмкін. Бұған тиісті белгінің күрделілік дәрежесін бағалау үшін «төмен» – 1 балл, «маңызды» – 2 балл, «жоғары» – 3 балмен сипаттап аламыз.

Ерекшелік белгілері	**Кәсіпкерлік түрлері**			
	Өндіріс кәсіпкерлігі	**Коммерциялық кәсіпкерлігі**	**Қаржылық кәсіпкерлік**	**Сақтандыру қызметі**
Материалдық ресурстарға талап дәрежесі	Жоғары (3)	Төмен (1)	Төмен (1)	Төмен (1)
Қаржылық ресурстарға талап дәрежесі	Маңызды (2)	Жоғары (3)	Жоғары (3)	Жоғары (3)
Риск дәрежесі	Төмен (1)	Маңызды (2)	Маңызды (2)	Жоғары (3)
Арнаулы білім мен рұқсатнамаға талап дәрежесі	Маңызды (2)	Төмен (1)	Жоғары (3)	Жоғары (3)
Жалпы дәреже	**8**	**7**	**9**	**10**

Мысалы, өндіріс кәсіпкерлігінде материалдық ресурстар (ғимарат, құрылыс технологиялық линия, станоктар, шикізат және материал) талап еткен кәсіпкерлік түрлеріне қарағанда жоғары болады. Материалдық ресурстарға болған талап та маңызды дәрежеде, бірақ коммерциялық, қаржылық және қамсыздандыру кәсіпкерлігіне қарағанда төмендеу болады. Осылайша әрбір кәсіпкерлік түрінің ерекшелік белгілері бойынша

жиналған балдар қосындысы олар күрделілігінің әртүрлі дәрежелерін көрсетеді. Олар бойынша, сен де ерекшелік белгілерін бағалау арқылы өзің шұғылдануың мүмкін болған кәсіпкерлік түрін таңдауың мүмкін.

КӘСІПКЕРЛІК ҚҰРЫЛЫМЫ

Кәсіпкерлік түрлерімен бірге кәсіпкерлік құрылымдарын дұрыс таңдау аса маңызды боп саналады. **Кәсіпкерлік құрылымы** – қызметі бойынша серіктер, басқа кәсіпкерлер және мемлекет кеңселерімен қатынасы жағынан ерекшеленетін белгілер жүйесі.

Кәсіпкерліктің белгілі құрылымы базардың жағдайы мен кәсіпкер тиістілігінде капиталдың бар екендігі арқылы белгіленеді. Кәсіпкерліктің негізгі формаларына жеке тәртіптегі кәсіпкерлік, ұжым кәсіпкерлігі, корпоративтік кәсіпкерлігі кіреді. Кәсіпкерлік әрбір пішінінің өзіне тән ерекшеліктерін кейінгі тақырыптарда көріп шығамыз.



БҰЛ ҚЫЗЫҚ...

Берто Джекобс және оның інісі Джон өмірге деген оңтайлы қатынастарды да сату мүмкін деген шешімге келді. Мұның үшін олар «Life is good» брэндін жасады. Алғаш 1984 жылы 48 футболкаға осындай ұранды логотиптер басылды. Олар Бостон қаласында тікелей автофургонда сатыла бастады. 45 минут ішінде барлық киімдер сатылды! Сонда аға-іні адамдарға оптимизм үлестіру де байлыққа алып келуі мүмкіндігін түсініп жетті. Бүгінгі күнде «Life is good» брэнді өнімдері АҚШ-тың өзінде 4500 сауда бөлімшелерінде сатылады, әлемнің 27 мемлекетінде оның филиалдары бар. Жалпы дүкендер саны жүзге жуық. Компанияның табысы 2007 жылы 100 миллион долларға жеткен.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Кәсіпкерлік қандай түрлерге бөлінеді?
2. Белгілі кәсіпкерлік түрін таңдауда нелер есепке алынады?
3. Өндіріс кәсіпкерлігінің өзіне тән белгілері қандай?
4. Қайсы жағдайда өндіріс кәсіпкерлігін таңдауға болады?
5. Коммерциялық кәсіпкерліктің негізгі жақтарын түсіндіріп бер.

3-ТАҚЫРЫП ЖЕКЕ ТӘРТІПТЕГІ КӘСІПКЕРЛІК





БЕЛСЕНДІРУШІ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1 Жоғарыдағы суреттерде көрсетілген қайсы қызмет түрлерін жеке тәртіптегі кәсіпкерлік пішіндерінде ұйымдастыруға болады?

2. Бұл қызмет түрлерін жеке тәртіптегі кәсіпкерлік негізінде жүргізу мүмкіндігі немен түсіндіріледі?

3. Кімдер жеке тәртіптегі кәсіпкерлер бола алады деп ойлайсың?

ЖЕКЕ ТӘРТІПТЕГІ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ МАЗМҰНЫ

Сен кәсіпкерлікті бастаудан алдын оны қай пішінде іске асыруыңды анықтап алуың қажет. Ол үшін алғаш ең қарапайым пішінді таңдау мақсатқа сай келеді. Ал бұл жеке тәртіптегі кәсіпкерлік боп саналады.

Жеке тәртіптегі кәсіпкерлік – заңдық тұлға қалыптастырмастан жеке кәсіпкерлік қызметін іске асыру пішіні болады. Мұндай қызметті іске асыру үшін «жеке тәртіптегі кәсіпкер» ретінде мемлекеттік тіркеуден өтумен басталады.

Жеке тәртіптегі кәсіпкерлік жеке тұлға (жеке тәртіптегі кәсіпкер) тарапынан кәсіпкерлік қызметін заңдық тұлға қалыптастырмаған жағдайда іске асыру болып табылады.

Өзбекстан Республикасының 2012 жыл 2-майдағы ОРҚ-328-санды жаңа редакцияланған «Кәсіпкерлік қызметі еркіндігінің кепілдіктері туралы» заңы, 6-бап

ЖЕКЕ ЖӘНЕ ЗАҢДЫ ТҰЛҒА

Жеке тәртіптегі кәсіпкерге берілген сипаттамада жеке тұлға және заңдық тұлға ұғымдары кездеседі. Ондай болатын болса, бұл ұғымдардың мағынасын біліп алу кәсіпкерлік құрылымдары туралы кеңірек түсінікке ие болу мүмкіндігін береді.

Заңдық тұлға – азаматтық құқық пен міндеттерінің субъекттері болып есептелетін кәсіпорын, мекеме, ұйым. Өзбекстан Республикасы заңдылығы бойынша, заңдық тұлға өз мүлкінде, шаруашылық жүргізуінде немесе оператив басқаруда жеке мал-мүлікке ие болған және өз міндеттері бойынша бұл мал-мүлікпен жауап беретін, өз атынан мүліктік және жеке мүліктік болмаған құқықтарға ие болып, оларды жүзеге асыра алатын, міндеттерді орындай алатын, сотта арызданушы мен жауап беруші бола алатын ұйым. Заңдық тұлғалар тәуелсіз баланс немесе сметаға ие болуы керек.

Жеке тұлға – құқықтық қарым-қатынастарының қатысушысы болған жеке азаматты сипаттайтын ұғым. Ол ұжымдық құрылым болған заңдық тұлғадан ерекшеленеді: жеке тұлға тікелей өз атынан жұмыс жүргізеді – қызмет жүргізуі үшін ұжымдық құрылым – тиісті фирма немесе кәсіпорынды заңда белгіленген тәртіпте тіркеуден өткізуі шарт емес.

ЖЕКЕ ТӘРТІПТЕГІ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ	
АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ	**КЕМШІЛІКТЕРІ**
Өз қызметін дербес басқару құқығына ие екендігі. Жеке тәртіптегі кәсіпкерлік күрделі басқару құрылмасына ие емес. Яғни, онда кәсіпорындағы сияқты директор, бухгалтер секілді лауазымдарды қалыптастыру шарт емес. Осы міндеттердің барлығын жеке тәртіптегі кәсіпкердің өзі орындайды.	***Өз қызметі нәтижелері үшін шектелмеген жеке жауапкершілікке иелігі.*** Айталық, сен жеке тәртіптегі кәсіпкер ретінде зиянға кіріп қалдың. Бұл қандай жағдайда болғанынан тыс сен бұл қызметке жұмсалған қаражаттарды өз мал-мүлкіңмен өтеуге міндеттісің.
Қызмет жасаудың салыстырмалы жеңілдігі. Мысалы, заңдық тұлға көрінісіндегі кәсіпорындар қажет жағдайларда өз қызметін уақытынша тоқтатып тұру мүмкіндігіне ие емес. Жеке тәртіптегі кәсіпкер үшін тиісті салық кеңсесіне жүгіну арқылы өз	***Қызметті кеңейтуде жалданбалы еңбектен пайдаланудың шектелгендігі.*** Яғни заңдылық бойынша, қызмет түріне қарай, бір адамнан үш адамға дейін қызметкерді жалдауға рұқсат етіледі. Ал бұл жеке тәртіптегі кәсіпкерге өз қызме-

қызметін белгілі уақытқа тоқтатып тұру және бұл дәуір үшін салық пен басқа міндетті төлемдерді жүзеге асырмауына рұқсат етіледі.	тінде көп жұмысшыларды талап ететін технологияны енгізуге мүмкіндік бермеуі мүмкін.
Жарғы қорын қалыптастырудың талап етілмейтіндігі. Яғни, сен ешқандай қаражатты жеке жинамай, қызметіңді тікелей бастауыңа болады.	***Шұғылдануы мүмкін болған қызмет түрлерінің шектелгендігі.*** Сен жеке тәртіптегі кәсіпкер ретінде тек рұқсат етілген қызмет түрлерімен шұғылдануың мүмкін.
Жеке заңдық мекенжайдың талап етілмеуі. Сен өзіңнің тұрақты жасау мекенжайыңды көрсеткен жағдайда жеке тәртіптегі кәсіпкерлікті тіркеуден өткізуің мүмкін.	***Қаражаттардың оншалықты үлкен болмауы ірі жобаларды жүзеге асыруға бөгет жасауы.*** Сен акционерлік компаниясы секілді қосымша акция шығара алмайсың, ірі серіктестер, қосымша қаражаттарын қатыстыра алмайсың.
Есеп берулердің жеңілдендірілген тәртібі қолданылуы. Мысалы, заңдылық бойынша шағын кәсіпкерлік субъектері тек мемлекет статистика органдары мен салық қызметі органдарына, жеке тәртіптегі кәсіпкерлері болса, мемлекет салық қызметі органдарына белгіленген пішіндерде есеп береді.	

БІЛЕСІҢ БЕ?

Өзбекстанда кәсіпкерлерді қолдап-қуаттау, олардың мүдделерін қорғаумен шұғылданатын көптеген қоғам ұйымдары қызмет жүргізеді. Төменде олардың кейбіреулерімен танысып шығамыз.

Өзбекстан Республикасы Сауда-өндіріс палатасы

Өзбекстан Республикасы Сауда-өндіріс палатасы Өзбекстан Республикасы Президентінің 2004 жылғы 7 июлдегі Жарлығына сәйкес түзілген. Сауда-өндіріс палатасының негізгі мақсаты жеке кәсіпкерлікті одан әрі дамыту үшін қолайлы жағдай жасау және кәсіпкерлік мұхитын жетілдіру болып санала-

ды. Осыған орай, Палатаның негізгі мақсаттарының бірі республикада кәсіпкерлік қызметі, ең алдымен, шағын және жеке бизнесті дамыту, реал мүлік иелерінің кең сыныпын жетілдіру, мемлекеттің экономикалық өмірінде жеке сектор рөлі мен маңызын асыруға көмек беруден құралады.

Палатаға мүше болған кәсіпкерлер үшін абзалдық пен мүмкіндіктер жасалған. Атап айтқанда, олар кәсіпкерліктің құқықты қорғалуын қамтамасыз ету, тауарлар мен қызметтер экспортын қолдап қуаттау, шетелдік инвестициялар мен шағын технологияларды қатыстыру, кадрларды оқыту және қайта дайындау және басқа көптеген бағыттарда ісжүзіндік көмек пен қызметтер алу мүмкіндігіне ие болады. Сен Сауда-өндіріс палатасы туралы басқа көптеген пайдалы мәліметтермен ұйымның http:www.chamber.uz электрон парақшасы арқылы танысуың мүмкін.

Өзбекстан Республикасы «Hunarmand» одағы

Өзбекстан Республикасы халық ұсталары, қолөнершілері мен сәулеткерлері одағы Өзбекстан Республикасы Президентінің 1997 жылғы 31 мартындағы «Халық көркем қолөнершілігі мен қолданбалы өнерін дамытуды мемлекет жолымен қолдап-қуаттау шаралары туралы» 1741 Жарлығы негізінде түзілген. Одақтың мақсаты Өзбекстан халқының бай мәдени мұрасы мен тарихи дәстүрлерін толық сақтап қалу және көбейту, ұлттық қолөнершілік, халық көркем және қолданбалы өнерін одан әрі дамыту, қолөнершілік қызметімен шұғылданатын азаматтарды жан-жақты қолдап-қуаттау бойынша мақсатты және комплексті шараларды жүзеге асыру, сол негізде халық, әсіресе жастар, әйелдер мен бағушысын жоғалтқан жанұялар жұмысбастылығын қамтамасыз етуден құралады.

Республиканың барлық облыс пен аудандарында бірлестіктің басқарма (13) мен бөлімдері (159) бар.

Сен «Hunarmand» одағы туралы басқа көптеген пайдалы мәліметтермен мекеменің http://handicraftman.uz электрон парақшасы арқылы танысуың мүмкін.

Өзбекстан «Tadbirkor ayol» кәсіпкер әйелдер ассоциациясы

Өзбекстан кәсіпкер әйелдер ассоциациясы 1991 жылы құрылған болып, әйелдердің экономикалық пен әлеуметтік құқықтарын кеңейту және қорғаумен шұғылданады.

«Tadbirkor ayol» ассоциациясының міндеті әйелдердің экономикалық, әлеуметтік құқықтары мен мүмкіндіктерін кеңейту және қорғау, олардың кәсіпкерлік пен қоғам бастамашылығын қолдап-қуаттау, қаржылық, білім беру ақпарат ресурстарынан пайдалануды қамтамасыз етуге көмектесу.

Сен «Кәсіпкер әйел» ассоциациясы туралы басқа көптеген пайдалы мәліметтермен мекеменің http: // adju.uz электрон парақшасы арқылы танысуың мүмкін.

ЖЕКЕ ТӘРТІПТЕГІ КӘСІПКЕРЛЕРДІҢ НЕГІЗГІ ҚАСИЕТТЕРІ

Жеке тәртіптегі кәсіпкерлер қызмет түрі мен оны жүргізу орнына қарай ең аз жалақы еселі мөлшерінде арнайы белгіленген салық төлемдерін жүзеге асырады.

Ең аз жалақы – мемлекет тарапынан мемлекетте белгілі уақыт дәуірі (мысалы, сағат, күн, апта, ай немесе жыл) үшін еңбекке ақы төлеудің белгіленген ең аз мөлшері.

Мысал үшін, заң құжаттарына негізінен Ташкент қаласынан тіркеуден өткен, азық-түлік және азықтық болмаған тауарларды бөлшектік сату қызметімен шұғылданатын жеке тәртіптегі кәсіпкер ең аз жалақының 7 есесі мөлшерінде қатал белгіленген салық және ең аз жалақының 1 есесі мөлшерінде қамсыздандыру полисі суммасын төлеу қажет. 2018 жылы 1-январь жағдайы бойынша, ең кем жалақы 172 240 сумды құрайды. Бұл дәуір ішінде жеке тәртіптегі кәсіпкер төлеуі қажет болған қатал белгіленген салық суммасы 1 205 680 сумды (172 240 × 7), қамсыздандыру үлесі суммасы 172 240 сумды (172 240 × 1) құрайды.

Жеке тәртіптегі кәсіпкер Өзбекстан Республикасы Министрлер Кабинеті тарапынан белгіленген тәртіпте қызметкерлерді жалдауға

құқықты. Өзбекстан Республикасы Министрлер Кабинетінің 2015 жылғы 31-июльдегі 219-санды қаулысымен бекітілген «Жеке кәсіпкерлер тарапынан қызметкерлерді жалдаған жағдайда кәсіпкерлік қызметін іске асыру тәртібі туралы» Ереже бұған негіз болып қызмет етеді.

Қызметкерлер жалданған жағдайда әрбір қызметкер үшін жеке тәртіптегі кәсіпкер тарапынан іске асырылатын қызмет бойынша назарда тұтылған ставканың 30 пайызы мөлшерінде қатал белгіленген салық міндеті жүктетіледі.

Қолөнершілік қызметін жүзеге асырып жатқан жеке тәртіптегі кәсіпкерлер тауарлар дайындау (жұмыс орындау, қызметтер көрсету) үшін ең көбі бес шәкіртін оларға тиісті ақы төлеген жағдайда қатыстыруға құқықты.

Өзбекстан Республикасының 2012 жыл 2-майындағы ОРҚ -328-санды жаңа редакциядағы «Кәсіпкерлік қызметі еркіндігінің кепілдіктері туралы» заңы, 6-бап

Жеке тәртіптегі кәсіпкерлер бір уақытта бірнеше қызмет түрлерімен шұғылдануы мүмкін. Өзбекстан Республикасы Салық Кодексінің 375-бабына сәйкес, қызметтің бірнеше түрімен шұғылданатын салық төлеушілер қатал белгіленген салықты қызметтің сәйкес әрбір түрі үшін сол түрдегі қызметке тиісті белгіленген ставкалар бойынша жеке төлейді.

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Жеке тәртіптегі кәсіпкерлік дегені не?
2. Жеке және заңдық тұлға ұғымдары қалай өзгешеленеді?
3. Жеке тәртіптегі кәсіпкерліктің артықшылықтары мен кемшіліктері нелер арқылы білінеді?
4. Жеке тәртіптегі кәсіпкерлікте бірнеше қызмет түрімен шұғылдануына бола ма?
5. Ең кем айлық жалақысы ұғымын түсіндіріп бер.
6. Қатал белгіленген салық төлемдері дегенде нені түсінесің?
7. Жеке тәртіптегі кәсіпкерлікте қызкеткерлерді жалдау қайсы заң құжаттарына негізделіп ретке келтіріледі?
8. Жеке тәртіптегі кәсіпкерлікті салыққа тарту тәртібін түсіндіріп бер

4-ТАҚЫРЫП ОТБАСЫЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІК

1 

2 

3 

4 

5 

6 

БЕЛСЕНДІРУШІ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Қайсы суреттерде отбасы мүшелері иелігінде болуы мүмкін болған экономикалық ресурстар сипатталған?

2. Сенің отбасында бірге кәсіпкерлік қызметіне қатыстыру мүмкін болған қандай экономикалық ресурстар бар?

ОТБАСЫЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІК ДЕГЕНІ НЕ?

Сен жеке тәртіптегі кәсіпкерліктің кейбір кемшіліктерін отбасылық кәсіпкерлікпен шұғылдану арқылы шешуің мүмкін. **Отбасылық кәсіпкерлік** – отбасы мүшелері және олардың туыстары тарапынан ұйымдастырылатын кәсіпкерлік қызметі.

Отбасылық кәсіпкерлік отбасы мүшелері тарапынан тәуекел жасап және өз мүлкінің жауапкершілігінде табыс (пайда) алу мақсатында жүзеге асырылатын бастамашылық қызметі. Отбасылық кәсіпкерлік өз қатысушыларының еркіндігіне негізделеді.

Өзбекстан Республикасының 2012 жыл 26-апрелдегі ОРҚ -327-санды «Отбасылық кәсіпкерлік туралы» заңы, 3-бап

Өз қызметіңді отбасылық кәсіпкерлік түрінде ұйымдастыру сен үшін дұрыс таңдау болып саналады. Өйткені отбасылық кәсіпкерлікті ұйымдастыру арқылы өзің тұрған аумақта қызмет жүргізуің және істеп шығарылған өнімді сол жердің өзінде сатуыңа болады. Мұнда сен өз тұрар жеріңді жасау үшін белгіленбеген жерге айналдыруың шарт емес. Сондай-ақ сен кәсіпкерлік қызметін өз үйіңде ұйымдастырсаң, электр энергиясы, су, канализация, газ және жылулықпен қамтамасыз ету сияқты коммунал қызметтер ақысын халық үшін белгіленген тарифтерде төлеуің мүмкін. Ал бұл басқа түрдегі кәсіпорындарға қарағанда үлкен жеңілдік дегені.



БҰЛ ҚЫЗЫҚ...

Әлемнің көптеген көзге көрінген ірі компанияларының қызметі отбасылық бизнеске негізделген. Мысалы, «Walmart» (АҚШ), «Samsung Group» (Оңтүстік Корея) және «Tata Group» (Үндістан) секілді ірі компаниялар осылар қатарына кіреді.



БІЛЕСІҢ БЕ?

Отбасылық кәсіпорын қызметін жүзеге асыру шарттары нелерден құралған?

Отбасылық кәсіпорын қызметтің кейбір түрлерін тек арнаулы рұқсатнама (лицензия) болғанда ғана жүзеге асыруға болады.

Отбасылық кәсіпорын аксиз салығы төленетін өнімді жасап шығаруды және жер қыртысынан пайдаланғандығы үшін салық салынатын пайдалы қазбалар қазып алуды, сондай-ақ заңдық тұлғалар үшін қатал белгіленген салық немесе бірыңғай жер салығын төлеу назарда тұтылған қызметті жүзеге асыру мүмкін емес.

Отбасылық кәсіпорын қызметінде зиянды, радиоактивті элементтер және материалдарынан, жоғары қысымды құрал-жабдықтардан және адам мен қоршаған орта үшін үлкен қауіп тудыратын басқа құрал-жабдықтардан пайдалануға жол қойылмайды. Отбасылық кәсіпорын пайдалануы мүмкін болмаған элементтер, материалдар және құрал-жабдықтар жүйесі Өзбекстан Республикасы Министрлер Кабинетінің 2012 жылғы 13-сентябрьдегі 269-санды қаулысымен бекітілген.

Сондай-ақ, отбасылық кәсіпорын тарапынан өндіріс түсіндегі қызметті көп қабатты үйде тұратын жерлерінде жүзеге асыруға жол қойылмайды.

http://qoraqalpoq.adliya.uz/qoraqalpoq/uz/interaktivnye-uslugi/sizning-savolingiz/questions.php? ELEMENT_ID=12342

ОТБАСЫЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ТҮРЛЕРІ

Отбасылық кәсіпкерлік заңдық тұлға қалыптастырмаған және заңдық тұлға қалыптастырған жағдайда да жолға қоюға болады.

Заңдық тұлға қалыптаспаған жағдайдағы отбасылық кәсіпкерлік **отбасылық кәсіпкерлік (ОТ)**, заңдық тұлға ұйымдастырған жағдайдағы отбасылық кәсіпкерлік **отбасылық кәсіпорын (ОК)** деп аталады.

Кәсіпкерлік қызметінің кез келген пішінінде қалыптасқаны сияқты от басылық кәсіпкерлікте де артықшылығы мен кемшіліктері бар. Олардың негізгілерін атап өтеміз.

ОТБАСЫЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ	
АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ	**КЕМШІЛІКТЕРІ**
Отбасы мүшелері арасында өзара сенім ынтымақтастықта қызметтің жоғары нәтижелілігі қамтамасыз етеді	Отбасылық қатынастарының жұмыспен байланысты қатынастарына кері әсерінің бар екендігіі
Әрбір отбасы мүшесінің интеллектуалдық және дене мүмкіндіктерін жақсы білу нәтижелі еңбек үлестірілуінен пайдалануға іргетас жасайды	Кейбір жағдайларда отбасы мүшелерінің маман ретіндегі біліктері мен дағдыларының жеткілікті болмағандығы
Кәсіпкерлік қызметінде отбасындағы болған қосымша ресурс және мүмкіндіктерінен пайдалану нәтижесінде оңтайлы әсер етеді	Отбасы кәсіпкерлікті ірі кәсіпорын пішінінде ұйымдастыру мүмкіндігінің шектелгендігі
Отбасындағы жастардың кәсіпкерлік сырларын үйренуіне мүмкіндік жасайды	
Отбасылық кәсіпкерлікті мұра қалдыру мүмкіндігі арқылы ұрпақтардың болашағын қамтамасыз етеді	

ОТБАСЫЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Отбасылық кәсіпкер пішініндегі қызметті жүзеге асыру бірнеше ерекшеліктерімен сипатталады. Отбасылық кәсіпкер өз қызметінде тек

отбасы мүшелерінен пайдалануы мүмкін болып, сырттан қызметкерлерді жалдау құқықына ие емес. Бұл орында отбасы мүшелері болып, негізінен, жұбайлар, ата-аналар мен перзенттер есептеледі.

Отбасылық кәсіпкер ретінде тіркеуден өткен отбасы мүшесі қатал белгіленген салықты төлеуші есептелінеді. Отбасы кәсіпкер айына ең аз жалақысынан кем болмаған мөлшерде, отбасының басқа мүшелері ең аз жалақысының 50 пайызы көлемінде сақтандыру үлестерін төлейді.

ОТБАСЫЛЫҚ КӘСІПОРНЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Отбасылық кәсіпорын – заңдық тұлға ұйымдастырған жағдайда жүзеге асырылатын отбасылық кәсіпкерлік пішіні. Отбасылық кәсіпорын қатысушыларының саны екі кісіден кем болмай, олар кәсіпорын қызметін жүргізуде жеке еңбектерімен қатысуы шарт. Отбасы басшысы, оның жұбайы, балалары мен немерелері, ата-анасы, еңбекке жарамды жасқа толған басқа туыстары отбасылық кәсіпорын қатысушысы болуы мүмкін. Бір отбасылық кәсіпорын қатысушысы бір уақыттың өзінде басқа отбасылық кәсіпорынның қатысушысы болуы мүмкін емес.

Отбасылық кәсіпорын қатысушылары және оның жалданбалы қызметкерлерінің жалпы саны шағын кәсіпкерлік субъекттері қызметкерлері заң құжаттарында белгіленген орташа жылдық санынан көп болуы мүмкін емес.

Отбасылық кәсіпорын оның қатысушылары тарапынан тауарлар жасап шығару (жұмыстарды орындау, қызметтер көрсету) және іске асыруды орындау үшін ерікті негізде, отбасылық кәсіпорын реализациялауды қатысушыларының үлесті немесе бірге мүлкінде болған жалпы мал-мүлік, сондай-ақ, отбасылық кәсіпорын қатысушыларынан әрбірінің мал-мүлкі негізінде қалыптастырылатын шағын кәсіпкерлік субъекті. Отбасылық кәсіпорын оның қатысушыларының жеке еңбегіне негізделеді. Отбасылық кәсіпорын кәсіпкерлік субъекттердің ұйымдастыру-құқықты құрылымдарының бірі.

Өзбекстан Республикасының 2012 жыл 26-апрелдегі ОРҚ 327-санды «Отбасылық кәсіпкерлік туралы» заңы, 4-бап.

Отбасылық кәсіпорынның құрылтай құжаты болып құрылтай шарты болып саналады. Отбасылық кәсіпорын жарғы қорының минимал мөлшері ең аз жалақының он есесінен кем болуы мүмкін емес.

Отбасылық кәсіпорын бірыңғай салық төлеушісі болып есептеледі. Салықтар мен басқа міндетті төлемдерді төлеген соң отбасылық кәсіпорын қатысушылары еркінде қалатын табыс суммасына салық салынбайды.

Заңдылыққа негізделіп, отбасылық кәсіпорын шұғылдануы мүмкін болмаған қызмет түрлері де бар. Мысалы, ол аксиз салығы салынатын өнімдерді жасап шығару, жерасты пайдалы қазбаларды қазып шығару секілді қызмет түрлерімен шұғылдануы мүмкін емес.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Отбасылық кәсіпкерлікті ұйымдастырудың қандай түрлері бар? Олар арасындағы айырмашылықты түсіндіріп бер.
2. Отбасылық кәсіпкерліктің қандай абзалдығы мен кемшіліктері бар?
3. Отбасылық кәсіпкер және отбасылық кәсіпорын бір-бірінен несімен өзгешеленеді?
4. Отбасылық кәсіпкерлік қызметіне байланысты өзгешеліктерді түсіндіріп бер.
5. Отбасылық кәсіпорынның қандай өзіне тән қасиеттері бар?
6. Отбасылық кәсіпорындарды жарғы қорының ең аз мөлшері қанша болуы керек?
7. Кімдер отбасылық кәсіпорын қатысушылары бола алады?
8. Отбасылық кәсіпорнында қатысушылар санының ең аз мөлшері қанша?



ТАҚЫРЫП БОЙЫНША ІС ЖҮЗІНДІК ТАПСЫРМА МЕН ЖАТТЫҒУЛАР

1. Аға-іні Әнуар және Асқар Сатторовтар «SEHRLI BO‘YOQ» отбасылық кәсіпорнының қатысушылары боп саналады. Қаржылық қорларды қатыстыру мақсатында қатысушылар құрамына отбасы мүшесі болмаған Акмал Собировты қосу ниеті бар. Қай тәртіптегі өзгерістер негізінде Акмал Собиров қатысушы бола алады?
2. С. Файзуллаев өзінің 3 перзентімен отбасылық кәсіпкерлікті ұйымдастырды. Іс жүзіндегі заңдылыққа негізделіп олар әр айда қанша мөлшерде қатал белгіленген салық пен қамсыздандыру үлестерін төлейді?

5-ТАҚЫРЫП МИКРОФИРМА МЕН ШАҒЫН КӘСІПОРЫН







БЕЛСЕНДІРУШІ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Жоғарыдағы суреттерде көрсетілген қай қызмет түрлерін шағын кәсіпкерлік формасында ұйымдастыруға болады?
2. Бұл қызмет түрлерін шағын кәсіпкерлік негізінде жүргізу мүмкіндігі немен түсіндіріледі?
3. Өз қызметіңді микрофирма немесе шағын кәсіпорын пішінінде ұйымдастырудың қайсы бірі нәтижелі деп ойлайсың?

ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІК СУБЪЕКТТЕРІ

Әлем тәжірибесінде өзінің қызмет көлемі бойынша шаруашылық жүргізуші мүмкіндіктері шектелген кәсіпкерлік субъекттерін бөліп алу тәжірибесі бар. Өйткені сол кәсіпкерлік субъекттері мемлекет тарапынан қолдап-қуатталмаса, қажетті жағдай жасап берілмесе, олар басқа ірі кәсіпорындар алдында бәсекелестігін жоғалтып, өз қызметін тоқтатуға мәжбүр болады. Олар **шағын кәсіпкерлік** немесе **шағын бизнес субъекттері** деп жүргізіледі. Шағын кәсіпкерлік субъекттерін бөлуде әлемде кең қолданылатын факторлар қатарына төмендегілерді енгізуге болады:

– жұмысшылардың орташа саны;
– негізгі және айналым қаражаттар көлемі;
– пайда (табыс) көлемі;
– өнім сатудан жалпы табыс және басқалар.

Өзбекстанда шағын кәсіпкерлік субъекттері қызметінің түрі мен сол саладағы жұмысшылардың санына қарай белгіленеді.

Кәсіпорынның негізгі қызмет түрі – есеп беру дәуірі қорытындысы бойынша жалпы реализациялау көлеміндегі пайда ұлсуға басшылық жасайтын.

Мысал үшін бір кәсіпорында өндіріс, көлік қызметін көрсету, мүлікті жалға беру қызметтері жүргізілді делік. Есеп беру жылында кәсіпорында жалпы іске асыру көлеміндегі пайдада қызмет түрлері бойынша үлесі төмендегідей болды:

Қызмет түрлері	Жалпы пайда, мың сумда	Үлесі, %
Өндіріс	250 000	53,2
Көлік қызметін көрсету	135 000	28,7
Мүлікті жалға беру	85 000	18,1
Жалпы	**470 000**	**100**

Есеп беру жылында кәсіпорынның негізгі қызмет түрі өндіріс екендігі көрініп тұр.

МИКРОФИРМА

Өзбекстанда шағын кәсіпкерлік субъекттерінің бір көрінісін **микрофирмалар** құрайды.

Микрофирма – белгілі саладағы жұмысшылар саны жағынан ең кіші болған заңдық тұлға көрінісіндегі кіші кәсіпкерлік субъекті.

Микрофирмадағы жұмысшылардың орташа жылдық саны төмендегі шекарадан аспауы керек.

Өндіріс саласында	20
Қызмет көрсету және басқа өндірістік емес салаларында	10
Көтерме, бөлшектік сауда және жалпы тамақтану саласында	5

Бұдан айқын болғаны, егер сен кітап дүкенін ашсаң және онда 3 сатушы жұмыс істесе, ол жағдайда сенің кәсіпорның микрофирма деп жүргізіледі.

ШАҒЫН КӘСІПОРЫН

Жұмысшылар саны жағынан микрофирмадан үлкендеу болған кіші кәсіпкерлік субъекті **шағын кәсіпорын болады.**

Шағын кәсіпорындағы жұмысшылардың орташа жылдық саны төмендегі шекараға бөлінуі белгіленген:

Жеңіл, азық-түлік және құрылыс материалдары өндірісінде	200 адамға дейін
Металды өңдеу және аспап жасау, қағаз жасау және мебель өндірісінде	100 адамға дейін
Машина жасау, металлургия, жанармай-энергетика және химия өндірісі, ауыл шаруашылығы өнімдерін шығару және қайта өңдеу, құрылыс және жасап шығару салаларында	50 адамға дейін
Ғылым-пән, ғылыми қызмет көрсету, көлік,байланыс, қызмет көрсету салалары (қамсыздандыру компания-ларынан тысқары), сауда және жалпы тамақтану және басқа өндірістік емес салаларда	25 адамға дейін

Микрофирма және шағын кәсіпорын есептелетін кәсіпкерлік субъекттерін дұрыс анықтау үшін оларда жұмыс істейтін орташа жылдық қызметкерлер санын есептеп шығу керек болады.

ОРТАША ЖЫЛДЫҚ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕР САНЫ

Кәсіпорындағы қызметкерлердің орташа жылдық саны барлық айларда болған қызметкерлердің орташа жылдық санын қосу және оны 12 айға бөлу арқылы анықталады.

Бұл көрсеткішті анықтау үшін қызметкерлердің жыл барысындағы орташа айлық санын есептеп шығу керек. Қызметкерлердің орташа айлық саны олардың әр күнгі санынан келіп шығып белгіленеді.

Бұл мөлшер айдың күнтізбе күндеріне бөлінеді. Демалу немесе мереке күндеріндегі қызметкерлердің саны бұдан алдыңғы жұмыс күндеріндегі қызметкерлер санына тең деп қабылданады. Мысал үшін январь айының 25-күніне дейін кәсіпорында 22 қызметкер жұмыс істейтін еді. 26-январда 4 қызметкер өз міндетінен босатылды. Январь айындағы қызметкерлердің орташа айлық саны төмендегідей есептеледі:

$$\frac{22\times25+18\times6}{31}=21 \text{ адам}$$

Осы тәсілде басқа айлар үшін де қызметкерлердің орташа айлық саны есептеліп, барлық айлардағы мөлшерлерді қосып, шыққан нәтижені 12-ге бөлу арқылы қызметкерлердің орташа жылдық саны анықталады.

январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
21	41	50	89	87	88	120	118	90	45	32	16

$$\frac{21+41+50+89+87+88+120+118+90+45+32+16}{12}=66 \text{ адам}$$

Демек, біздің мысалымызда қызметкерлердің орташа жылдық саны 66 адамды құрайды.



ОҚЫ ҚЫЗЫҚ...

Америка Құрама Штаттарында 30 млн-нан астам шағын кәсіпорын тіркеуге алынған. Бұл көрсеткіш орта және ірі фирма және компаниялардың санынан 2 000 есе артық. Шағын бизнес ұйымдарында бүкіл Американың 70% халқы еңбек етеді. Бұл дәлел әрбір адам өз бизнесін ашу мүмкіндігіне ие екендігін көрсетеді.

Кәсіпорындардың тек 55% пайызы төрт жылдан астам қызмет жүргізеді. Шамамен 55%-ға жуығы жеке кәсіпорындар тіркеуінен өткеннен бастап бес жыл барысында жабылып кетеді. Оның себебі, кәсіпорындардың қалыптасуының бастапқы басқышында кәсіпкерлер бәсекелестіктің жоғары дәрежесіне шыдай алмайды, белгілі қателіктерге жол қояды және т.б. Кез келген фирма үшін өз өмір кезеңінің бірі ұзақтығы үш жылдан жеті жылға дейін болған

алғашқы басқыш боп есептеледі. Егер кәсіпорын бұл басқышты жұмсақ басып өткен болса, ол жағдайда оның табыстылығына кепілдік берілген болады.

http://www.xn-e1atfhn.xn--j1amh/8-faktov-o-biznese/



БІЛЕСІҢ БЕ?

2018 жылы 1 қаңтар жағдайында республикамызда қызмет көрсетіп жатқан шағын кәсіпорындар мен микрофирмалардың саны 229 666-ны құрайды.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Шағын кәсіпкерлік субъекттері қандай өлшемдер бойынша анықталады?
2. Шағын кәсіпорын микрофирмадан несімен айырмашылық етеді?
3. Өзбекстанда микрофирмада жұмысшылардың орташа жылдық саны қайсы шекарадан артпауы керек және кәсіпорында жұмысшылардың орташа жылдық саны шекаралары қандай?
4. Кәсіпорындағы жұмысшылардың орташа жылдық саны қандай анықталады?



ТАҚЫРЫП БОЙЫНША ІС ЖҮЗІНДІК ТАПСЫРМА ЖӘНЕ ЖАТТЫҒУЛАР

1. Шағын кәсіпорында март айының 20-санасына дейін 30 қызметкер жұмыс істейтін еді. 21 мартта 4 қызметкер өз міндетінен босатылды. Март айындағы қызметкерлердің орташа жалақы санын анықта.

2. Есеп беру жылында кәсіпорын бірнеше экономикалық қызмет түрлерін іске асырып, жалпы іске асыру нәтижесінде төмендегі пайдаға ие болды:

Қызмет түрлері	Жалпы пайда, млн. сумда	Үлесі, %
Өндіріс	900	
Көлік қызметін көрсету	600	
Мүлікті жалға беру	500	
Жалпы		

1) есеп беру жылында кәсіпорында жалпы іске асыру көлеміндегі пайдада қызмет түрлері бойынша үлесті анықта;

2) есеп беру жылында кәсіпорынның негізгі қызмет түрін анықта.

6-ТАҚЫРЫП ЖЕКЕ КӘСІПОРЫН

ЖЕКЕ КӘСІПОРЫН


Ұйымдастырылады және басқарылады:

бір жеке кісі арқылы


Жарғы қоры:

минимал олшем болмаса


Ұйымдастыру құжаттары:

жарғы


Серіктестіктерді қатыстыру:

мүмкін емес


Салыққа тарту:

салықтарды кәсіпорын-төлейді



БЕЛСЕНДІРУШІ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Жоғарыдағы инфографикада келтірілген жеке кәсіпорынның қайсы белгісін ең маңызды деп есептейсің?
2. Егер сен өз кәсіпкерлік қызметіңді ұйымдастырмақшы болсаң жеке кәсіпорынның қайсы жақтары саған мақұл болатын еді?
3. Сен өзің білген жеке кәсіпорындар жөнінде мысалдар келтір.

ЖЕКЕ КӘСІПОРЫН ҰҒЫМЫ

Кейбір кәсіпкерлер өз қызметінің көлеміне қарай емес, оның дербес екендігіне назар аударады. Өйткені басқару, шаруашылық шешімдерін шығару және табысты үлестірудегі тәуелсіздік кәсіпкерлердің мүдделеріне толық сай келуі мүмкін. Мұндай жағдайда кәсіпкерліктің жеке кәсіпорын пішіні жан-жақты сәйкес келеді.

Мүлік иесі жалғыз жеке тұлға тарапынан түзілген және басқарылатын жалгер ұйым жеке кәсіпорын деп тән алынады. Жеке кәсіпорын кәсіпкерлік субъекттерінің ұйымдастыру-құқықты пішіні.

Өзбекстан Республикасының 2003 жыл 11-декабріндегі 558-II-санды «Жеке кәсіпорын туралы» заңы, 3-бап

Жеке кәсіпорын жалғыз мүлік иесі тарапынан түзіледі. Мүлік иесі жеке кәсіпорынға тиісті мал-мүлік береді де оның жарғысын бекітеді. Жеке кәсіпорын құрылтайшысы тек жеке тұлға болады. Бұл тек бір тұлға тарапынан құрылған ұйым болып, бизнес қызметі құрылтайшының өз мүліктері негізінде жүзеге асырылады. Сен мемлекетіміздегі жеке кәсіпорындар тарапынан жасап шығарылған өнімдерді оңай бөліп алуыңа болады. Өйткені бұл өнімдердің өндірісшісі туралы мәліметте фирма атынан кейін «жеке кәсіпорын» деген сөз немесе «ЖК» аббревиатурасы жазылған болады.

ЖЕКЕ КӘСІПОРЫННЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТІ ЖАҚТАРЫ

Жеке кәсіпорын қызметінің өзіне тән жағы, ол басқа құрылтайшыларының араласуынсыз, бір адамның жалғыз басшылығы бойынша жүзеге асырылады. Жеке кәсіпорын мүлік иесі кәсіпорынды басшы ретінде жеке басқарады.

Маңыздысы жеке кәсіпорын қызметіне басқа құрылтайшылардың араласуына тыйым салынса да, бұл жеке кәсіпорынның басқа кәсіпорындар қызметінде қатысуына рұқсат етілген.

Жеке кәсіпорын заң құжаттарында белгіленген тәртіпте басқа заңдық тұлғалардың мекемесі болуға немесе олардың жарғы қорында басқаша түрде қатысуға, өкілдіктер ашуға және филиалдар түзуге құқықты.

Өзбекстан Республикасының 2003 жыл 11-декабрдағы 558-II-санды «Жеке кәсіпорын туралы» заңы, 9-бап

Жеке кәсіпорын жалғыз жеке тұлға тарапынан түзілгені үшін оның жарғы қоры үлестеріне бөлінбейді. Сондай-ақ, жарғы қорының көлемін мүлік иесінің өзі белгілейді.

Егер сен жеке кәсіпорын ашпақшы болсаң, оның **жарғы** қорына ақша, бағалы қағаздар, ақшамен бағаланатын басқа мал-мүлік немесе мүліктік құқықтарды енгізуіңе болады. Мұнда жеке кәсіпорынның жарғы қорына енгізілген мал-мүлкіңді дербес бағалау құқықына ие боласың.

Отбасылық кәсіпорындар сияқты салықтар мен басқа міндетті төлемдерді төлеген соң жеке кәсіпорын мүлік иесі еркінде қалатын табыс суммасына салық салынбайды.

Жеке кәсіпорын мүлік иесі кәсіпорынды басшы ретінде жеке басқарады, кәсіпорын атынан сенім хатсыз жұмыс істейді, анық мүдделерін анықтайды, жеке кәсіпорынның ақша қаражаттарын және басқа мал мүлкін жеке меншігінен шығарып алады, келісім шарттар, соның ішінде еңбек келісім-шарттарын түзеді, сенім хаттар береді, банктерде есепшоттар ашады, штаттарды бекітеді, кәсіпорынның барлық қызметкерлері үшін міндетті болған бұйрықтар шығарады да нұсқаулар береді.

Өзбекстан Республикасының 2003 жыл 11-декабрьдағы 558-II-санды «Жеке кәсіпорын туралы» заңы, 14-бап

ЖЕКЕ КӘСІПОРЫННЫҢ	
АБЗАЛДЫҚТАРЫ	**КЕМШІЛІКТЕРІ**
Жеке кәсіпорынның жалғыз жеке тұлға тарапынан түзілуі және басқарылуы	Жеке кәсіпорындар тек қана жеке тұлғалар тарапынан ұйымдастырылуы, заңдық тұлға оның мүлік иесі бола алмауы
Жеке кәсіпорын мүлік иесі кәсіпорынды басшы ретінде жеке басқаруы нәтижесінде қаулылар қабылдау жылдамдығының артуы	Заңдық тұлға оның мүлік иесі бола алмауы нәтижесінде қосымша қаражаттарды жинау арқылы кәсіпорынды кеңейту мүмкіндіктерін шектеп қойылғандығы
Кәсіпорын басшысының өзі уақытыншалық болмаған жағдайда сол мерзімге басшылық міндетін басқа жеке тұлғаға жүктеу мүмкіндігі	Жеке кәсіпорын мүлік иесі кәсіпорынның мал-мүлкі жеткілікті болмаған жағдайда кәсіпорынның міндеттері бойынша өзіне тиісті мал-мүлкімен заң құжаттарына сәйкес толық жауапты болуы
Салықтар және басқа міндетті төлемдерді төлеген соң жеке кәсіпорын мүлік иесінде қалатын табыс суммасына салық төлемеуі.	Кәсіпорын күйзеліске ұшырағанда барлық қарыздарды және басқа төлемдерді құрылтайшының өзі төлейді. Ал бұл кәсіпкерге шектелмеген жауапкершілік жүктейді
Салыққа тартудың жалпы белгіленген және жеңілдетілген салық жүйесінен (жалғыз салық төлемі) бірін таңдау құқықына иелігі	

Жеке кәсіпорын иесіне кәсіпорынды толығымен мүлік топтамасы ретінде сатуы немесе сыйлауы немесе оны аяқтап, мал-мүлкін жеке сату құқықы берілгендігі	

БІЛЕСІҢ БЕ?

Өзбекстанда табысты қызмет жүргізіп жатқан субъекттерден бірі – «Murad Buildings» компаниясы болып есептелінеді. Бұл компанияның негізгі қызмет бағыты өз ішіне көп қабатты үйлерді және оларға қызмет ететін әлеуметтік инфрақұрылымдарды алатын тұрғын үй жобаларын дамыту боп саналады. Тұрғын үй кешендері жеке тәртіптегі архитектура концепциясы бойынша құрылып, түрлі дәрежедегі табысқа ие болған халық үшін белгіленген.

«Murad Buildings» компаниясы ғимарат құрылысы барысының төмендегі басқыштарында жұмыс жүргізеді: объектіні жобаластыру, ескірген ғимараттарды сатып алу, оларды кейін бұзу және жаңаларын құру, сапасын бақылау, сату және сатудан кейінгі қызмет көрсету.

https://www.goldenpages.uz/company/?Id=80592

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Жеке кәсіпорын ұғымы нені білдіреді?
2. Жеке кәсіпорын кім тарапынан ұйымдастырылуы мүмкін?
3. Жеке кәсіпорынның өзіне тән жақтарын түсіндіріп бер.
4. Жеке кәсіпорын басшысы кәсіпорынды уақытынша басқару мүмкіндігі болмаған жағдайда қандай жол тұтуы мүмкін?
5. Салыққа тарту бойынша жеке кәсіпорынның қайсы жақтары басқа кәсіпкерлік пішіндеріне ұқсайды?
6. Жеке кәсіпорында қандай мүліктік құқықтар бар?
7. Жеке кәсіпорынның кәсіпкерлік түрі ретінде қандай жақтары бар?
8. Жеке кәсіпорында қызмет нәтижелері бойынша жауапкершілік қандай сипаттамаға ие?

ЖАУАПКЕРШІЛІГІ ШЕКТЕЛГЕН ҚОҒАМ







Иелері:	Жарғы қоры:	Негізін салушы құжаттар:	Серіктестерді қатыстыру:	Ең көп қатысушылар саны:
кез келген жеке және заңдық тұлға, соның ішінде шетелдік азаматтар.Бір жеке немесе заңды тұлға тарапынан да ұйымдастырылуы мүмкін.	*Ең кем жалақының 40 есесі мөлшерінде*	*келісімшарт және жарғы*	*қоғамның барлық мүшелері разылығы негізінде Жарғы қорына үлес қосу*	*50 адам*



БЕЛСЕНДІРУШІ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Инфрографикада сен үшін әлі бейтаныс болған қандай мәліметтер келтірілген?
2. Жауапкершілігі шектелген қоғамның жеке кәсіпорын немесе жеке тәртіптегі кәсіпкерлік инфографикасынан қандай айырмашылығы бар?
3. Бүгінгі күнде ең аз жалақының 40 есесі қанша сумманы құрайды?

ЖАУАПКЕРШІЛІГІ ШЕКТЕЛГЕН ҚОҒАМ

Сен атынан кейін ЖШҚ деген қысқа жазылатын кәсіпорындар туралы есіткен болсаң керек. Мысалы, «Coca-Cola Ichimligi» атынан кейін ЖШҚ (ағылшынша LTD – limited) қысқартпасы болып, бұл «жауапкершілігі шектелген қоғам» деген мағынаны білдіреді.

Жауапкершілігі шектелген қоғам (ЖШҚ) – мүшелері қоғам міндеттері бойынша тек өздері қосқан үлес шеңберінде жауапты бо-

латын қоғам. Ол бір немесе бірнеше жеке немесе заңдық тұлғалардың келісуі бойынша түзіліп, заңдық тұлға болып саналады.

Бір немесе бірнеше тұлға тарапынан түзілген, **жарғы** қоры (устав капиталы) құрылтай құжаттарымен белгіленген мөлшерлерде үлестерге бөлінген шаруашылық қоғамы ЖШҚ деп есептеледі. Жауапкершілігі шектелген қоғамның қатысушылары оның міндеттері бойынша жауапты болмайды және қоғам қызметіне байланысты шығындар үшін өзі қосқан үлестер құны шеңберінде жауапты болады.

Өзбекстан Республикасының 2001 жыл 6-декабрдағы 310-II-санды «Жауапкершілігі шектелген және қосымша жауапкершілігі бар қоғамдар туралы» заңы, 3-бап

Жауапкершілігі шектелген қоғамның жарғы қоры қоғам мүшелерінің үлестерін қосу арқылы жетілдіріледі. Ол ең аз жалақының 40 есесінен кем болмаған мөлшерде болады. Қоғам қатысушыларының саны 50-ден аспауы керек. Егер қатысушылар саны белгіленген шекарадан асып кетсе, қоғамды акционерлік қоғамға айналдыру керек болады.

Қоғам мүшесі өз үлесін басқа тұлғаға тек қоғам разылығымен өткізуі және сатуы мүмкін. Қоғам қарыздары бойынша құрылтайшылар тек қана компанияға енгізілген үлестері шеңберінде жауапты боп саналады.

Қоғам пайдасы оның қатысушылары арасында олардың жарғы қорындағы үлестеріне сәйкес түрде үлестіріледі. Өзбекстан Республикасы заңдылығы бойынша құрылтайшыларға жарияланған дивиденд суммаларына салыстырмалы салық есептеледі.

ЖАУАПКЕРШІЛІГІ ШЕКТЕЛГЕН ҚОҒАМНЫҢ ЕРЕКШЕЛІК

Жауапкершілігі шектелген қоғам жеке тәртіптегі кәсіпкер немесе жеке кәсіпорыннан айырмашылығы қатысушыларының үлесін қосу арқылы, қысқа мерзім ішінде үлкен көлемдегі қаражаттарды жинау мүмкіндігіне ие.

Егер жеке кәсіпорында тек жеке тұлға құрылтайшы бола алса, жауапкершілігі шектелген қоғамда жеке және заңдық тұлғалар құрылтайшы бола алуы мүмкін.

Жауапкершілігі шектелген қоғам қатысушыларының жауапкершілігі олардың үлесі шеңберінде шектеледі. Қатысушылар кәсіпорын қызметінде жеке еңбегімен қатысуы шарт емес. Қоғамның енгізілген қызметін құрылтайшылар тарапынан сайланған немесе тағайындалған директор басқарады.

ЖАУАПКЕРШІЛІГЕ ШЕКТЕЛГЕН ҚОҒАМНЫҢ КЕМШІЛІКТЕРІ

Жауапкершілігі шектелген қоғам қатысушылары санының заң бойынша шектеп қойылуы оның жарғы қорын жаңа мүшелер есебіне кеңейтуге бөгет жасайды.

Мысалы, жауапкершілігі шектелген қоғам қатысушылары өз үлесін еркін сата алмайды немесе басқаларға сыйлай да алмайды. Нәтижеде қоғам құрамынан шығуда үлестің бір бөлігін жоғалтуына тура келеді. Ал бұл олардың қызығуларына кері әсер етуі мүмкін.

Маңызды басқару қаулыларын қабылдауда барлық қатысушылардың разылығын алу шарты аталмыш барыстың созылып кетуіне алып келуі мүмкін. Сондай-ақ бұл жөніндегі пікірлердің сай келмеуі дұрыс емес қаулылар қабылдануы рискін қалыптастырады.

ЖАУАПКЕРШІЛІГІ ШЕКТЕЛГЕН ҚОҒАМДА ДИВИДЕНДКЕ САЛЫҚ

Жауапкершілігі шектелген қоғамның қатысушылары өзі алған дивидендтен 10 пайыз мөлшерінде салық төлейді.

Мысалы. «SAMAR-SUMBULA» ЖШҚ-ның 2017 жылы қорытындылары бойынша таза пайдасы 47 миллион сумды құрайды. Қоғам 4 құрылтайшы тарапынан түзілген болып, олардың жарғы қорындағы үлестері төмендегідей:

– бірінші құрылтайшы – 45%;
– екінші құрылтайшы – 25%;
– үшінші құрылтайшы – 18%;
– төртінші құрылтайшы – 12%.

Сол жағдайда таза табыс қоғам құрылтайшылары арасында төмендегідей үлестіріледі:

– бірінші құрылтайшы – $47000000 \times 45\% = 21\ 150\ 000$ сум;
– екінші құрылтайшы – $47000000 \times 25\% = 11\ 750\ 000$ сум;

– үшінші құрылтайшы – 47000000 × 18% = 8 460 000 (салық суммасы 8 460 000 × 10% = 846 000) сум;

– төртінші құрылтайшы – 47000000 × 12% = 5 640 000 (салық суммасы 5 640 000 × 10% = 564 000) сум.

Таза табыстан жарияланған дивидендтерге қарағанда салық төмендегі мөлшерде есептеледі:

– бірінші құрылтайшы – 21 150 000 × 10% = 2 115 000 сум;
– екінші құрылтайшы – 11 750 000 × 10% = 1 175 000 сум;
– үшінші құрылтайшы – 8 460 000 × 10% = 846 000 сум;
– төртінші құрылтайшы – 5 640 000 × 10% = 564 000 сум.

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Жауапкершілігі шектелген қоғам басқа ұйымдастыру-құқықтық пішіндерінен айырмашылығын түсіндіріп беріңдер.

2. Неліктен жауапкершілігі шектелген қоғам ең көп таралған түрлерінің бірі болып саналады?

3. Заңдық тұлғалар жауапкершілігі шектелген қоғам құрылтайшысы бола алады ма?

4. Жауапкершілігі шектелген қоғам қатысушыларының саны неше адамнан аспауы керек?

5. Жауапкершілігі шектелген қоғам жарғы қорының минимал мөлшері қанша?

ТАҚЫРЫП БОЙЫНША ІС ЖҮЗІНДІК ТАПСЫРМАЛАР МЕН ЖАТТЫҒУЛАР

1. «UMIDA-NIGORA» ЖШҚ-ның 2017 жылы қорытындылары бойынша таза табысы 90 миллион сумды құрайды. Қоғам 4 құрылтайшы тарапынан түзілген болып, олардың жарғы қорындағы үлестері төмендегідей:

– бірінші құрылтайшы – 40%;
– екінші құрылтайшы – 25%;
– үшінші құрылтайшы – 18%;
– төртінші құрылтайшы – 17%.

Бұл жағдайда таза табыс қоғам құрылтайшылары арасында қандай үлестіріледі де таза табыстан жарияланған дивиденттерге қарай қандай мөлшерде салық есептеледі?

АКЦИОНЕРЛІК ҚОҒАМЫ



Негізін қалаушылар мен қатысушылар:

бір – бірнеше. Шетелдік акционерлер болуы шарт, олардың жарғы қорындағы үлесі кемінде 15 пайыз болуы керек



Жарғы қоры:

акциялардың құны, суммасы МВ курсы бойынша кемінде 400 мың АҚШ доллары. Бір дана акцияның номинал құны көбімен 5 мың сум



Ұйымдастыру құжаттары:

жарғы



Қаражаттарды қатыстыру:

қосымша акцияларды шығару



Салыққа тарту:

дивидендтермен процеценттер көрінісінде акцияларға төленетені пайдаға салық салу



БЕЛСЕНДІРУШІ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Жоғарыдағы инфографикада өрнектелген акционерлік қоғамның қайсы жақтары басқа түрлер үшін де тиісті боп есептеледі?

АКЦИОНЕРЛІК ҚОҒАМ ҰҒЫМЫ

Сен үшін кәсіпкерлік түрлері арасында көбірек белгілерінің бірі – акционерлік қоғамы. Өйткені ол ең ірі түрлерінің бірі болып есептеліп, кейбір жағдайларда корпорация деп те жүргізіледі. Бүгінгі күнде әлемде жетекші болған «Apple inc.», «Microsoft» секілді компаниялар солардың қатарына кіреді.

Акционерлік қоғамы (АҚ) – акционерлердің ерікті үлестері негізінде түзілген бизнес жүргізу құрылысы.

Мемлекетіміздегі «O‘zbekiston havo yo‘llari», «O‘zbekiston temir yo‘llari» секілді компаниялар де акционерлік қоғам құрылымында түзілген.

Жарғы қоры (устав капиталы) акционерлердің акционерлік қоғамына болған құқықтарын бекітуші белгілі мөлшердегі акцияларға үлестірілген коммерциялық ұйымы акционерлік қоғамы деп тән алынады.

Өзбекстан Республикасының 2014 жыл 6-майдағы ОРҚ-370-санды жаңа редакцияланған «Акционерлік қоғамдар және акционерлердің құқықтарын қорғау туралы» заңы, 3-бап.

АКЦИОНЕРЛІК ҚОҒАМНЫҢ ТҮРЛЕРІ

Акционерлік қоғамы ашық және жабық болуы мүмкін. Ашық акционерлік қоғамның мекемелерінің құрылтайшылар құрамына кірушілердің ең аз саны шектелмейді, жабық акционерлік қоғамның құрылтайшылары ең кемінде үш тұлғадан құралуы керек деп белгіленеді. Қоғамның әрбір құрылтайшысы оның акционері болуы қажет. Ашық акционерлік қоғамы акционерлерінің саны шектелмейді. Ашық акционерлік қоғамы өзі шығарып жатқан акцияларға ашық жазылым өткізуге және заң құжаттарының талаптарын есепке алған жағдайда оларды еркін сатуға құқықты. Акциялар тек өз құрылтайшылары немесе алдынан белгіленген шеңбердегі тұлғалар арасында үлестірілетін акционерлік қоғамы жабық акционерлік қоғамы болып саналады. Мұндай қоғам өзі шығарып жатқан акцияларға ашық жазылым өткізуге немесе оларды шектелмеген шеңбердегі тұлғаларға сатып алу үшін басқаша түрде ұсынуға құқықты емес. Жабық акционерлік қоғамы акционерлерінің саны елуден артпауы керек.

Ашық акционерлік қоғамы – қатысушылары өзіне тиісті акцияларды басқа акционерлердің разылығынсыз сатып алу және оларды еркін сату құқықына ие болған қоғам.

Жабық акционерлік қоғамы – акциялары тек оның құрылтайшылары немесе алдынан белгіленген басқа тұлғалар шеңберінде үлестіруші қоғам.

Өзбекстан Республикасының 2014 жылы 6-майдағы **жаңа** редакциядағы «Акционерлік қоғамдар мен акционерлердің құқықтарын қорғау туралы» Заңында акционерлік қоғамдар тарапынан шығарылатын акцияларды ашық және жабық жазылу жолымен орналастыру мүмкіндігі белгілеп берілді. Бұл заңға сәйкес, жабық акционерлік қоғамы мазмұн жағынан жауапкершілігі шектелген қоғамдарға ұқсас болғандығы үшін акционерлік қоғамдардың құрылымдары ашық және жабық түрлерге бөлінбестен, олар жалпы түрде акционерлік қоғам деп жүргізілетін болды.

АКЦИОНЕРЛІК ҚОҒАМДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ

Қоғамды жаңадан түзу және (немесе) болған заңдық тұлғаны қайта түзу (қосып жіберу, біріктіру, бөлу, бөліп шығару, қайта түзу) жолымен түзілуі мүмкін. Акционерлік қоғамдары жарғы капиталының минимал мөлшері 1 600 млн. сумды құрайды. Қоғамның жарғы қоры акционерлер сатып алған қоғам акцияларының номинал құнынан құралады.

Акция – бұл оның иесі акционерлік қоғамы капиталына өзінің белгілі үлесін қосқанына және оның табысынан дивиденд түрінде пайда алу құқығы бар екендігіне куәлік беруші бағалы қағаз.

Акцияның номинал құны – акцияның өзінде белгілеп қойылған құны.

Қоғам шығаратын барлық акциялардың номинал құны бірдей болуы қажет. Акциялар иесінің аты жазылған эмиссиялық бағалы қағаздар болып, олар бойынша жай және жеңілдетілген болуы мүмкін. Акциялар мүлік құқығы немесе басқа шикізаттық құқық негізінде қайсы заңдық немесе жеке тұлғаға тиісті болса, сол заңдық пен жеке тұлға акцияның иесі – акционер деп жүргізіледі.

Акционер – акцияның иесі болған заңдық немесе жеке тұлға.

Жай акциялар дауыс болып, олар иесіне дивидендтер алу, акционерлердің жалпы жиналыстарында және қоғамды басқаруда қатысу құқығын береді. Акция иелеріне дивидендтерді, сондай-ақ қоғам таратылғанда акцияларға қойылған қаражаттарды бірінше кезекте алу құқығын беретін акциялар жеңілдікті акциялар. Жеңілдікті акциялар

өз иелеріне қоғам пайда көру көрмеуіне тәуелсіз белгілі дивидендтер алу құқықын береді.

Жай акция – дивидендті қойылған қаражатына сай түрде үлестіру мүмкіндігін беретін акция.

Жеңілдікті акция – акционерлік қоғамы дивиденді және мал-мүлкін үлестіруде жай акция иесіне қолайлық беретін акция.

АКЦИОНЕРЛІК ҚОҒАМНЫҢ	
ҚОЛАЙЛЫҚТАРЫ	**КЕМШІЛІКТЕРІ**
Үлкен мөлшердегі қаржыны оңай жолмен жинай алуы. Өйткені ол үшін жеткілікті мөлшердегі акцияны шығарса болғаны	Акционерлер санының көптігі қоғам қызметін мүлік иесі тарапынан басқарылуын қиындатуы. Онда акционерлік қоғамында басқару кеңесі түзіледі және директор тағайындалады
Акционерлік қоғамы қызметін басқару келісімшарт негізінде басқа коммерциялық ұйымы сенімді басқарушыға тапсырылуы мүмкін болған бизнестің жалғыз түрі екендігі	Негізгі қызмет немесе басқаруға байланысты кез келген қаулыны қабылдау үшін оның акцинерлер жиналысында талқылануы бұл процестің созылуына алып келеді.
Акционердің басқаруында қатысу мүмкіндігі ол ие болған акциялар түріне байланыстылығы	
Жай акциялар дауысқа ие болып есептеледі және өз иесіне дивидендтер алу, қоғамды басқаруда қатысу құқықын береді	
Жеңілдікті акциялар өз иелеріне, бірінші кезекте, дивидендтерді алуға және АҚ таратылған жағдайда акцияға қосқан қаражаттарын алуда абзалдық береді	
Жеңілділік акциялар қоғам табысы баржоқтығына тәуелсіз, белгілі дивидендтер алу құқықын да ұсынады.	

Акционерлерге жарияланған дивидендтер заң құжаттарына сәйкес салыққа тартылады. Акцияларды сатуда жеке немесе заңдық тұлға

үшін салынатын табыс салығы төленеді. Табыс салығы акцияны сатып алу және сату арасындағы айырмашылықтан есептеп шығарылады. Акционер, сондай-ақ қоғамнан оның акцияларын сатып алуын сұраумен бизнестен шығып кетуі мүмкін. Бұл сияқты мәселелер Өзбекстан Республикасының «Акционерлік қоғамдары мен акционерлер құқықтарын қорғау туралы» заңымен ретке келтіріледі.

Дивиденд (латынша *dividendus* – бөлуге тиісті) – акция иесіне төленетін табыс.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Акционерлік қоғамының қандай түрлері бар?
2. Акционерлердің санына қарай ашық және жабық акционерлік қоғамдары арасында қандай айырмашылық бар?
3. Неліктен Өзбекстан Республикасы заңдылығында жабық акционерлік қоғамы түрі болмайды?
4. Өзбекстанда акционерлік қоғамдары жарғы капиталының минимал мөлшері қаншаны құрайды?
5. Акция дегені не? Жай және жеңілдік акциялар несімен ерекшеленіп тұрады?
6. Акционерлік қоғамының қолайлы жақтары неде?
7. Акционерлік қоғамның кемшіліктері нелерден құралады?



ТАҚЫРЫП БОЙЫНША ІС ЖҮЗІНДІК ТАПСЫРМА МЕН ЖАТТЫҒУЛАР

1. Инвестордың қолында 100 000 сум бар. Банк 20% жылдық ставканы ұсынды. Акционерлік қоғамы 8 жеңілдік акциясын 25 000 сум бағасында әрбір акцияға 10% жылдық табыс және 80 жай акцияны 20 000 сум бағасымен шығарды. Акционерлік қоғамында дивиденд үшін 800 000 сум бөлінді. Инвестор ақшасын қай жерге жұмсағанда көбірек пайда алуын анықта.

9-ТАҚЫРЫП ҚЫСТАҚ ЖЕРЛЕРДЕГІ КӘСІПКЕРЛІК

Қазіргі күнде елімізде 51 пайыздан астамы халық қыстақ жерлерде тұратындығы белгілі. Бірақ ауыл шаруашылығы өнімдерінің мемлекет жалпы ішкі өніміндегі үлесі 17 пайыздан артпайды. Аграр саласы өнімдерін қайта өңдеу көлемі 10 пайызға да жетпейді. Ондай болатын болса, дамыған елдерде бұл көрсеткіш 50 проценттен астамын құрайды. Соған байланысты ауыл шаруашылығын одан әрі реформалау бойынша комплекс бағдарлама дайындау керек.

Өзбекстан Республикасы Президенті Ш. Мирзиёев








БЕЛСЕНДІРУШІ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Өзбекстан экономикасында ауыл шаруашылығының тұтқан орнын қалай бағалауға болады? Кейінгі жылдары осы салада қандай өзгерістер болып жатыр?
2. Мемлекетіміз халқының қаншасы қыстақ жерлерде тұрады? Қыстақ және қала арасында қандай айырмашылықтар бар?
3. Қыстақ жерлерде халық табыстарын арттырудың қандай мүмкіндіктері бар?

ЖЕКЕ КӨМЕКШІ ШАРУАШЫЛЫҚ

Мемлекетіміз халқының үлкен бөлігі қыстақ жерлерде тұрады. Қыстақ жерлерде, негізінен, ауыл шаруашылығы өнімдерін шығарумен шұғылданады. Осыған орай, экономикамызда қыстақ жерлерде жүзеге асырылатын кәсіпкерлік қызметі орасан маңызға ие.

Сондықтан сен қыстақ жерлерде ең алдымен жеке көмекші шаруашылықтарындағы кәсіпкерлікпен шұғылдануыңа болады.

Жеке көмекші шаруашылық – қыстақ жерлерде тұратын азаматтардың үй арқасындағы жерлеріндегі жеке еңбегі арқылы ауыл шаруашылығы өнімдерін өсірумен шұғылдануына негізделген отбасылық шаруашылық.

Жеке көмекші шаруашылық қыстақ жерлерде тұратын азаматтарға мұра етіп қалдырылған өмірбақи иелік ету үшін тұрғын үй құруға берілген жер алаңдарында түзіледі. Оның тұрғын үй құрылмаған бөлігі үй артындағы жер деп аталады. Бұл жерде отбасы мүшелерінің жеке еңбегі негізінде диқаншылық пен мал шаруашылығы өнімдерін шығаруға болады. Оның негізгі бөлігі отбасы қажеттіліктері үшін қолданылады. Бірақ көп жағдайда бұл өнімдер отбасы қажеттілігінен артықша болады. Бұл артықша өнімдерді диқан базарларында сату және қосымша табыс алу мүмкін болып, бұл мазмұнына қарай кәсіпкерлік деп есептеледі.

ДИҚАН ШАРУАШЫЛЫҒЫ

Егер сен жеке көмекші шаруашылықтағы кәсіпкерлік қызметімен шектелуді қаламасаң ол жағдайда диқан шаруашылығы түзуің мүмкін.

Диқан шаруашылығы – отбасы басшысына берілген үй артындағы жер учаскесінде отбасы мүшелерінің жеке еңбегі негізінде ауыл шаруашылығы өнімі өсіретін және іске асырылатын отбасылық ұсақ тауар шаруашылығы.

Диқан шаруашылығы мұра етіп қалдырылатын өмірбақи иелік ету үшін отбасы басшысына берілген үй артындағы жер учаскесінде түзіледі. Ол отбасы мүшелерінің жеке еңбегі негізінде жүргізіледі. Диқан шаруашылығы екі көрініс те түзілуі мүмкін:

1) заңдық тұлғаны ұйымдастырған жағдайда;
2) заңдық тұлғаны ұйымдастырмаған жағдайда.

Диқан шаруашылығы отбасылық ұсақ тауар шаруашылығы болып есептеледі. Яғни, онда алынатын ауыл шаруашылығы өнімінің белгілі бөлігі жеке қолдануға қалдырылған жағдайда, қалған бөлігі базарда сатуға белгіленген болады.

Диқан шаруашылығы отбасылық шағын тауар шаруашылығы болып, отбасы мүшелерінің жеке еңбегі негізінде, мұра етіп қалдырылатын өмірбақилық иелік ету үшін отбасы басшысына берілген үй артындағы жер учаскесінде ауыл шаруашылығы өнімі өсіріледі де реализациялайды.

Диқан шаруашылығындағы қызмет кәсіпкерлік қызметі қатарына кіреді де диқан шаруашылығы мүшелерінің қалауы бойынша заңдық тұлға түзген жағдайда ол заңдық тұлға түзбестен жүзеге асырылуы мүмкін.

Диқан шаруашылығы өз қызметінде жалданбалы еңбектен үнемі түрде пайдалануы мүмкін емес.

Өзбекстан Республикасының 1998 жылғы 30-сәуірдегі 604-I-санды «Диқан шаруашылығы туралы» заңы, 1-бап.

ФЕРМЕР ШАРУАШЫЛЫҒЫ

Ауыл шаруашылығындағы одан да ірі кәсіпкерлік түрі – бұл фермер шаруашылығы.

Фермер шаруашылығы – жалға берілген жер учаскелерінен пайдаланған жағдайда ауыл шаруашылығы тауар жасап шығарумен шұғылданатын, дербес шаруашылық жүргізетін субъект.

Фермер шаруашылығына ауыл шаруашылығы мәніндегі жерлер жергілікті кеңестер тарапынан мұра қалдыру құқықымен 50 жылға дейінгі мерзімге жалға беріледі. Фермер шаруашылығы да еңбекке жарамды жастағы отбасы мүшелерінен, жалданба жұмысшылардан да пайдалануына болады. Фермер шаруашылығы ауыл шаруашылығы

өнімдерін тауар түрінде, яғни, негізінен базарда сату үшін жасап шығарады. Ол заңдық тұлға көрінісінде түзіліп, басқа экономикалық субъекттермен тәуелсіз түрде шаруашылық қатынастарына кірісе алады.

Фермер шаруашылығы жалға берілген жер учаскелерінен пайдаланған жағдайда ауыл шаруашылығы тауар жасап шығарумен шұғылданатын, дербес шаруашылық жүргізуші субъект.

Өзбекстан Республикасының 2004 жыл 26-августтағы 662-II-санды жаңа редакциядағы «Фермер шаруашылығы туралы» заңы, 3-бап.

АГРОФИРМАЛАР

Егер сен тек ауыл шаруашылығы өнімдерін шығарумен ғана емес, бәлкім оларды қайта өңдеу арқылы да өз кәсіпкерлік табысыңды арттыруды қаласаң, ол жағдайда агрофирма қызметін жолға қоюыңа болады.

Агрофирма – фермер, диқан және жеке көмекші шаруашылықтар тарапынан шығарылатын ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу және сатумен шұғылданатын кәсіпорын.

Агрофирма ірі заңдық тұлға көрінісінде түзіледі. Ауыл шаруашылығы өнімдерін шығару, тасу, сақтау және қайта өңдеу, оларды ішкі және сыртқы базарларда сату агрофирмалардың негізгі міндеттері болып саналады.



БҰЛ ҚЫЗЫҚ...

Әлемде жылыжайлардың көптігі бойынша бірінші орында Голландия тұрады. Қазіргі күнде, голландиялықтар өз жылыжайларын пластик емес, айнамен қаптайды. Голландиядағы жылыжайларының жалпы алаңы 10 500 гектарды құрайды.



БІЛЕСІҢ БЕ?

Шағын бизнесті кез келген жағдайда де ұйымдастыруға болады. Бұған жарқын мысал ретінде қияр өсіру үшін жылыжайлардың балконында немесе тіпті терезе сөрелерінде де ұйымдастыруға

болады. Қияр – бұл пайдалы және баптауды кем талап ететін өсімдік. Дұрыс таңдалған сорты, тіпті 1 квадрат метр жерде де жақсы өнім беруі мүмкін. Сен аз күш және қаражат жұмсаған жағдайда жылдың кез келген уақытында сату үшін қияр өсіруге болады. Сатуды жолға қойып алған жағдайда, сен тұрақты табыс келтіретін, қаражаттарды тез өтейтін бизнеске ие болуың мүмкін.

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Ауылды жерлердегі кәсіпкерліктің өзіне тән қасиеттері нелермен белгіленеді?
2. Ауылды жерлердегі кәсіпкерліктің қандай түрлерін білесің?
3. Жеке көмекші шаруашылықтың өзіне тән белгілері қандай?
4. Диқан шаруашылығы басқа пішіндерден қай жақтарымен ерекшеленіп тұрады?
5. Заңдық тұлғаны түзген және ұйымдастырмаған жағдайдағы диқан шаруашылығының негізгі жақтарын түсіндіріп бер.
6. Фермер шаруашылығының негізгі белгілерін түсіндіріп бер.
7. Фермер шаруашылығына «тәуелсіз шаруашылық жүргізуші субъект» ұғымының мағынасы қалай түсіндіріледі?
8. Агрофирманың негізгі белгілері нелерден құралады?

ТАҚЫРЫП БОЙЫНША ІСЖҮЗІНДІК ТАПСЫРМА МЕН ЖАТТЫҒУЛАР

Жеке тұлға А. Саттаров үй жағдайында өзінің жеке қаражаттары есебінен алынған 500 бас ана тауықты баптап, жұмыртқа беретін тауықтар етіп өсіруді ұйымдастырды. Ол үшін ол жалпы төмендегі көрініс қаражаттарды іске асырды.

Т/н	Өнімнің аты	Талап етілген сумма, млн. сум
1	Ана тауықтарды алу үшін	15 (500×30 000)
2	Құс қапасы	2
3	Басқа қаражаттар	1
	Жалпы:	**18**

Ана тауықтарды баптау қатал режим, рационалдық және күндік бақылау негізіндегі жасалынады.

Жеке тұлға 500 ана тауықты толық баптауға қол жеткізсе және талап етілген рационалдық негізінде баға алса, 500 тауық өнім бере бастайды.

1 тауықты баптауға байланысты болған күндік қаражаттар төмендегі кестеде берілген.

Р/с	Қаражаттар түрі	1 тауықты баптауға байланысты болған күндік қаражаттар	
		сумда	% те
1	Азық-жем қаражаты	280	87,5%
2	Коммунал қаражаттар (эл.энергия, су, газ)	15	4,7%
3	Басқа қаражаттар	25	7,8%
	Жалпы	**320**	**100%**

Төмендегі кестеде жұмыртқа жетістіруге байланысты мәліметтер келтірілген. Кестенің бос торларын толтырыңдар.

Тауықтар саны	жұмыртқа алу нәтижелілігі, %	1 айда жұмыртқалар саны, дана	1 жылда жұмыртқалар саны, дана	Жұмыртқаның өз құны	Жұмыртқаның базар бағасы, сум	Жұмыртқаны сатудан түскен жалпы табасы, мың сум	Жұмыртқа жетістірудегі байланысты қаражатар мың сум.	1-жыл	2 жыл ішінде
								Жалпы пайда, мың сум	Жалпы пайда, мың сум
1	80				500				
500	80				500				

** Бұл жерде жұмыртқаның өз құнына құс шаруашылығын ұйымдастыруға байланысты қаражаттар, яғни ана тауықтарды сатып алу үшін құс қапасын құруға байланысты қаражаттар енгізілмеген.*

Екі жылдан соң ана тауықтардың жұмыртқа жасау дәрежесі төмендеп, енді олар ет ретінде сатылады. Бір тауық етінің көтерме базар бағасы 15 000 сумды құраса, төмендегілерді анықта:

а) ет сатудан қосымша табыс;

б) 2 жыл ішінде алынуы мүмкін болған жалпы таза табыс.

10-ТАҚЫРЫП ЖАСТАР КӘСІПКЕРЛІГІ





БЕЛСЕНДІРУШІ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Суреттердегі кәсіпкерлерді жас жағынан ажыратып алыңдар. Кәсіпкердің жасы оның қызметіне қандай әсер етуі мүмкін?

2. Мемлекет тарапынан жас кәсіпкерлер үшін арнайы қамқорлық жасалуы керек пе жоқ па? Пікіріңді негізде.

3. Сен мемлекетімізде жастар кәсіпкерлігін қолдап-қуаттау жөнінде жүзеге асырылып жатқан қандай шараларды білесің?

ЖАСТАР КӘСІПКЕРЛІГІНІҢ МАҢЫЗЫ МЕН ҚАЖЕТТІЛІГІ

Кәсіпкерлік қызметімен, жасына тәуелсіз, қатынас жасау беделіне ие болған барлық азаматтар шұғылдануы мүмкін. Бірақ сонымен бірге мемлекет мүмкіндігінше жастардың кәсіпкерлік қызметімен шұғылдануын ынталандыру және қолдап-қуаттауға әрекет етеді. Өйткені жастар қоғамның үлкен күш және қайрат жұмсауға қабілетті, әрекетшең, барлық жаңа құбылыстарды тез қабылдаушы және игеруші белсенді бөлігі боп саналады. Жастарды кәсіпкерлікке қатыстыру, мемлекетімізде кәсіпкерлікті дамыту, жастар жұмысбастылығын қамтамасыз ету, жаңа жұмыс орнын ұйымдастыруға мүмкіндік жасайды. Сондай-ақ кәсіпкер жастар сапының кеңеюі ұлттық экономикамызды инновациялық даму жолынан баруын қамтамасыз етеді. Бұл жас, бастамашыл, жаңаша пікірлейтін кәсіпкерлер ұрпағын қалыптастыруды талап етеді.

Жастар кәсіпкерлігі – мемлекетте 18 жастан 35 жасқа дейінгі болған кәсіпкерлік қызметін іске асыру барысы.

ЖАСТАР КӘСІПКЕРЛІГІН ДАМЫТУ ШАРАЛАРЫ

Жастар кәсіпкерлігін дамытуда Президентіміздің «Білім беру мекемелері бітірушілерін кәсіпкерлік қызметіне қатыстыру бойынша қосымша шаралары туралы» жарлығы және «Өзбекстан Республикасында жастарға байланысты мемлекет саясатын іске асыруға бағытталған қосымша шаралар туралы» қаулысы маңызды орын тұтады.

Жастар кәсіпкерлік көлемін одан әрі кеңейту бойынша төмендегі шаралар кешені жүзеге асырылады:

– жастар арасында кәсіпкерлік қызметін жаппайландыру;
– оларды кәсіпкерлікке жаппаи қатыстыру;
– бизнес жүргізу дәрежесін жетілдіру;
– бизнес идеяларын қаржыландыру;
– базардағы қызметін жүргізуде жан-жақты көмектесу.

ЖАСТАР КӘСІПКЕРЛІК КЛАСТЕРЛЕРІ

Өзбекстан Республикасы 2017 жылғы 16-октябрдегі «Жастар кәсіпкерлігі кластерлерін жасаудың ұйымдастыру шаралары туралы» қаулысы қабылданды. Экономикада қызметі өзара байланысты болған, мысалы шикізат пен материалдар жеткізіп беруші, инфрақұрылма қызметтерін көрсетуші, ғылыми зерттеу мекемелері мен басқа ұйымдар тобының белгілі аумаққа жиналуы кластер деп аталады. Кластердің ұйымдастырылуы бұл ұйымдардың қызметі нәтижелерін жақсартып, бәсекелестігін арттырады.

Кластер – белгілі аумақта жиналған өзара байланысты ұйымдар тобы.

Жастар кәсіпкерлігі кластерлері – белгілі аумақта жастардың кәсіпкерлік қызметін түзу және іске асыруда жеңілдетілген қызметтер және қолайлы жағдайлармен қамтамасыз етуге бағытталған өзара кәсіпкерлер тобы.

Жастар кәсіпкерлігі кластерлері республика аудан орталықтары мен қалаларында заңдық тұлға түзбестен жасалады. Олардың

қызметін басқару Өзбекстан жастар одағы аудан және қала Кеңестерінің міндетіне жүктеледі.

Кластерлерде орналасқан өндірістік алаңдары тек Өзбекстан жастар мүшесі болған жас кәсіпкерлерге, кәсіпорны аяққа тұрып алғанша болған дәуірде, бірақ 5 жылдан астам болмаған мерзімге жалға берудің төлемінің «ноль» құнында беріледі.

Кластерлер өзіне тән бизнес-инкубатор ретінде жұмыс істеп, жастарға кәсіпкерлік бойынша арнаулы оқу курстарын өтуде көмектеседі. Кәсіпкерлік қызметімен шұғылдану үшін қажетті құжаттарды дайындау, іс жүзіндік кеңестер беру бойынша тегін қызмет көрсетіледі.

Бизнес-инкубатор – жас кәсіпкерлерді бизнес-идея жасап шығудан бастап оны іске асырғанға дейін болған барлық басқыштарда қолдап қуаттаумен шұғылданатын ұйым.

Кластерде орналастырылатын кәсіпкерлік субъект қызметкерлері штатында 35 жасқа дейінгі болған тұлғалардың үлесі 70 проценттен кем болмауы керек.

КЛАСТЕРЛЕР ҚЫЗМЕТІН ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ҚОРЛАРЫ

Кластерлер қызметін қаржыландыру қорлары төмендегілерден құралады:

– кластер қатысушыларына ақшалай қызметтер көрсетуден алынатын табыстар;

– кластер қатысушыларының пайдалану төлемдерінен түсетін табыстар;

– заң құжаттарына қайшы болмаған басқа табыс көздері.



БҰЛ ҚЫЗЫҚ...

АҚШ-тың Пенсильвания штатынан болған 13 жасты Неха Гупта деген қыз 9 жасында ақ «Empower Orphans» деп аталған өз жобасын іске қосқан. Содан бері ол өзі негізін салған коммерциялық болмаған жоба көмегінде Үндістандағы жетім балалар үшін 30 мың доллар жинауға қол жеткізді. Қыз негізін салған ұйым қол еңбегімен дайындалған открыткаларды сатумен шұғылданады.

Бүгінгі таңда қыздың алдында және 20 мың доллар табу міндетін тұр. Бірақ осымен тоқтап қалмақшы емес. Неха болашақта қайырымдылық саласында өзі үшін карьера жасап, мақсаттарына қол жеткізуді жоспар етіп қойған.



БІЛЕСІҢ БЕ?

Бизнес-инкубаторлардың бастапқы көріністері XX ғасырдың орта шенінде Ұлыбританияда пайда болған. Қазіргі ұғымдағы бірінші бизнес-инкубаторға 1959 жылы негіз салынған. Джозеф Манкузо Бавария қаласындағы фабрика жанындағы қойманы сатып алып, Америкада «Batavia Industrial Center» деп аталған бірінші инкубаторға негіз салған. Оның мақсаты экономикалық күйзеліске түскен қалада жаңа жұмыс орындарын ұйымдастырудан құралған еді.

1985 жылы әлемде 70-ге жуық бизнес-инкубатор қызмет көрсеткен болса, 1992 жылы олардың саны 470-ке, 1995 жылы 1100-ге жетіп, олар бизнес-инкубаторлар Ұлттық ассоциациясына бірікті.

Бизнес-инкубаторлардың ең көп саны АҚШ-та ұйымдастырылған болып, бұған қала орталықтары мен аумақтар экономикасын дамыту, университеттердегі инновациялық қызмет пен кәсіпкерлік қызметін ынталандыру, сондай-ақ жеке инвесторлар үшін қолайлы жағдайларды жасау қажеттілігі себеп болған.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Жастар кәсіпкерлігінің мәні мен қажеттігі немен түсіндіріледі?
2. «Кәсіпкер жастар қатарының кеңеюі ұлттық экономиканы инновациялық даму жолынан баруын қамтамасыз етеді» деген пікірді негіздеп бер.
3. Мемлекетімізде жастар кәсіпкерлігін дамыту бойынша қандай шаралар іске асырылып жатыр?
4. Экономикадағы кластерлердің мәні қандай?
5. Неліктен кластерде қызмет нәтижелері жоғары болады?
6. Жастар кәсіпкерлік кластері нені білдіреді?
7. Жастар кәсіпкерлік кластерлері қандай түзіледі?
8. Жастар кәсіпкерлік кластері қызметі нелерден құралған?
9. Бизнес-инкубатор дегені не?
10. Жастар кәсіпкерлігі кластерлері қызметін қаржыландыру көздерін түсіндіріп бер.

II ТАРАУ КӘСІПКЕРЛІКТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ

11-ТАҚЫРЫП БИЗНЕС-ЖОСПАР ІСТЕП ШЫҒУ

БИЗНЕС-ЖОСПАР

Кәсіпкерлік қызметі белгілі дәрежеде тәуекел, рискпен байланысты екендігі алдыңғы тақырыптардан белгілі болды. Онда, кәсіпкерден кез келген бір шаруашылық қаулысын қабылдау, мысалы, банктен кредит алу, құрал-жабдық, материалдық ресурстарды алудан алдын оны жан жақты мұқият ойлап көру, тиісті есеп-хисап жұмыстарын іске асыру талап етіледі. Әдетте мұндай есеп-хисап жасау, белгілі шараларды іске асыру кезектілігін белгілеп алу процесі бизнесті жоспарлау деп аталады. Бизнесті жоспарлау нәтижесінде дайындалған ұйымдастыру-экономикалық сипаттағы құжат бизнес-жоспар деп аталады.

Бизнес-жоспар – кәсіпкерлік қызметін бастаудан алдын оның анықтамасы, қызмет кезеңі, күтіліп жатқан табыс секілді маңызды жақтары баяндалған ұйымдастыру-экономикалық сипаттағы құжат.

Бизнес-жоспар кез келген кәсіпкерлік үшін қажет екендігін тәжірибе көрсетеді. Егер кәсіпкер өз қызметін бизнес-жоспарсыз бастаса, молжалданған мақсатқа жете алмауы мүмкін. Бизнес-жоспар кәсіпкерлік қызметінің картасы саналып, оның анық мақсаты, бағыттары мен негізгі басқыштарын белгілеп береді. Кәсіпкерлік қызметі басталғанынан соң алынған нәтижелер жоспармен салыстырылады, барлық ділгірліктер анықталады. Кері жағдайда, кәсіпкерлік қызметін басқару қиындасып кетеді.

Бизнес-жоспар түзу оның қатысушыларынан үлкен білім, қызметке байланысты мәліметтер, жаңа технологиялар мен базарларды білуді талап етеді. Бизнес-жоспар түзуде барлық жақтарды есепке алмау немесе кейбір кемшіліктерді жасыру есептесу жұмыстарын адастырады. Ал бұл кәсіпорын қызметін бір ізден шығару немесе кері

әсер етуі мүмкін. Сондықтан бизнес-жоспарды түзуде білікті мамандар, мысалы құқықтанушылар, экономистер, есепшілер, технологтар қызметтерінен пайдалану мақсатқа сай келеді.

БИЗНЕС-ЖОСПАРДЫҢ МІНДЕТІ

Бизнес-жоспар өз маңызы бойынша. төмендегі үш маңызды міндетті атқарады:

Біріншіден, кәсіпорын, фирма және компанияның, сонымен бірге қоғам мүшелерінің негізгі мақсаты мен міндеттерін белгілеп береді.

Екіншіден, идея немесе толықтырушы жобаның іс жүзіндік әрекет бағдарламасы пішініне келтірілген құжат ретінде есеп-қисаптар, қаражаттар, бизнесті түзу және жүргізудің негізгі бағыттары туралы мәлімет береді;

Үшіншіден, қызметті қаржыландыру, кредит ресурстарынан пайдалану, сондай-ақ, инвестор серіктестерді ынтымақтастыққа қатыстыру негізгі міндетін атқарады.

БИЗНЕС-ЖОСПАРДЫҢ ТҮЗІЛУІ МЕН ҚҰРАМДЫҚ БӨЛІКТЕРІ

Әрбір кәсіпкер өз қызметі, қаржылық көздерін есепке алған жағдайда өзі үшін бизнес-жоспар дайындайды. Сондықтан барлығы үшін бірдей түсетін бизнес-жоспарлар болмайды. Егер сенде бір бизнес-идея болып, оны іске асыру бойынша бизнес-жоспар түзбекші болсаң, шамамен төмендегі құрамдық бөлімдерді жетілдіруің керек болады.

Бөлім	Мазмұны
1	**Резюме**
2	**Ұсынылатын жоба идеясы (мәні)**
2.1	Жалпы бастапқы мәліметтер және жағдайлар
2.2	Жаңа тауар үлгісінің сипаттамасы
2.3	Кәсіпкерлік қызметі тәжірибесін бағалау
3	**Өнім сатылатын базарларды бағалау**
3.1	Жаңа тауар тұтынушыларының сипаттамасы

3.2	Бәсекелестерді бағалау
3.3	Бәсекелестермен салыстырған өзінің күшті және әлсіз жақтарын бағалау
4	**Маркетинг жоспары**
4.1	Маркетинг мақсаттары
4.2	Маркетинг стратегиясы
4.3	Маркетинг жоспарының қаржымен қамтамасыз етілуі
5	**Өндіріс жоспары**
5.1	Жаңа тауар өндірушісі
5.2	Талап етілетін өндіріс қуаттары мен олардың бар болуы
5.3	Өндірістің материалдық факторлары
5.4	Өндіріс барысын сипаттау
6	**Ұйымдастыру жоспары**
6.1	Кәсіпорынның ұйымдастыру-құқықты пішіні
6.2	Кәсіпорынның ұйымдастыру құрылымы
6.3	Міндеттердің үлестірілуі
6.4	Серіктестер туралы мәлімет
6.5	Бизнес сыртқы ортасының сипаттамасы
6.6	Кәсіпорынның еңбек ресурстары
6.7	Басқару құрамы мүшелері туралы мәліметтер
7	**Қаржылық жоспар**
7.1	Табыс және қаражаттар жоспары
7.2	Ақша түсімдері мен төлемдері жоспары
7.3	Кәсіпорын актив және пассивтерінің біріккен балансы
7.4	Зиян келтірмеуге қол жеткізу графигі
7.5	Қаржыландыру стратегиясы(қаражаттар көздері және оларды жұмсау)
7.6	Тәуекелшілікті бағалау және қамсыздандыру
8	**Қосымшалар**

БІЛЕСІҢ БЕ?

Қазіргі күнде мемлекетімізде кәсіпкерлік қызметі қең насихатталып, кәсіпкерлерді қолдап-қуаттау мақсатында бизнес-жоспарлар түзу бойынша кеңестер, іс жүзіндік көмек беруші әртүрлі мәслихат орталықтары мен құрылымдары қызмет көрсетіп жатыр. Сондай-ақ сен интернет сайттары арқылы тек бизнес-жоспар туралы жалпы ұғым, оны дайындау тәртіп, ережелерімен танысуыңмен бірге дайын бизнес-жоспарларды да сатып алуың мүмкін. Төменде осындай Интернет сайттарынан кейбіреулерін келтіреміз.

https://elmadad.uz/ideas
http://biznestrener.uz/yosh-tabirkor/50-biznes-rezha-kanday-tuziladi.html
http://pba.uz/
http://bizplan.uz/useful_info/samples_bizplan/1049/
http://bizart.uz/biznes-rezha-u-%D2%9Bandaj-tuziladi/
http://www.uzex.uz/uz-latn/pages/Business-plan?Aspx AutoDetectCookieSupport=1
http://uzbekiston.site/cr/biznes-rejalar/

Бизнес-жоспар түзуде мамандар көмегінен пайдалануың мүмкін. Көптеген кәсіпорын мен мекемелер өз қызметі құрамында бизнес-жоспар түзу, тиісті кеңестер беру секілді қызметтерді көрсетеді. Тіпті бизнес-жоспар түзуге көмектесетін көптеген электрон беттері де бар. Солардың бірі – «Professional Business Advisers» (http://pba.uz) болып есептеледі.

Сондай-ақ, бетте бизнес-жоспар түзу үшін қажетті болған құжаттар жүйесі, бизнес-жоспар түзу қызметтері бағалары мен жүгіну мекенжайлары келтірілген.

БІЛІМІҢДІ ТЕКСЕРІП КӨР!

1. Бизнесті жобалау не үшін қажет?
2. Бизнес-жоспар деп неге айтылады?
3. Бизнес-жоспардың мәнін қалай негіздеуге болады?
4. Бизнес-жоспар түзу үшін қандай дағдылар керек болады?
5. Бизнес-жоспардың қандай міндеттерін білесің?

12-ТАҚЫРЫП БИЗНЕС ЖОБА МЕН СТАРТАПТАР



БЕЛСЕНДІРУШІ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Жоғарыдағы суретте қайсы компаниялардың сауда белгілері көрсетілген?
2. Бұл компаниялар қызметінің жалпы жақтары неде деп ойлайсың?
3. Бұл компаниялардың түзілу тарихы мен табысты негіздері туралы не білесің?

БИЗНЕС ЖОБА

Сен алдыңғы тақырыпта бизнес-жоспарлар және бизнес-жобалау туралы мәліметке ие болған едің. Мазмұны жағынан бизнес жоспарға жақын, бірақ өзінің көлемі жағынан кеңірек болған және бір ұйымдастыру-экономикалық сипаттағы құжат – бизнес жобасы.

Бизнес жоба – белгілі бизнес идеяны жүзеге асыруға байланысты барлық шаралар баяндалған және тиімділігі негізделген құжат. Бизнес жоба әртүрлі жобаға қаражат жұмсаудың мақсатқа сәйкестігін анықтап береді.

Бизнес-жоспар белгілі идеяны немесе бизнес бойынша шараны жүзеге асыру үшін ақша және басқа ресурстарды қатыстырудың мақсатқа сәйкестігін негіздеуде пайдаланылады. Бірақ кәсіпкерлік қызметінде оның барлық жақтарын жобалау аса маңызға ие.

Әдетте, бизнес жоба кең көлемдегі (коммерция, өндіріс, экономикалық, әлеуметтік және басқалар) міндеттерді негіздеуді өз ішіне алып, бизнес-жоспар оның құрамдық бөліктерінен бірі боп саналады.

Бизнес жоба экономикалық немесе пайда алу мақсатында жаңа өнімдер, қызметтерді жасау, бар өндірістерді модернизациялау немесе

реконструкциялауға бағытталған шаралардың күрделі кешенін сипаттайды.

БИЗНЕС ЖОБАНЫҢ НЕГІЗГІ МІНДЕТТЕРІ

Бизнес жобаның негізгі міндеттері төмендегілерден құралады:

– өндірілуі көзде тұтылып жатқан өнімге жеткілікті талаптың болуын анықтау;

– өнімді жасап шығару және сату көлемін анықтау;

– жүзеге асырылуы көзде тұтылып жатқан жобаның пайда және рентабельдік көрсеткіштерін бағалау.

СТАРТАП НЕ?

Бизнес жобалардың бірі – стартаптар. Қазіргі күнге дейін әлемде табысты жүзеге асырылған ірі стартаптарға «Hewlett-Packard» (негізін қалаушылар – Devid Pakkard және Uilyam Xyulett), «Microsoft» (негізін қалаушылар – Bill Geyts және Pol Allen), «Apple Computer inc.» (негізін қалаушылар – Stiv Jobs және Stiv Voznyak), «Google» (негізін қалаушылар – Lerri Peyj және Sergey Brin) мысал ретінде келтіруге болады.

Стартап (ағыл. *startup company, startu*p – қозғалысты бастаушы) – өз қызметін инновациялық идеялар немесе технологияларға негізделген жағдайда жүргізетін жаңа түзілген компания, фирма немесе бизнес-жоба.

Стартаптардың түзілуі, табысты дамуы мен қызметінің жалғасуы себептерінің бірі – ірі корпорациялардың аз әрекетшілдігі мен баяулығында. Өйткені олар өзі жолға қойған өнімдерді жасап шығарумен шұғылданып, жаңа өнімдерді жасауды ойламады. Стартап жасауда жаңа идея негізгі ресурс болып саналады. Бұл идеяның табысты факторы – оның пайдалылығында. Стартаптың табыстылығына оның ұйымдастырушыларының жасы, идея және жұмыспен қызығуы және қиын еңбегімен әсер етеді.

Жобаны іске асыру үшін қаржылық қаражаттардың жетіспеушілігі және компанияның әлі базарда мықты болмаған жағдайы стартаптың ерекшелігі бар жақтары болып саналады.

СТАРТАПТЫ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ КӨЗДЕРІ

Стартапты қаржыландыру көздеріне төмендегілер кіруі мүмкін:
– бизнес-ангелдер;
– венчур қорлар;
– таныстар және туыстар.

Бизнес-ангелдер (ағыл. *angel, business angel, angel investor* және басқалар) – бизнеске, әдетте, идеяның жетілуі басқышынан бастап инвестиция енгізетін жеке тұлғалар. Олар компанияның жұмысына араласпайды, өзі енгізген қаражаттарды да тез қайтарылуын талап етпейді. Компания стартапына қойылған инвестиция бизнес ангелдердің негізгі табыс көзі емес. Онда олардың мақсаты ұзақ мерзімді болашаққа пайда алу болып есептеледі.

Венчур қорлар бизнес-ангелдерден айырмашылығы стартапқа өз ақша қоюшылардың (қамсыздандыру компаниялары, зейнет ақы қорлары, жеке тұлғалар)қаражаттарын инвестиция жасайды. Олардың жобаларын қаржыландырудағы қатысуы жоғары немесе орта дәрежедегі риск болып есептеледі, бірақ алынатын табыс дәрежесі де жоғары болады.

СТАРТАП ҮШІН ИНВЕСТОР ІЗДЕУ

Стартап жобасы үшін инвестор іздеудің ең нәтижелі тәсілдерінің бірі «Networking» есептеледі.

«Networking» – жүйелерге байланысты форум және конференцияларда, стартап таңдауларында, венчур инвестициялау бойынша шараларда қатысу болып саналады.

Осы шараларда қаржылық көздерге ие болуды қалайтын көптеген компаниялармен бірге, болашақ инвесторлар да қатысады.

Компания стартапы үшін инвесторды қатыстыруда тиісті форум мен сайттарға хабарларды жариялау үлкен көмек беруі мүмкін. Сондай-ақ, стартаптар биржасы мен стартаптарды қаржыландыру ұйымдары да бар.

СТАРТАПТАРДЫҢ ДАМУ БАСҚЫШТАРЫ

Стартаптар бірнеше даму басқыштарынан өтеді.

«Pre-startup» басқышы – идеяның пайда болуынан бастап тауардың базарға шығуына дейін жалғасатын кезең.

«Pre-seed» басқышы – идея жетіліп болған, тұтынушы үшін не керектігі анықталып болған басқыш. Бірақ әлі идеяны техникалық жағынан қалай тиімдірек жүзеге асыру бойынша анық елес жоқ.

«Seed» басқышы – базарды үйрену, стартап жоспарын түзу, техникалық тапсырманы түзу және жүзеге асыру, тауар үлгісін жасау және сынақтан өткізу, алғашқы инвесторларды іздеу және жобаны іске қосуға дайындалу басқышы.

«Startup» басқышы – жобаны іске қосу және оның жұмыс істеуінің бастапқы кезеңі. Ол екі басқыштан құралған болады. Өсу басқышы – стартап базарында тұрақты жағдайды иелеп, бизнес жоспар түзу басқышында белгіленген межеге жету үшін сенімді әрекет іске асырылады.

Келесі басқыш – стартап алғаш мақсатты базардағы бизнес жоспарды іске асырып, басқа базарларды иелеу есебіне өз шекарасын кеңейте бастайды.

Шығу басқышы – стартапты қаржыландыруда қатысқан бизнес ангел және венчур инвесторларды толық және жартылай бизнестен шығуы. Бизнестен шығу төмендегі көріністе іске асырылуы мүмкін:

– фирманы стратегиялық инвесторларға сату;
– компания акцияларын биржада орналастыру;
– компания акцияларын тікелей инвестиция қорларына сату;
– бизнес қызметін тоқтату және кәсіпорынның банкроттығы.

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Бизнес жоспары дегені не?
2. Бизнес жобаның бизнес-жоспардан қандай айырмашылығы бар?
3. Бизнес жобаның негізгі міндеттері нелерден құралған?
4. Стартап дегені не? Оның бизнес жобаға қандай байланысы бар?

13-ТАҚЫРЫП КӘСІПОРЫННЫҢ ҚҰРЫЛТАЙ ҚҰЖАТТАРЫ



БЕЛСЕНДІРУШІ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Жоғарыдағы суреттерде көрсетілген тауар белгілері қайсы сала компанияларына тиісті?
2. Суреттердегі тауар белгілерін қандай өнімдерде кездестіргенсің?
3. Өзбекстандағы қандай брэндтерді білесің?

ҚҰРЫЛТАЙ ҚҰЖАТТАРЫ

Кәсіпорын қызметін ұйымдастыру оның жарғысы, құрылтай шарты секілді құрылтай құжаттарын дайындаудан басталады. Бұл құжаттарды дайындау кәсіпорын мүлік иелерінен үлкен жауапкершілікті талап етеді. Өйткені ұйымдастырылып жатқан қызмет сол құжаттарға негізделген жағдайда жүзеге асырылады.

Заңдық тұлға жарғы негізінде құрылтай келісімшарты және жарғы негізінде немесе тек құрылтай келісім-шарты негізінде қызмет жүргізеді.

Заңдық тұлғаның құрылтай келісім-шарты оның құрылтайшылары тарапынан түзіледі, ал жарғысы бекітіледі.

Өзбекстан Республикасының Азаматтық кодексі, 43-бап.

КӘСІПОРЫН ЖАРҒЫСЫ

Құрылтай жарғысы – кәсіпорынның қызмет көрсету тәртібі мен шарттарын белгілеп беретін құжат. Кәсіпорын өз қызметін жарғыда белгілеп берілген ережелер негізінде жүргізеді.

Кәсіпорын жарғысында, әдетте, төмендегі мәліметтер белгіленген болады:

– кәсіпорынның ұйымдастыру-құқықтық пішіні;
– оның аты;
– орналасқан мекенжайы;
– жарғы қоры мен құрамы;
– жарғы қорын жетілдіру тәртібі;
– пайданы үлестіру тәртібі;
– кәсіпорынды қайта ұйымдастыру және тарату шарттары мен тәртібі.

Ұйымның жарғы қорын белгілеуде кейбір ұйымдар үшін белгіленген минимал мөлшерлер болуын есепке алу керек болады.

Жарғы қоры – құрылтайшылар немесе қатысушылардың өзі түзген компания, шаруашылық қоғамына алғаш енгізген және тұрақты үлес болып саналатын материалдық және ақша қаражаттары кешені.

Өзбекстанда кәсіпорынның ұйымдастыру-құқықтық пішінен келіп шыққан жағдайда, жарғы қорының орнатылған минимал мөлшерін төмендегі мәліметтен көруге болады.

Ұйымдастыру пішіні	Жарғы қорының орнатылған минимал мөлшері
Акционерлік қоғамы	1 600 000 000 сум
Жауапкершілігі шектелген қоғам	Ең аз жалақының 40 есесі
Отбасылық кәсіпорын	Ең аз жалақының 10 есесі
Жеке кәсіпорын	Орнатылмаған

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚҰРЫЛТАЙ КЕЛІСІМ ШАРТЫ

Кәсіпорынды түзуде екі және одан астам жақтар қатысқанда олар арасында құқық пен міндеттерді өзара келісіп алу қажет болады. Мұндай келісу құрылтай келісім-шарты арқылы ресмилендіріледі.

Құрылтай келісім-шарты – құрылтайшының кәсіпорынды түзу кезінде өзара келісіп алынған негізгі шарттарын белгілейтін заңдық құжат.

Құрылтай келісімшартында жақтар (құрылтайшылар) заңдық тұлға түзу міндетін алады, оны түзу саласында бірге қызмет көрсету тәртібін, оған өз мал-мүліктерін беру және оның қызметінде қатысу шарттарын белгілейді. Келісім-шартта пайда және зияндарын қатысушылар арасында үлестіру, заңдық тұлға қызметін басқару, құрылтайшылардың оның құрамынан шығу шарттары мен тәртібі де белгілеп қойылады. Құрылтай келісімшартына құрылтайшылардың келісуіне сәйкес басқа шарттар да енгізілуі мүмкін.

Өзбекстан Республикасының Азаматтық кодексі, 43-бап

ЛОГОТИП ЖӘНЕ ФИРМА БЕЛГІСІ

Сен өз кәсіпорныңды халық арасында белгілі болуын қаласаң, ол жағдайда оның фирма атын түрлі графикалық белгілер, эмблема немесе бейнелер арқылы оңай есте қалатын және танылатын дәрежесін қамтамасыз етуің керек болады. Мұнда логотип пен фирма белгілерінен пайдаланылады. Көп жағдайда логотип пен фирма белгісі бір мағынада да қолданылады.

Аты	Қысқаша мазмұны	Мысал
Логотип	Грекше «logos» – сөз, «typos» – із, тамға мағынасын білдіріп, фирма атының арнаулы тәсілде салынған және қысқартылған пішіні	ASAKA BANK
Фирма белгісіі	Әдетте фирманың аты мен жанында орналасушы немесе жеке түрде де қолданылатын оригинал бейне элементі	Keng Makon MEBELLAR FABRIKASI OZAK O'zbekiston Center of Accreditation

ТАУАР БЕЛГІСІ

Сен өзің жасап шығарған өнім немесе көрсеткен қызметті басқа өнім және қызметтерден бөлініп тұруы үшін тауар белгісі, сауда орталығы, қызмет көрсету белгісі секілді арнаулы белгілерден пайдалануыңа болады. Егер бұл белгілер тұтынушыларға кең танылып, базардың салмақты бөлігін иелеп алса, ол жағдайда брэнд деп аталады.

Аты	Қысқаша мазмұны	Мысалы
Тауар белгісі	Бір өндірісшінің тауарларын басқалардан өзгешеленіп тұруын қамтамасыз ететін және арнаулы тіркеуден өткізілетін белгі	Beeline™ Chupa Chups
Сауда орталығы	Традемарк (сауда орталығы, сауда белгісі, тауар маркасы) – бұл да тауар белгісі мағынасын білдіреді.	PEPSI McDonald's
Қызмет көрсету белгісі	Сервис марк – мазмұны жағынан тауар белгісін білдіретін, бірақ қызметтерінің жеке, өзіне тән ерекшелікті жақтарын бөліп көрсетуде пайдаланушы белгі	IAA credit union SM ServiceMark SM HEATING • COOLING • PLUMBING
Брэнд	Брэнд – тұтынушыларға кең танылған және базардың салмақты бөлігін иелеп алған сауда маркасы	adidas NIKE

СЛОГАН ЖӘНЕ САҚТЫҚ БЕЛГІЛЕРІ

Slogan – бұл жарнаманың жеке, өте маңызды түрі. Слогандар тез есте қалатын, афоризм көрінісіндегі жарнама формуласы болып, компанияның тұтынушылар жадында сақтап қалуын қамтамасыз ету арқылы тауарлардың тез және үлкен көлемде сатылуына көмектеседі. Қазіргі бәсекелестік күшейіп бара жатқан жағдайда кәсіпкерлер өз тауар белгілерін тіркеуден өткізіп, олардың басқалар тарапынан игеріп

алынуынан қорғайды. Мұндай жағдайда бұл тауар белгісінің тіркеуге алынғаны туралы білдіретін белгілерден (мысалы, ® және TM) пайдаланылады.

Аты	Қысқаша мазмұны	Мысал
ммСлоган	Ағылшынша «to slog» – күшпен ұру мағынасын білдіріп, тез есте қалатын, афоризм көрінісіндегі жарнама формуласы.	Билайн™ Өмірдің жарқын тарапында бол
Сақтық белгілері: ® және TM	Тауар белгісі тіркеуден өткені туралы арнайы ишара. Мысалы: 1) әріп бірігулері: «TM» – trade mark; «SM» – service mark; «R» немес ® – тауар белгісі; 2) сөздер: «Trademark»; «Registered Trademark»; «Marque deposee»; «Marca registrada»	TM ® © SM

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Кәсіпорынның құрылтай құжаттарына нелер кіреді?
2. Кәсіпорын жарғысында қандай мәліметтер белгіленген болады?
3. Жарғы қоры дегені не?
4. Кәсіпорынның жарғысы дегені не? Онда қандай мәселелер баяндалады?
5. Тауар белгісі дегені не? Өзбекстандағы қайсы тауар белгілерін білесің?
6. Сауда маркасы неге қызмет етеді?
7. Логотиптің фирма белгісінен айырмашылығы неде? Қандай логотиптерді білесің?
8. Өзің білген бірнеше слогандарды айтып бер.

14-ТАҚЫРЫП

КӘСІПКЕРЛЕРДІ МЕМЛЕКЕТТІК ТІРКЕУДЕН ӨТКІЗУ

...Кәсіпкерлерге рұқсат беретін құжаттарды ресмилендіруде көмектесу, мемлекет органдарында өкілдік ету, дауларды сотқа дейін шешу, еңбек құқықы бойынша заңдық қызметтер көрсету, құқықты сауаттылықты асыру секілді бағыттарда мұндай қызметтерді күшейту керек.

Өзбекстан Республикасының Президенті Ш. Мирзиёев







БЕЛСЕНДІРУШІ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Жоғарыда көрсетілген мекемелер қандай мемлекет қызметтерін көрсетеді?
2. Қайсы мекемеде жалпы сипаттағы мемлекет қызметтері көрсетіледі деп ойлайсың? Неліктен?
3. Кәсіпкерлікпен шұғылданатын адамдарда қайсы мемлекет қызметтеріне талап туылуы мүмкін?

КӘСІПКЕРЛІКТІ МЕМЛЕКЕТТІК ТІРКЕУДЕН ӨТКІЗУ

Сен өткен тақырыптарда кәсіпкерлік қызметінің ұйымдастыру-құқықтық пішіндерімен таныстың. Енді өзі үшін кәсіпкерлік қызметінің ең қолайлы түрін таңдап, оны мемлекет тіркеуінен өткізу процестерін көріп шығамыз.

Азамат жеке кәсіпкер ретінде мемлекет тіркеуінен өткізілген кезден бастап кәсіпкерлік қызметімен шұғылдануға құқықты.

Өзбекстан Республикасының Азаматтық Кодексі, 24-бап.

Заңдық тұлға заң құжаттарында белгіленген тәртіпте мемлекеттік тіркеуден өткізілуі қажет. Мемлекеттік тіркеуден өткізілгендігі туралы мәліметтер баршаның танысып шығуы үшін ашық болған заңдық тұлғалардың бірыңғай мемлекеттік Жүйеге енгізіледі.

Өзбекстан Республикасының Азаматтық Кодексі, 44-бап.

Өзбекстанда 2017 жылғы 1-апрелден бастап кәсіпкерлік субъектерінің мемлекеттік тіркеуден өтуі бойынша жаңа тәртіп жүргізіліп жатыр. Қаулыға сәйкес кәсіпкерлік субъектерін мемлекеттік тіркеуден өткізу оларға **«Бірыңғай терезе» принципі бойынша мемлекеттік қызметтер көрсету бірыңғай орталықтары** тарапынан жүзеге асырылады.

«Бірыңғай» принципі – халық және кәсіпорындар тарапынан арнаулы мекемелерге мойынсұну арқылы әртүрлі мемлекеттік қызметтерінен пайдалану.

Демек, кәсіпкерлік қызметін мемлекеттік тіркеуден өткізу үшін бірінші кезекте «Бірыңғай терезе» орталықтарына мойынсұну талап етіледі.

«Бірыңғай терезе» орталығы – халық пен кәсіпорындарға әртүрлі қызметтер көрсету, оның ішінде кәсіпкерлік қызметін мемлекеттік тіркеуден өткізумен шұғылданатын кеңсе.

Сенің арызың екі жолмен іске асырылуы мүмкін:

1. **Дәстүрлі жүгіну** – тіркеуден өткізетін органға барған жағдайда кәсіпкерлік субъектін мемлекеттік тіркеуден өткізу.
2. **Онлайн жүгіну** – Интернет дүниежүзілік ақпарат жүйесі арқылы тіркеуден өткізу.

ДӘСТҮРЛІ ТҮРДЕГІ ҰСЫНЫС

Егер сен өз кәсіпкерлік қызметіңді тіркеуден өткізу үшін тиісті мекемеге келсең, бұл дәстүрлі жүгіну боп есептеледі. Мұнда тіркеуден өткізгендігі үшін мемлекет бажын (ең кем жалақының бір есесі мөлшерінде) төлесең, тиісті қағаз құжаттардың оригинал нұсқаларын ұсынуың және арыз толтыруың керек.

ОНЛАЙН ТҮРДЕГІ ҰСЫНЫС

Егер сен кәсіпкерлік қызметіңді Интернет жүйесі арқылы тіркеуден өткізуге шешім қабылдаған болсаң, бұл онлайн түрдегі жүгіну болып есептеледі. Бұл үшін қалаған жерден тұрып, birdarcha uz. веб сайтында орналасқан бағдарлама арқылы тіркеуден өтуге болады.Онлайн түрдегі жүгінуде тіркеуден өткізілгендігі үшін мемлекет баж салығы ең кем жалақының жарым есесі мөлшерінде төленеді.

Тіркеуден өту процесі сұрауды электрон түрде толтыру арқылы басқышпа-басқыш жүзеге асырылады. Тіркеуден өткізу аяқталған соң, саған кәсіпкерлік субъекті мемлекеттік тіркеуден өткізілгендігі туралы куәлік электрон ретінде беріледі.

ИНТЕРНЕТ ЖҮЙЕСІ АРҚЫЛЫ ТІРКЕУДЕН ӨТКІЗУДІҢ ҚОЛАЙЛЫҚТАРЫ

Сен өз кәсіпкерлік қызметіңді Интернет жүйесі арқылы тіркеуден өткізсең, бірнеше ерекшеліктерге ие боласың. Соның ішінде:

– тіркеуден өткізетін органға қағаз көрінісіндегі құжаттардың оригинал нұсқаларын ұсыну қажеті жойылады;

– арыз берушілерді тіркеуден өткізетін органға, сондай-ақ тіркеуден өткізуге мемлекет бажын төлеу үшін банк кассасына жеке өзі бару қажеттілігінен босатады;

– құжаттар Интернет арқылы онлайн тапсырылғанда бизнесті тіркеуден өткізу үшін мемлекет бажылары ставкалары жеке барған жағдайға қарағанда екі есеге кем төленеді;

– бизнесті тіркеуден өткізу үшін құжаттарды ресмилендіру және тапсыруды арыз беру үшін қолайлы болған қалаған уақытта бастау, тоқтатып тұру немесе қайта бастауға болады.

БІЛЕСІҢ БЕ?

Кәсіпорындар мен ұйымдардың бірыңғай мемлекет жүйесінің мәліметтері бойынша, 2018 жылдың 1-январь жағдайына тіркеуге алынған заңдық тұлғалар саны (фермер мен диқан шаруашылықтарынсыз) 300,2 мыңға дейін жетті.

Тіркеуден өткен кәсіпорындар мен ұйымдардың негізгі үлесі Ташкент қаласында (20,8%), Ташкент (10,2%), Ферғана және Әндіжан (8,7%) облыстары үлестеріне тура келеді.

БҰЛ ҚЫЗЫҚ...

Өзбекстан «Бизнес жүргізу – 2018» рейтингінде дүние ондығына кірді.

Өзбекстан Дүниежүзілік банкі тобының кәсіпкерлік мұхитын жақсарту бойынша «Бизнес жүргізу – 2018» (Doing Business – 2018) рейтингинде үшінші рет әлемнің жетекші он мемлекет қатарынан орын алды. Бұл жөнінде Әлем банкінің еліміздегі өкілдігі баспасөз қызметі хабарлады.

...Бұл жылғы тақырыбы «Жұмыс орындарын жасау үшін реформалау» болған жаңа есеп беруінде Өзбекстан өткен жылғы 87-орыннан 13 басқышқа жіберіліп, 74-орынды иеледі.

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Кәсіпкерлік қызметінің мемлекеттік тіркеуден өткізу не үшін қажет?
2. Мемлекеттік қызмет көрсетудің «Бірыңғай терезе» принципі нені біліреді?
3. «Бірыңғай терезе» орталығы дегені не?
4. «Бірыңғай терезе» орталықтарына мойынсұнудың қандай жолдары бар?
5. Дәстүрлі мойынсұну қалай іске асырылады?
6. Онлайн тәрізде мойынсұнушылар үшін қандай жағдай қажет?
7. Сен өз кәсіпкерлік қызметіңді тіркеуден өткізбекші болсаң қайсы жолдан пайдаланған болар едің? Неліктен?
8. Онлайн түрде тіркеуден өту барысы қалай іске асырылады?
9. Интернет жүйесі арқылы тіркеуден өтудің қандай қолайлықтары бар?

15-ТАҚЫРЫП КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ЖАУАПКЕРШІЛІГІ

Кәсіпкерлер қоғамдастығы адал емес кәсіпкерлікпен келіспеуі керек. Оларға бірінші кезекте, мемлекет емесе, бәлкім кәсіпкерлердің өзі пікірін білдіретін және осы ортаның тазалығын қамтамасыз ететін жүйе керек.

Өзбекстан Республикасының Президенті Ш. Мирзиёев

КӘСІПКЕРЛІК ҚҰҚЫҚЫ

Кәсіпкерлік қызметімен шұғылданудан алдын оның жауапкершілігін толық сезу қажет. Кәсіпкерлік жауапкершілігі ең алдымен, заң құжаттарында белгілеп берілген құқық пен міндеттердің орындалуы арқылы көрінеді.

Кәсіпкердің құқықы мемлекет тарапынан кәсіпкер үшін пайдалануы белгіленген немесе рұқсат берілген іс-әрекеттері ережелерінің кешені.

Мысалы, кәсіпкердің негізгі құқықтары ретінде төмендегілерді көрсетуге болады;

– заң құжаттарында тыйым салынбаған кез келген қызметті жүзеге асыру;

– мүлік құқықы негізінде өзіне тиісті болған мал-мүлікке иелік етуден пайдалану және оны жеке меншігінен шығару;

– өз қызметтері бағыттарын, төлемдер жеткізіп берушілерді және өз тауарларының тұтынушыларын дербес түрде таңдау;

– барлық өндіріс қаражаттарының орны өтеліп, салықтар мен басқа міндетті төлемдер төленген соң қалған табысты (пайданы) еркін жеке меншігінен шығару;

– кредиттер алу, басқа тұлғалардың ақша қаражаттарын және мал-мүлкін келісім-шарттар негізінде қатыстыру;

– сыртқы экономикалық қызметті жүзеге асыру.

КӘСІПКЕРЛІКТІҢ МІНДЕТІ

Кәсіпкерлік жауапкершілігі көбірек кәсіпкер тарапынан міндеттердің толық және өз уақытында орындалуы арқылы көрінеді.

Кәсіпкерліктің міндеті – мемлекет тарапынан кәсіпкер үшін сақталуы және орындалуы шарт етіп белгіленген іс-әрекеттер ережелері кешені.

Төменде кәсіпкер міндеттерінің кейбіреулеріне тоқтап өтеміз.

КЕЛІСІМ-ШАРТ МІНДЕТТЕРІН ОРЫНДАУ

Кәсіпкер өз қызметін әртүрлі субъекттер – мемлекеттік мекемелер, кәсіпорындар мен ұйымдар, жеке кәсіпкерлер немесе азаматтармен түзілген келісімдер негізінде жүргізеді. Ондай болатын болса, ол ең алдымен бұл келісім-шарттардан келіп шығатын міндеттерін атқаруы қажет.

Кәсіпкерлерде өз келісім-шарттарын орындау жауапкершілігі болмаған жағдайды көз алдымызға келтіріп көрелік. Азық-түліктердің өз уақытында немесе жеткілікті мөлшерде жеткізіп берілместігі – мемлекетте бағалардың өсуі және ашаршылықтың келіп шығуына, кәсіпорындарға шикізат пен материалдардың жеткізіп берілмеуі – өндірістің қысқаруы, тоқтап қалуы, жұмыссыздықтың пайда болуы және соңында экономиканың күйзеліске ұшырауына алып келеді.

ТӨЛЕМДЕРДІ ӨЗ УАҚЫТЫНДА ТӨЛЕУ

Кәсіпкер өз қызметі нәтижесінде келіп шығатын салықтар мен басқа міндетті төлемдерді өз уақытында төлеуі қажет. Кері жағдайда, мемлекет бюджеті табыс бөлігінің орындалмауы және жетіспеушілігінің пайда болуына алып келеді. Нәтижеде, мемлекет бюджетінен қаржыландырушы кәсіпорын мен ұйымдар қаржылық тұрғысынан қамтамасыз етілуіне шығын келтіреді, олардың жұмысшы және қызметкерлері өз уақытында жалақы алмайды, зейнетақы мен жәрдемақылар төлеуі кешігеді.

Кәсіпкер егер өз қызметінде жалданбалы еңбектен пайдаланса, жұмысшы және қызметкерлердің жалақы мен басқа әлеуметтік қам-

сыздандыру төлемдерін іске асырылуы керек. Өз уақытында және еңбегіне сәйкес мөлшерде жалақы алмаған жұмысшының еңбек өнімділігі төмендейді. Оның салдарынан басқа жұмысқа өтуі немесе қосымша пайда табу жолдарын іздеуге түседі. Бұлардың барлығы кәсіпкердің қызмет нәтижелеріне кері әсер етеді.

ЗАҢ ҚҰЖАТТАРЫ ТАЛАПТАРЫНА МОЙЫНСҰНУ

Кәсіпкерлік қызметін ұйымдастыруда еңбекті қорғау және қауіпсіздік техникасы, экология, санитария және гигиена саласындағы заң құжаттары мен нормативті құжаттар талаптарын орындауы керек. Өйткені жеткілікті дәрежеде жарытылмаған, жылулықпен қамттылмағанмен өз өмірін қауіп астына қою мүмкін болған жағдайда жұмысшылар жоғары өнімділікпен жұмыс істей алмайды. Мұның салдарынан болатын ұнамсыз жағдайлар, бақытсыз құбылыстарға жұмыс беруші – кәсіпкер толық жауапты болады.

Экология, яғни қоршаған орта қорғауына есепке алмау, өндіріс қалдықтарын халық тұратын пунктеріне, су бассейндеріне тастау, зиянды элемент немесе газдар шығуының алдын алмау; тіпті, осы кәсіпорындағы жұмысшы және кәсіпкердің, тіпті барлық қоғам мүшелерінің денсаулығына зиянын тигізеді.

АДАЛ БӘСЕКЕЛЕСУ

Басқа кәсіпкерлермен бәсекелескенде тек оның рұқсат етілген (адал бәсеке) түрлерінен пайдалануы, сонымен бірге, тұтынушылардың құқықтарын қорғау туралы заң құжаттары талаптарын орындауы қажет. Өз бәсекелестерін қорқыту, олардың коммерциялық және өндіріс құпияларын ұрлауға әрекет ету, мал-мүлкіне қастандықпен зиян жеткізу, бәсекелестерді сындыру үшін демпинг баға, яғни өнімді өз бағасынан төмен болған бағада сату секілді тәсілдер адал емес (айлакерлік) бәсекелестік түрлері боп есептеледі. Мұндай бәсекелестіктің кең таралуы экономикадағы тұрақтылықтың бұзылуына, қоғамда қылмыскерліктің кеңеюіне алып келеді.

ДҰРЫС ЕСЕП ЖҮРГІЗУ ЖӘНЕ ЕСЕПТЕСУ

Кәсіпкерлік бухгалтерия, тез және статистика есебіне заң құжаттары талаптарына сәйкес жүргізілуі, сондай-ақ, өз қызметі туралы есеп берулерді тиісті мемлекет органдарына белгіленген тәртіпте және

мерзімдерде ұсынуы керек. Дұрыс есеп жүргізбеу салдарынан кәсіпкердің қаржылық нәтижелерін дұрыс көрсетпеу, пайданы жасыру арқылы салықтарды төмендетіп көрсету жағдайлары келіп шығуы мүмкін.

КӘСІПКЕРДІҢ ЖАУАПКЕРШІЛІГІ

Кәсіпкердің жауапкершілігі белгіленген құқық пен міндеттерді сақтамау, оларды орындамау салдарынан пайда болады. Кәсіпкердің жауапкершілігі дегенде кәсіпкер тарапынан орындалмаған келісім-шарт міндеттері, шаруашылық субъекттері, тұтынушылар, жалданбалы жұмысшылар және мемлекеттің аяқасты етілген құқықтарын тіктеуге бағытталған белгілі іс-әрекеттерді іске асыру міндеті түсініледі.

Кәсіпкердің жауапкершілігі – бұл кәсіпкер іс-әрекеттерінің белгіленген заң нормативтері, әлеуметтік және ақылақтық ережелеріне сәйкестілігі бойынша жауап беру міндеті.

Кәсіпкердің жауапкершілігі мүліктік (материалдық), әкімшілік, қылмыстық және ақылақтық көріністерінде болуы мүмкін.

Құқықбұзушық субъекті бойынша, жауапкершілік жеке тәртіптегі, топтық немесе ұжымдық көріністерге бөлінуі мүмкін. Жеке тәртіптегі жауапкершілікке кәсіпкерлік қызметі саласындағы өз міндеттерін орындамағаны үшін арнайы жеке тұлға, топтық жауапкершілікке – жеке тұлғалар тобы, ұжымдық жауапкершілікке – заңдық тұлғалар ие болады.

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Кәсіпкерлік жауапкершілігі дегені не? Ол қандай жағдайлар арқылы байқалады?
2. Кәсіпкердің құқықтары дегені не? Мемлекетіміздегі кәсіпкерлердің негізгі құқықтарын атап өт.
3. Кәсіпкердің міндеті қандай? Ол кәсіпкердің құқықынан несімен айырмашылық етеді?
4. Неліктен кәсіпкер тарапынан келісім-шарт міндеттерін орындау қажет болып саналады? Келісім-шарттың орындалмауы қандай жағдайларға алып келеді?
5. Кәсіпкердің салықтар мен басқа мәжбүри төлемдерді өз уақытында төлемеуі қандай салдарға алып келуі мүмкін?
6. Кәсіпкер өз қол астындағы жұмыс ақысын төмендету арқылы өз пайдасын асыруы мүмкін бе? Неліктен?

III ТАРАУ КӘСІПОРЫН ҚАРЖЫЛАРЫ, ШЫҒЫНДАР ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ НӘТИЖЕЛЕРІ

16-ТАҚЫРЫП КӘСІПОРЫН ҚАРЖЫЛАРЫ ЖӘНЕ ОЛАРДАН ПАЙДАЛАНУ ТИІМДІЛІГІ






БЕЛСЕНДІРУШІ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Суреттерде мебель өндірісіне мамандандырылған кәсіпорын қаржыларының қайсы түрлері сипатталған?
2. Бұл қаржылардың қайсылары негізгі және қайсыларын айналым қаржыларға енгізуге болады? Пікіріңді негізде.
3. Кәсіпорын қаржыларынан тиімді пайдалану жолдары нелерден құралады деп ойлайсың?

КӘСІПОРЫН ҚАРЖЫЛАРЫ

Мән берген болсаң, кәсіпкерлерден белгілі мөлшерде ақша беріп тұруын сұрасаң, ол әдетте «менің ақшаларым айналымда» деп жауап береді. Осы жауаптың мазмұнын толық түсіну үшін кәсіпорын қаржылары және олардың әрекетін көріп шығамыз.

Сен өз кәсіпкерлік қызметіңді жүргізу үшін кәсіпорын түзуіңе болады.

Кәсіпорын – бұл қоғам қажеттіліктерін төлеу және пайда алу мақсатында өнім шығару, іс атқару және қызмет көрсету үшін түзілген дербес шаруашылық жүргізуші субъект.

Кәсіпорын қызметін ұйымдастыру және оны жүргізу үшін қаржылар талап етіледі.

Кәсіпорын қаржылары – бұл кәсіпорын қызметін ұйымдастыру және жүзеге асыруға қызмет ететін ақша, әртүрлі ресурстар және жасап шығарылған тауарлар кешені. Бұл қаржылар әртүрлі қорларда капитал, фонд, құралдар секілді аталады.

КӘСІПОРЫН ҚАРЖЫЛАРЫНЫҢ ТҮРЛЕРІ

Іс жүзінде кәсіпорын қаржылары үш пішінде болады: ақша, ресурс және тауар.

Ақша пішініндегі қаржылары кәсіпорын қызметін жолға қою үшін қажетті ресурстарды сатып алу немесе олардан пайдаланғандығы үшін төлемдерді жүзеге асыру үшін қолданылады. Мұның нәтижесінде ақша қаржылары ресурстары немесе тиімді қаржыларға айналады.

Ресурстар – өндіріс процесін жүзеге асыру үшін сатып алынған ғимарат, құрал жабдықтар, шикізат және материалдар, еңбек ресурстары, электр энергиясы, су және басқа ресурстар пішініндегі қаржылар.

Бұл ресурстарды жасап шығару процесінде пайдаланылып, өзінің құнына көбірек өнім жасағандығы үшін тиімді қаржылар деп жүргізіледі.

Өндіріс процесінде жасалған өнімдер тауар, яғни сату үшін мол-жалданған өнім түрін алады.

Тауар – бұл кәсіпорында жасап шығарылған және сатуға белгіленген өнім немесе қызметтер.

Демек, кәсіпкердің қолында акша түрінде болған қаржы өз әрекеті барысында алғаш ресурстарға, ал кейін тауарға айналып, базарда сатылған соң, және ақша түрінде кәсіпкерге қайтып келеді. Мұны кәсіпорын қаржының (бұл орында ақшаның) шеңберлік айналуы дейіледі.

Кәсіпорын қаржытарының шеңберлік айналуы – кәсіпорын қаражатының өз әрекетін белгілі (ақша, ресурс, тауар) пішінінен бастап, кезектегі басқыштарды басып өтіп және өзінің бастапқы түріне қайтуы.

КӘСІПОРЫН ҚАРЖЫЛАРЫНЫҢ АЙНАЛУЫ

Кәсіпорын қаржыларының шеңберлік айналуы үздіксіз қайталанып, жаңарып тұрады. Өйткені кәсіпкер өз қаржысын бір рет айналдырып, одан алған пайдасымен шектеліп қалмайды. Бұл үздіксіз барысы кәсіпорын қаржырының айналуы дейіледі.

Кәсіпорын қаржыларының айналуы – кәсіпорын қаржылары шеңберлік айналуының үздіксіз қайталанып, жаңарып тұруы.

Кәсіпорын қаржыларының құрамындағы әртүрлі ресурстарының айналу жылдамдығы ерекшеленеді. Мысалы, шикізат пен құрал жабдықтар бірнеше шеңберлік айналудан кейін өзінің бастапқы пішініне қайтады.

Онда, кәсіпорын қаржылары екі бөлікке: негізгі және айналма қаржыларға бөлінеді.

Негізгі қаржы – өндіріс барысында мерзім қатысып, өз материалдық көрінісін өзгертпейтін ресурс түріндегі қаржы.

Айналма қаржы – өндіріс барысында бір рет қатысып, өз материалдық көрінісін өзгертетін ресурс түріндегі қаржы.

Негізгі және айналма қаржыларының өзара айырмашылығын төмендегі кесте арқылы көруге болады.

Ерекшеліктері	Негізгі қаржы	Айналма қаржы
Өндірістік барыстарда қатысуы	– ұзақ уақыт қатысады (мысалы, станок 10 жыл, ғимарат 50–100 жыл); – өзінің материалдық көрінісін сақтап қалады	– бір рет қатысады; – өзінің материалдық көрінісін жоғалтып, жаңа көрініске өтеді (мысалы, теріден аяқ киімін шығаруы).
Өз құнын өнім құнына өткізуі	– өнім құнына ұзақ дәуір барысында жартылай өтіп барады	– өнім құнына бір өндіріс барысында толық өтеді

Жоғарыдағылардан айналма қаржылар бір өндіріс барысында өз құнын өнім құнына толық өткізіп, ол сатылған соң және қайта са-

тып алу арқылы тіктелуі мүмкін. Мысалы, бір жұп аяқ киімін жасап шығару үшін 60 мың сумдық тері жұмсалынған болса, тері құны аяқ киім құнына толық қосылады. Егер аяқ киім сатып алушыға 120 мың сумға сатылса, демек бұл бағаның құрамында 60 мың сумдық терінің құны да бар. Кәсіпкер аяқ киімін сатудан түскен 60 мың сумына жаңа тері сатып алу арқылы бұл айналым қаражатты қайта жасайды.

Бірақ негізгі қаражатты қайта жасау оншалықты оңай емес. Өйткені негізгі қаражат құрамындағы ғимарат, құрал жабдық, еңбек құралдары ұзақ мерзім барысында қызмет етіп, олар көмегінде көптеген өнімдер жасап шығарылады. Онда негізгі қаражаттар көрінісіндегі ресурстардың жасап шығару процесіндегі қызмет мерзімі есепке алынып, олардың ескіру құны бұл мерзім барысында жасап шығарылған өнім құнына енгізіледі.

Негізгі қаржылардың ескіруі – негізгі қаражат бастапқы құнының төмендеп баруы.

Негізгі қаржы бастапқы құнының төмендеп баруы оның ескірген бөлігінің өнім құнына өткізіліп барылуы себепті болып, бұл процесс негізгі қаражаттар амортизациясы деп аталады.

Негізгі қаржылар амортизациясы – негізгі қаржылар ескіруі құнын өнім жасап шығару қаржыларына енгізу жолымен ақша көрінісіндегі қаптап барылуы.

Амортизация айырмасы ($А_а$) негізгі қаржы құнын ($К_{нег}$) бұл құнының қызмет дәуіріне ($Қыз_д$) қатынасы арқылы анықталады:

$$А_а = \frac{К_{нег}}{Қыз_д}$$

Амортизация айырмалары белгіленген амортизация өлшемі негізінде айырылып барылады. **Амортизация өлшемі** ($А_ө$) негізгі қаржы құны ($К_{нег}$) бұл құнының қызмет дәуірімен ($Қыз_д$) көбейтіндісіне қатынасы және оларды процентте сипаттау арқылы анықталады:

$$А_ө = \frac{К_{нег}}{К_{нег} \times Қыз_д} \times 100\% \quad \text{немесе} \quad А_ө = \frac{1}{Қыз_д} \times 100\%$$

Кәсіпорында бұл жолмен жиналатын негізгі қаржылардың ескіру суммасы **амортизация қорын** құрайды.

Айталық, кәсіпорынға 50 млн. сумдық станок сатып алынды. Егер станоктың 10 жыл барысында қызмет етілуі көзде тұтылған болса, ол жағдайда бір жылдық ескіру суммасы 5 млн. сумды, амортизация мөлшері 10 процентті құрайды.

Жылдар	Жыл басындағы құны	Бір жылдағы ескіруі	Жыл соңындағы құны	Амортизация қоры
1	50 000 000	5 000 000	45 000 000	5 000 000
2	45 000 000	5 000 000	40 000 000	10 000 000
3	40 000 000	5 000 000	35 000 000	15 000 000
4	35 000 000	5 000 000	30 000 000	20 000 000
5	30 000 000	5 000 000	25 000 000	25 000 000
6	25 000 000	5 000 000	20 000 000	30 000 000
7	20 000 000	5 000 000	15 000 000	35 000 000
8	15 000 000	5 000 000	10 000 000	40 000 000
9	10 000 000	5 000 000	5 000 000	45 000 000
10	5 000 000	5 000 000	0	50 000 000

Кесте мәліметтерінен кәсіпорында әр жылы станок үшін 5 млн. сумдық ескіру есептеліп, амортизация қорына өткізіледі. Нәтижеде, 10 жылдан соң станоктың құны жалпы жоғалып, кәсіпорын амортизация қорында 50 млн. сумдық ақша қаражаты пайда болады. Кәсіпкерлік енді ескірген станокты шығарып тастап, орнына жаңа станок сатып алу мүмкіндігіне ие болады.

КӘСІПОРЫН ҚАРЖЫЛАРЫНАН ПАЙДАЛАНУ ТИІМДІЛІГІ

Кәсіпкер үшін өз кәсіпорны қаржыларынан пайдалану тиімділігін бағалау маңызды болып есептеледі. Бұл үшін ол бірнеше көрсеткіштерден пайдалануына болады.

Негізгі қаржы тиімділігі ($ҚТ_{нег}$) – кәсіпорында жасап шығарылған өнім көлемімен ($ӨК$) негізгі қаржы құны ($К_{нег}$) арасындағы қатынасты білдіретін көрсеткіш:

$$ҚТ_{нег} = \frac{ӨК}{К_{нег}}$$

Айталық, кәсіпорында 500 млн. сумдық негізгі қаржылар болып, 2017 жыл барысында 2 млрд. сум көлемінде өнім шығарылды. Ол жағдайда негізгі қаржы тиімділігінің көрсеткіші 4-ті құрайды. Бұл кәсіпорынның әр 1 сумдық негізгі қаржысы 4 сумдық өнім жасап шығаруда қатысқанын білдіреді. Бұл көрсеткіштің жоғары болуы оңтайлы жағдай болып есептеледі.

Негізгі қаржы қысымы ($ҚҚ_{нег}$) – негізгі қаражат тиімділігіне кері, яғни кәсіпорынның негізгі қаржы құнымен ($Қ_{нег}$) жасап шығарылған өнім көлемі ($ӨК$) арасындағы қатынасты білдіретін көрсеткіш:

$$ҚҚ_{нег} = \frac{Қ_{нег}}{ӨК}$$

Жоғарыдағы мысал бойынша көрілсе, кәсіпорынның негізгі қаржы қысымы көрсеткіші 0,25-ті құрайды. Бұл кәсіпорындағы әр 1 сумдық өнімді жасап шығаруда 0,25 сумдық негізгі қаржы қатысқандығын білдіреді. Бұл көрсеткіштің төмен болуы оңтайлы жағдай болып есептеледі.

Кәсіпорында айналым қаржыдан тиімді пайдалану өнімнің материал тиімділігі мен материал қысымы көрсеткіштері арқылы бағаланады.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Кәсіпорын қаржылары деген не?
2. Кәсіпорын қаржыларының қандай құрылымдары бар?
3. Кәсіпорын қаржыларының шеңберлік айналуы дегені не?
4. Кәсіпорын қаржыларының айналуы шеңберлік айналудан несімен айырмашылық етеді?
5. Негізгі және айналма қаржыларының бір-бірінен айырмашылығы неде?
6. Негізгі қаржының ескіруі дегенде не түсініледі?
7. Амортизация өлшемі қалай есептеледі?
8. Кәсіпорын қаржыларынан пайдалану тиімділігі қайсы көрсеткіштер арқылы бағаланады?
9. Негізгі қаржы тиімділігі көрсеткішінің мазмұнын түсіндіріп бер.

17-ТАҚЫРЫП БАНК КРЕДИТТЕРІ

Осы мақсатта коммерциялық банктері мен олардың жер-жердегі филиалдары, өз мүмкіндіктерінен келіп шығып, кәсіпкерлерге қаржылық көмек пен қолдауды өз міндетіне алады.

Қысқаша айтатын болсақ, банктер енді халқымызды кәсіпкерлікке үйретуі және соған жетектеуі қажет болады.

Өзбекстан Республикасы Президенті Ш. Мирзиёев






БЕЛСЕНДІРУШІ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

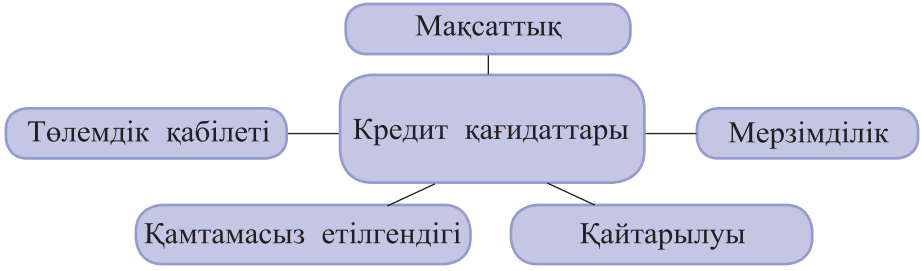
1. Суреттерден кредиттің мазмұн-маңызымен байланысты қандай жақтары сипатталған?
2. Суреттердегі сағат бейнесі қандай мағынаны білдіреді деп ойлайсың? Калкульятор ше? Өз пікіріңді түсіндіріп бер.

КРЕДИТ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАҒИДАТТАРЫ

Әрбір кәсіпкер де өз қызметін жүргізу үшін жеткілікті қаржылық қаржыға ие болмауы мүмкін. Яки кәсіпорынды кеңейту бір жобаны іске асыру үшін қаржысы жетпей қалуы мүмкін. Мұндай жағдайларда қосымша қаржы табудың кең таралған және нәтижелі жолы банк кредитін алу боп есептеледі.

Банк **кредиті** – банктер мен арнаулы кредит мекемелері тарапынан кәсіпкерлер яки басқа тұлғаларға берілетін ақша түріндегі қарыз.

Кредит беру бірнеше қағидаттарға негізделіп, оны төмендегі сызба көрінісінде білдіруге болады.



Бұдан сен банктен кредит алуда оны қай мақсатта ала жатқаныңды білдіруің керек екендігін көрсетеді. Бұл мақсаттан келіп шыққан жағдайда кредит мерзімдері анықталады да кредит төлемдерінің қағидаттары белгіленеді. Мұнда сен алынған кредит және ол бойынша есептелген проценттерді өз уақытында қайтарылуына кепілдік беруің керек болады. Көбінесе бұл кепілдік банк тарапынан беріліп жатқан кредит суммасынан көбірек құнындағы кепілдік қамтамасыз етілуі арқылы ұсынылады.

КРЕДИТ ТҮРЛЕРІ

Банк кредитімен бірге сен кредиттің басқа түрлері туралы мәліметке ие болуың қажет.

Егер шаруашылықаралық кредит белгілі тауарлардың төлеуін кешіктіру түрінде жүзеге асырылса, **коммерциялық кредит** деп аталады.

Көшпелі мүліктерді (мысалы, жер, ғимарат) кепілдікке қою есебіне ұзақ мерзімді қарыз пішінінде берілетін кредит **ипотека кредиті** деп аталады.

Тұтыну кредиті – жеке тұлғаларға, бірінші кезекте, ұзақ мерзім пайдаланатын тұтыну тауарларын (мысалы, мебель, автомобиль, телевизор және басқалар) сатып алу үшін белгілі мерзімге берілетін кредит.

ПАЙЫЗ СТАВКАСЫ

Сенің банк кредитінен пайдалану немесе пайдаланбау туралы шешіміңе әсер ететін негізгі факторлардың бірі – бұл кредит бойынша есептелетін пайыз ставкасы.

Пайыз ставкасы – кредит алушы тарапынан төленетін төлем мөлшерін кредит мөлшеріне қатынасының пайызындағы көрінісі.

Пайыз ставкасын төмендегі формула арқылы өрнектеуге болады:

$$r' = \frac{r}{K_{ссуда}} \times 100$$

мұнда:

r' – пайыз ставкасы;

r – кредит бойынша төлем мөлшері;

$K_{ссуда}$ – кредит мөлшері.

Егер сен банктен 100 мың сум мөлшеріндегі кредитті жылына 20 мың сум төлеу шартымен алған болсаң, бұл кредит процент ставкасы 20%-ті құрайды. Бұдан, пайыз ставкасын әртүрлі, мысалы жыл, тоқсан, ай және басқа мерзімдер үшін есептеуге болады.

ІС ЖҮЗІНДЕ КРЕДИТ ПРОЦЕНТІН ЕСЕПТЕУ ЖӘНЕ ТӨЛЕУ

Қазіргі күнде банк тәжірибесінде кредит пайызын есептеу және төлеу негізгі қарыздың азайып баруы қағидатында іске асырылады. Мұнда алынған кредит мөлшері белгіленген мерзім, яғни жылдарды айларға айналдырып, олар санына бөлінеді де сол сияқты кредит пайызы есептеледі. Айталық, сен банктен жылдық 20% көрінісінде 1 жыл мерзімге 90 млн. сум кредит алдың. Бұл жағдайда сен кредит төлемдерін төмендегі тәртіпте жүзега асырасың.

Ай	Кредит қалдығы	Кредит бойынша негізгі төлем мөлшері	Кредит бойынша процент төлеу мөлшері	Кредит бойынша жалпы төлемдер мөлшері
1	90 000 000	7 500 000	1 800 000	**9 300 000**
2	82 500 000	7 500 000	1 650 000	**9 150 000**
3	75 000 000	7 500 000	1 500 000	**9 000 000**
4	67 500 000	7 500 000	1 350 000	**8 850 000**
5	60 000 000	7 500 000	1 200 000	**8 700 000**
6	52 500 000	7 500 000	1 050 000	**8 550 000**
7	45 000 000	7 500 000	900 000	**8 400 000**
8	37 500 000	7 500 000	750 000	**8 250 000**
9	30 000 000	7 500 000	600 000	**8 100 000**
10	22 500 000	7 500 000	450 000	**7 950 000**

11	15 000 000	7 500 000	300 000	7 800 000
12	7 500 000	7 500 000	150 000	7 650 000
	0	90 000 000	11 700 000	101 700 000

КРЕДИТТІҢ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТІЛУІ

Кредиттің қамтамасыз етілуі – кредит бойынша келісудің қарыз алушы тарапынан оны белгіленген мерзімде қайтару мүмкіндігін асыратын қосымша шарт. Кредиттің қамтамасыз етілуі ретінде кепілдік ретіндегі мал-мүліктер, әртүрлі ұйымдардың кепілдіктері, үшінші тұлға кепілдігі және басқалар қызмет етуі мүмкін.

Мысалы үшін, «Ipak yo'li» АИКБ-де кепілдік қамтамасыз етілуі ретінде қабылдануы мүмкіндігі белгілеп берілген:

1) мал-мүлік (көшпелі және қозғалмайтын мүлік) кепілдігі. Кепілдік пішіні Өзбекстан Республикасы «Кепілдік туралы» және «Ипотека туралы» заңдарына тура келетін мүлік, бұйым және мүлік құқықы (талаптар) түрінде болуы мүмкін;

2) коммерциялық банктер немесе қамсыздандыру компанияларының кепілдігі;

3) үшінші тұлға кепілдігі;

4) алынған кредиттің қайтпауы рискін банк пайдасына сақтандыру туралы қамсыздандыру полисі;

5) ювелир бұйымдары;

6) заңда көзде тұтылған басқа қамтамасыз етулер.

КЛИЕНТТІК КРЕДИТ АЛУ БЕДЕЛІН БАҒАЛАУ

Сен кредит алу мақсатында тиісті құжаттарды банкке ұсынғаныңнан соң банк кредит алу беделін анықтап көреді. Өйткені клиентке кредит беру мүмкіндігі және оның мөлшерін дұрыс анықтау банк кредитінің қайтарылуына мүмкіндік жасайды.

Клиенттің кредит алу беделін бағалау әрбір банк тарапынан дербес түрде дайындалған нормативтер және тәсілдер негізінде іске асырылады.

Ең алдымен, банк сенің белгілі кезеңде барлық төлемдерді жүзеге асырғаннан кейінгі қалатын ақшаңды төмендегі формула арқылы анықтайды:

$$ТТ = АТ - ТҚ$$

мұнда:

ТТ – таза табыс;

АТ – алынған табыс;

ТҚ – тұрақты қаражаттар.

Айталық, сенің пайда салығы мен басқа ақша ұстауларынан кейінгі жалақы табысың 1 млн. сумды құрайды. Тұрақты қаражаттар (мысалы, коммунал төлемдері, жалға алу ақысы және басқалар) мөлшері 400 мың сум болса,ол жағдайда таза табысың 600 мың сумды құрайды. Алынып жатқан кредит бойынша мәліметтер негізінде сенің кредит алу беделің коэффициентін төмендегі формула арқылы есептеуге болады:

$$КАБК = \frac{ТП}{ЖТ}$$

Мұнда:

КАБК – кредит алу беделі коэффициенті;

ТП – таза пайда;

ЖТ – жалақы төлемдер.

Айталық, сенің кредит бойынша әр айлық төлемдерің 300 мың сум болса, ол жағдайда кредит алу беделіңің коэффициенті 2-ге тең болады. Яғни сенің таза пайдаң кредит бойынша әр айлық төлемдерді 2 есе өтейді. Банк бұл коэффициентін бұл жөнінде өзі белгілеген мөлшерге теңестіріп көреді де нәтиже оңтайлы болса, бағалаудың кейінгі басқыштарына өтеді.

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Банк кредиті не?
2. Кредит берудің қандай қағидаттары бар?
3. Кредиттің қандай түрлерін білесің? Әрбір түрінің мазмұнын қысқаша түсіндіріп бер.
4. Кредит және лизингтің өзара айырмашылығы неде?
5. Пайыз ставкасы не және ол қалай өрнектеледі?
6. Қазіргі күнде банк тәжірибесінде кредит пайызын есептеу және төлеу қалай жүзеге асырылады?
7. Кредит қамтамасыз дегені не үшін қажет?
8. Клиенттің кредит алу беделін бағалау не үшін қажет?

18-ТАҚЫРЫП КӘСІПОРЫН ШЫҒЫНДАРЫ

ӨНДІРІС ШЫҒЫНДАРЫ

Кәсіпкерлік қызметінің табысы шығындарды дұрыс жоспарлау және іске асыруға байланысты. Мысалы, сен бір өнімді жасап шығару үшін шикізат, негізгі және көмекші материалдар, жанармай мен энергия, амортизация, жалақы және әлеуметтік сақтандыруға ақша бөлулер, пайыз төлемдері мен басқа қаражаттармен кездесуің мүмкін. Өнімді жасап шығару және оны тұтынушыларға жеткізу бойынша барлық шығындар жалпы шығындар дейіледі.

Жалпы шығындар екіге бөлінеді:

– өндірістік шығындар;
– айналым шығындар.

Өндірістік шығындар – өнімді тікелей жасап шығару үшін жасалатын шығындар.

Олар құрамына жоғарыда келтірілген жалақы, шикізат және материал шығындары, амортизация мен басқаларды енгізуге болады.

Айналым шығындары – өнімдерді өндірісшіден алып, тұтынушыға жеткізуге байланысты қаражаттар.

Айналым шығындар екі топқа бөлінеді: қосымша айналым шығындар және таза айналым шығындары.

Қосымша айналым шығындар – өнімдерді орау, бөлшектеу, іріктеу, көлікке арту, тасу және сақтауға байланысты шығындар. Айналым шығындарының бұл түрлері өндіріс шығындарының жалғасы болып есептеліп, өнім құны құрамына кіреді де оны асырады. Шығындар тауарлар сатылғанынан кейін алынған ақша түсімі сомасынан өтеледі.

Таза айналым шығындар – сатушының жалақысы, маркетинг, жарнама және сол сияқтыларыға байланысты қаражаттар. Таза айналым қаражаттар өнім құнын асырмайды. Олар өнім сатылғанынан кейін алынған пайда есебінен өтеледі.

БУХГАЛТЕРИЯ ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ШЫҒЫНДАР

Кәсіпорын өндірісі барысында өз ресурстары немесе қатыстырылған ресурстардан пайдалануы мүмкін. Содан келіп шыққан жағдайда, шығындар ішкі немесе сыртқы шығындарға бөлінеді.

Сыртқы шығындар – кәсіпорын қызметі үшін қажетті ресурс және қызметтерді сырттан төлеу негізінде қатыстыру нәтижесінде пайда болатын шығындар.

Мысалы, сенің шикізат пен материалдар, көлік қызметі үшін төлеуің сыртқы шығын болып есептеледі. Сыртқы шығындар төлеу құжаттарымен ресмилендірілгені себепті бухгалтерия шығындары деп аталады.

Ішкі шығындар – кәсіпорын немесе кәсіпкердің өзіне тиісті болған ресурстарынан пайдалануға байланысты шығындар.

Мұндай шығындар үшін ақша төлемдері жүзеге асырылмайды. Ішкі шығындар бұл ресурстар құнын осыған ұқсас ресурстардың базардағы бағаларымен салыстыру арқылы бағаланады.

Ішкі және сыртқы шығындардың салыстыру кәсіпорын экономикалық қызметі нәтижелілігін асыру жолдарын салыстырмалы талдау мүмкіндігін береді.

ТҰРАҚТЫ ЖӘНЕ АЙНЫМАЛЫ ШЫҒЫНДАР

Өндіріс көлемінің өзгеруіне әсер етуі немесе етпеуіне қарай шығындар тұрақты және айнымалы шығындарға бөлінеді.

ЖАЛПЫ ШЫҒЫНДАРҒА

Тұрақты шығындар
Кәсіпорын төлеу міндеттері
Салықтар
Амортизация ажыратулары
Жалға алу
Қорғау қызметі шығындары қызметкерлер жалақысы және т.б.

Айнымалы шығындар
Шикізат
Материал
Жанармай
Көлік қызметі
Жұмысшылар жалақысы мен сол сияқтылар үшін шығындар

Тұрақты шығындар (FC-fixed cost) – өнім жасап шығару көлемінің өзгерісіне байланысты болмаған шығындар.

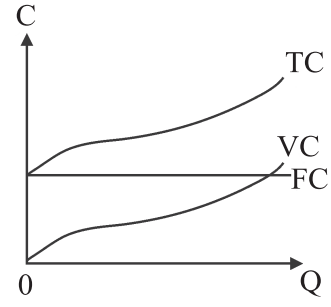
Мысалы, ғимарат үшін жалға алу ақысы, жарнама үшін төлемдер, күзетші немесе басқа техникалық қызметкерлердің жалақысы тұрақты шығындар қатарына кіреді.

Айнымалы шығындар (VC-variable cost) – өнім жасап шығару көлемінің өзгерісіне байланысты шығындар.

Мысалы, шикізат, материалдар, жұмысшылардың еңбек ақысы айнымалы шығындар болып саналады.

Өндірістің әрбір дәрежесінде тұрақты және айнымалы шығындар жиынтығы **жалпы немесе жалпы шығынды** (TC-total cost) құрайды.

Тұрақты (FC), айнымалы (VC) және жалпы (TC) шығындарды графикалық тұрғыдан өрнектеуге болады.



ЖАЛПЫ, ОРТАША ЖӘНЕ ШЕКАРАЛЫҚ ШЫҒЫНДАР

Кәсіпкер өнім бірлігін өндіріске жасалатын шығындарды есептеу үшін орташа жалпы, орташа тұрақты және орташа айнымалы қаражаттарды білуі керек.

Орташа жалпы шығындар – жалпы шығындардың жасап шығарылған өнім мөлшеріне қатынасын өрнектейді:

$$AC = \frac{TC}{Q}$$

мұнда: AC (average cost) – орташа жалпы қаражаттар;
TC – жалпы шығындар;
Q (куантити) – жасап шығарылған өнім мөлшері.

Орташа тұрақты шығындар тұрақты шығындардың жасап шығарылған өнім мөлшеріне қатынасымен анықталады:

$$AFC = \frac{FC}{Q}$$

Мұнда: AFC (average fixed cost) – орташа тұрақты шығындар;
FC – тұрақты шығындар суммасы.

Орташа айнымалы шығындар айнымалы шығындардың жасап шығарылған өнім мөлшеріне қатынасы анықталады:

$$AVC = \frac{VC}{Q}$$

Мұнда: AVC (average variable cost) – орташа айнымалы шығындар;
VC – айнымалы шығындар суммасы.

Сондай-ақ, орташа жалпы шығындарды орташа тұрақты және орташа айнымалы шығындардың жиынтығы ретінде де өрнектеуге болады:

$$AC = AFC + AVC$$

Ең жоғары дәрежеде пайда алуға қол жеткізу үшін тауар жасап шығарушының қажетті мөлшерін анықтау қажет. Мұнда шекаралық шығыннан пайдаланылады.

Шекаралық шығын – өнімнің кезектегі бірлігін жасап шығаруға байланысты қосымша шығын:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

Мұнда: MC (marginal cost) – шекаралық шығын;
ΔTC – жалпы шығынның өзгеруі;
ΔQ – өнім мөлшерінің өзгеруі.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Өндірістік шығындар деген не? Олардың құрамына нені енгізуге болады?
2. Қандай шығындар айналым шығындардың құрамына енгізіледі?
3. Неліктен шығындар ішкі немесе сыртқы шығындарға бөлінеді?
4. Неліктен сыртқы шығындар бухгалтерия шығындар деп аталады?
5. Тұрақты шығындар және айнымалы шығындарға мысалдар келтір.
6. Төмендегі мәліметтер негізінде кестенің бос орындарын толтыр.

Q	TC	FC	VC	MC	ATC	AVC	AFC
0	60						
1	130						
2	180						
3	240						
4	300						

19-ТАҚЫРЫП ӨНІМНІҢ ҚҰНЫ

ӨЗІНДІК ҚҰНЫ ТУРАЛЫ ҰҒЫМ

Кәсіпкер өзі жасап шығарған өнімді сату арқылы пайда көруге ұмтылады. Бірақ мұның үшін ол өз өнімі қаншаға түскені, яғни оның құны туралы мәліметке ие болуы қажет.

Құны – өнім жасау және сату шығындарының ақшадағы көрінісі.

Демек, өнім бағасын анықтау үшін оны жасап шығару және сатуға жасалған қаражаттарды жақсы білу қажет екендігі көрінеді. Бірақ өнімнің құнын дұрыс анықтау да күрделі процесс болып есептеледі. Өйткені құнының өзі әртүрлі көріністерге ие болып, оларды есептеуде өзіне тән жақтарды есепке алу керек болады.

ӨЗІНДІК ҚҰННЫҢ ТҮРЛЕРІ

Өзіндік құнның жасап шығару құны, толық құны, шекаралық құны секілді түрлері бар.

Өндіріс құны өнім жасап шығару үдерісімен байланысты қаражаттар жиынтығы. Ол өз ішіне өндірісті ұйымдастырудан бастап дайын өнімнің қоймаға келіп түскеніне дейін үдерістердегі шығындарды қамтып алады.

Толық құны өнім жасап шығару және оны сатуға байланысты шығындар жиынтығы. Яғни, ол жасап шығару құны және өнімді сатуға байланысты коммерциялық шығындарынан тұрады.

Шекаралық құны – бұл әрбір кезектегі жасап шығарылған өнім бірлігінің құны. Мысалы үшін, сен 20 дана өнім жасап шығарғанында жалпы шығындар 100 000 сумды құрады. Бұл жағдайда бір өнім құны 5 000 сумға тура келеді. Айталық, сен және бір дана қосымша өнім жасап шығармақшы болдың. Мұның нәтижесінде сенің жалпы шығының 104 000 сумды құрады. Бұдан өніміңнің шекаралық құны 4 000 сум болғаны байқалады.

Өндіріс құны – өнім жасап шығару үдерісімен байланысты болған шығындар жиынтығы.

Толық құны – өнім жасап шығару және оны сатуға байланысты шығындар жиынтығы.

Шекаралық құны – әрбір кезектегі жасап шығарылған өнім бірлігінің жиынтығы.

Коммерциялық шығындар – өнімді сатуға байланысты болған, яғни оны ұнтақтау, тасу және жарнама жасау шығындары.

ӨНІМНІҢ ӨЗІНДІК ҚҰНЫН ЕСЕПТЕУ

Өнім құнын есептеу құнын калькуляция жасау деп жүргізіледі.

Калькуляция – латынша *«calculatio»* деген сөзден алынған болып, есеп, есеп-қисап деген мағыналарды білдіреді. Бұл өнім бірлігіне тура келетін өндіріс шығындарын ақша түріндегі есептесуі.

Құнын калькуляция жасау өндірісте көзде тұтылып жатқан өнімнің жоспар құнын немесе жасалған өнімнің шынайы құнын анықтау мүмкіндігін береді.

Калькуляция жасау өндіріс шығындарының белгілі элементтері бойынша жүзеге асырылады. Төменде оның кейбір негізгі элементтерін көріп шығамыз.

1) **шикізат пен материалдар.** Олар өндіріс көзде тұтылып жатқан өнімнің негізін құрайды. Шикізат әлі адамның ықпалы үлкен болмаған, материал белгілі дәрежеде қайта өңдеуден өткен элементтер болып есептеледі. Мысалы үшін, мебель жасап шығаруда ағаш шикізат болып есептелінсе, одан дайындалған тақталар материал болып саналады.

2) **қайтарылған шығындылар.** Өндіріс үдерісінде пайда болған шығындылар құны анықталып, қаражаттар құнынан шығарып тасталды. Мәселен, мебель өндірісте кіші тақта бөліктері, ағаш бөліктерінің құны өнім құнынан айырып тасталады.

3) **жартылай дайын өнімдер мен сатып алынатын бұйымдар.** Шеттен сатып алынатын және өнімді дайындауға қолданатын бұйымдар. Мысалы, сөре тұтқыштары, олар есігіне орнатылған құлыптар осылардың қатарына кіреді;

4) **жанармай және энергия.** Өндіріс үдерісінде көмір, мұнай, бензин секілді жанармай, электр, газ, бу сияқты энергия көздерінен пайдалануға болады;

5) **негізгі құралдар амортизациясы.** Өндіріс барысында негізгі құралдардың ескірген бөлігі өнімнің құнына қосылады;

6) **жалақы және сақтандыру ажыратулары.** Жұмысшыларға төленген жалақы мен оған есептелген сақтандыру ажыратулары өнім құнына қосылады;

7) **өнім сату шығындары.** Өнімді бөлшектеу, тасу және жарнама жасау шығындары да өнім құнына қосылады.

ӨНІМНІҢ ӨЗІНДІК ҚҰНЫН ТӨМЕНДЕТУ МҮМКІНДІКТЕРІ

Өнімнің өзіндік құнын анықтау және оның құрамын талдау өзіндік құнын төмендету мүмкіндіктерін табуға көмектеседі.Жалпы жағдайда құнын төмендету мүмкіндіктері ретінде төмендегілерді көрсетуге болады:

– негізгі капиталдан тиімді пайдалану;
– айналым капиталдан тиімді пайдалану;
– өндірісті тиімді ұйымдастыру;
– сыртқы мүмкіндіктер.

Негізгі капиталдан тиімді пайдаланудың төмендегі жолдары бар: өндіріс технологиясын жетілдіру, өндірісті автоматтандыру және механизациялау, өндіріс қуаттарын толық іске қосу.

Айналым капиталынан тиімді пайдалану төмендегілерді білдіреді: материалдардан жоғалтулардың алдын алу, оларды үнемді қолдану, материал шығындарын нормативтер негізінде жүзеге асыру.

Өндірісті тиімді ұйымдастыру төмендегі шаралардан құралуы мүмкін: жұмысшылардың дәрежесін асыру, еңбекті ғылыми негізде ұйымдастыру, еңбекті нормативтік негізінде ұйымдастыру және ынталандыру.

Өнім құнын төмендетудің сыртқы мүмкіндіктері ретінде шикізат және материалдар құнын төмендету; салық мөлшерін қысқарту; өндірісті мамандандыру мен кооперация сияқтыларды көрсетуге болады.

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Өзіндік құны деген не? Оны дұрыс есептеу қандай маңызға ие?
2. Өзіндік құнның қандай түрлері бар?
3. Өндірістік құны өз ішіне қандай шығындарды алады?
4. Толық өзіндік құн қандай шығындардан құралады?
5. Шекаралық өзіндік құн нені білдіреді? Оны білу кәсіпкерге не үшін қажет деп ойлайсың?
6. Өнімнің өзіндік құнын есептеу қандай жүзеге асырылады?
7. Калькуляция сөзінің мағынасы не?

ТАҚЫРЫП БОЙЫНША ІС ЖҮЗІНДІК ТАПСЫРМА МЕН ЖАТТЫҒУЛАР

1. Төмендегі кестеде келтірілген мебель өндірісі барысында өнім құнын калькуляция жасау мәліметтері негізінде толық өзіндік құнын анықта.

Т/н	Шығындар құрамы	Өнім бірлігіне тура келетін шығындар, сум
1	Шикізат пен материалдар	1 000 000
2	Қайтарылған шығындылар	100 000
3	Жартылай дайын өнімдер және сатып алынатын өнімдер	100 000
4	Жанармай мен энергия	30 000
5	Негізгі құралдардың амортизациясы	20 000
6	Жалақы және сақтандырудың ажыратулары	200 000
7	Өнімді сату шығындары	50 000

2. Төмендегі кестеде келтірілген мәліметтер негізінде бос орындарды толтыр.

Q	FC	VC	TC	AC	Шекаралық құны
10	100 000		180 000		
11		87 000			
12				16 500	

20-ТАҚЫРЫП КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ НӘТИЖЕЛЕРІ

ЖАЛПЫ ТАБЫС ПЕН ПАЙДА

Кәсіпкерлікті әрекетке үндейтін себептердің бірі – бұл пайда алуға ұмтылу. Пайда көлемі үлкен болса, бұл кәсіпкер үшін өз қажеттіліктерін өтеу мен қызметін одан әрі кеңейтуге мүмкіндік жасайды.

Кәсіпкерлік пайдасын анықтау үшін жалпы табыс ұғымын да ажырату керек.

Жалпы табыс – өнім жасап шығару және қызмет көрсету нәтижесінде алынған ақша қаражаттары мөлшері.

Кәсіпорындарда тауар және қызметтерді сатудан алынған жалпы табыс жалпы түсім деп аталады. Жалпы табысты (түсім) төмендегі формуламен өрнектеуге болады:

$$TR = P \times Q$$

Мұнда: TR (total revenue) – өнімдерді сатудан алынған жалпы табыс (табыс);
P (price) – өнім бағасы;
Q (quantity) – өнім мөлшері.

Айталық, сен кәсіпорныңда бір ай барысында 100 мың дана дәптер жасағансың. Әрбір дәптердің бағасы 1 000 сум. Егер барлық дәптерлер сатылған жағдайда, кәсіпорныңның бір айлық ақша түсімі 100 млн. сумға ($100\,000 \times 1000$) тең болады.

Бірақ кәсіпорынның ақша түсімдері оның қызметінің тиімділігіне баға бере алмайды. Өйткені бұл ақша түсімдері қандай шығындардың есесіне алынғандығын көрсетпейді. Осыған орай, ақша шығындардан бөлініп алынған бөлігі – пайда маңызды орын тұтады. Ол төмендегідей U анықталады:

$$Pr = TR - TC$$

Мұнда: Pr (profit) – табыс;
TR (total revenue) – өнімді сатудан алынған жалпы табыс (түсім);
TC (total cost) – жалпы қаражаттар.

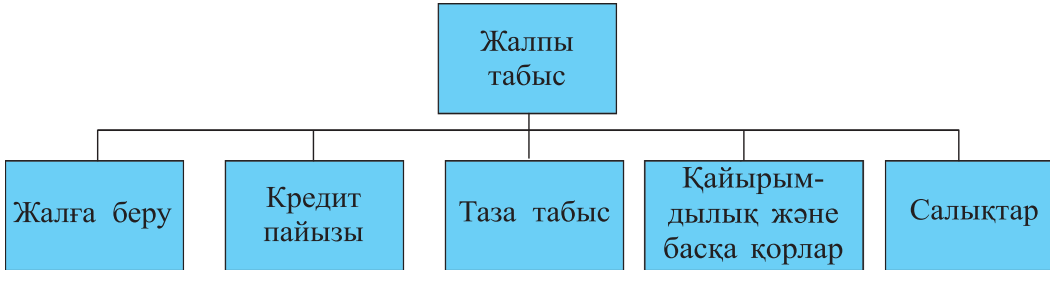
Табыс – кәсіпорынның жалпы қаражаттарынан барлық шығындар шығарып тасталғаннан кейін қалған оңтайлы айырмашылық.

Жоғарыдағы мысалда көрсетіп өткеніндей, сенің кәсіпорныңда дәптер жасап шығарудың бір айлық шығындары 60 млн. сумды құраған болсын делік. Ол жағдайда, кәсіпорыңның бір айлық пайдасы 40 млн. сумға (100 млн. – 60 млн.) тең болады.

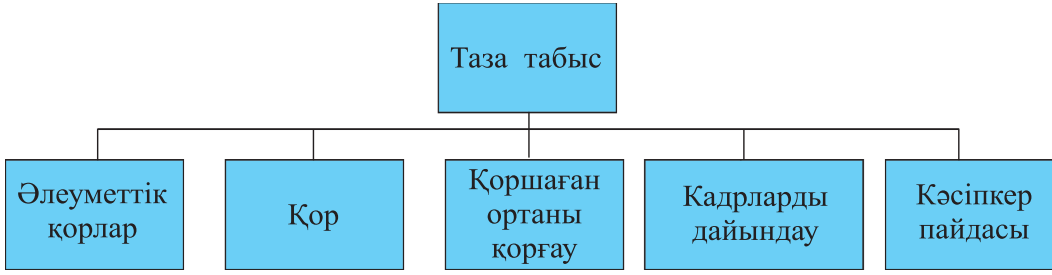
Осы орайда пайдаға қол жеткізу үшін ақша табыстары шығындар көп болуы, яғни олар арасындағы айырмашылық оңтайлы маңызға ие болуы қажет екендігін атап өткен жөн. Өйткені кейбір жағдайларда шығындар ақша табыстарынан артып кетіп, нәтиже кері көрсеткішке ие болуы да мүмкін. Бұл жағдай шығын деп аталады. Мысалы, кәсіпорыңның бір айлық ақша түсімі 100 млн. сум болған жағдайда, шығындардың 110 млн. сумды құраса, сен пайда орнына. 10 млн. сумдық шығын көрген боласың. Сондықтан кәсіпорын шығындарын тұрақты түрде бақылап жүру маңызды болып саналады.

ТАБЫСТЫҢ ҮЛЕСТІРІЛУІ

Сенің кәсіпорыңның алғашқы қаржылық нәтижесі жалпы пайда көрінісінде болады. **Жалпы табыс** – бұл жалпы табыс немесе түсімнен жасап шығару шығындарының айырмашылығы. Бірақ сен әлі жалпы пайданы толық өз еркің бойынша қолдана алмайсың. Ол үшін, ең алдымен, кәсіпорын жалпы пайдасын үлестіру қажет болады.



Бірінші кезекте жалпы табыстан басқа экономикалық субъекттеріне әртүрлі төлемдер жүзеге асырылады. Бұл төлемдерге басқалардың жер және ғимараттардан пайдаланғандығы үшін жалға беру, қарызға алынған ақша қаражаттары үшін төленетін пайызды кіргізуге болады. Бұдан басқа, кәсіпорындар мемлекет және жергілікті әкімшілік органдары бюджетіне салықтар төлейді, әртүрлі қайырымдылық және басқа қорларға қаражаттар енгізеді. Қаражаттардың қалған бөлігі кәсіпорынның таза табысыны құрайды.



Өз кезегінде таза табыс та үлестіріледі. Таза табыстан кәсіпорынның өндіріс және әлеуметтік қажеттіліктеріне, сондай ақ жинауға (өндірісті кеңейтуге), қоршаған ортаны қорғау, қызметкерлерді дайындау мен қайта дайындау және басқа мақсаттарға жұмсалады.

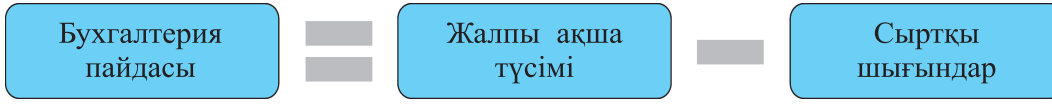
ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТАБЫС ПЕН БУХГАЛТЕРИЯ ТАБЫСЫ

Алдыңғы тақырыптарда ішкі және сыртқы шығындардың өзара айырмашылығын көріп шыққан едік. Осыдан келіп шыққан жағдайда, экономикалық табыс және бухгалтерия пайдасын өзара айыру керек.

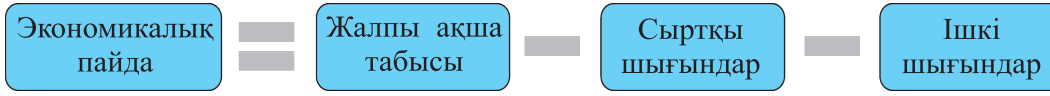
Экономикалық табыс – жалпы ақша түсімімен барлық ішкі және сыртқы шығындардың айырмашылығы.

Бухгалтерия табыс – жалпы ақша түсімі мен сыртқы шығындардың айырмашылығы.

Осы себепті бухгалтерия табысы экономикалық табыстан ішкі шығындар мөлшеріне көбірек.



Кәсіпорын жалпы ақша түсімі құрамындағы жалпы және бухгалтерия шығындары және табысының ерекшеленуін төмендегі сурет арқылы айқындырақ елестетуге болады.



РЕНТАБЕЛДІК

Сенің кәсіпорның қызметі қаржылық нәтижелерін бағалау үшін табыс алудың өзі жеткілікті емес. Өйткені алынған табыс көлемі кәсіпорын қызметінің көлемі жөнінде толық мәлімет бере алмайды. Осыған орай, табыс көлемін оны алу мақсатында жүзеге асырылған өндірістік шығындарына салыстырылуы қаржылық нәтижені дұрыс бағалау мүмкіндігін береді. Бұл көрсеткіш рентабельдік деп аталады.

Рентабельдік – табыс көлемінің өндіріс шығындарына қатынасының пайызындағы көрінісі.

Сен өз кәсіпорның қызметі рентабельдігін есептемекші болсаң ол жағдайда төмендегі формуладан пайдалануыңа болады:

$$R = \frac{Pr}{TC} \times 100\%$$

мұнда: R – рентабельдік; Pr – табыс көлемі; TC – өндіріс шығындары.

Айталық, сенің кәсіпорныңда дәптер жасап шығарудан алынған табыс көлемі 24 млн. сумды, өндірістік шығындар 60 млн. сумды құраса, рентабельдік дәрежесін 40% (24 млн.сум / 60 млн.сум)×100%) құрайды.

Рентабель жасап шығарылып жатқан өнім көлеміне сәйкес түрде және жасап шығару шығындарына кері пропорционал. Сондықтан рентабелдік кәсіпорны жұмыс тиімділігінің көрсеткіші интеграл көрсеткіш боп саналады.

Табыстың өсуіне, шығарылып жатқан өнім жалпы көлемі өзгермеген жағдайда екі жолмен: 1) өндіріс шығындарын кемейту есебіне; 2) бағасын асыру есебінен қол жеткізуге болады.

ӨНДІРІСТІҢ ЗИЯНСЫЗДЫҚ НҮКТЕСІ

Кәсіпкер өз қызметін табысты жүргізу үшін өндіріс шығындары мен өнім сату көлемі арасындағы қатынасқа назар аударуы қажет. Сол үшін ол ең алдымен өндіріс зиянсыздық нүктесін анықтап білуі керек.

Өндірістің зиянсыздық нүктесі – бұл өнім сатудан алынған табыстар өндіріс шығындарын толық жинаған жағдай. Бұл нүктеде көлемі нөлге тең болады.

Өнім көлемін өндірістің зиян келтірмеу нүктесінен асуы – табыстың асуына, ал төмендеуі – зиян көруіне алып келеді.

Өндірістің зиянсыздық нүктесін анықтау үшін кәсіпкер өзінің тұрақты және айнымалы шығындары көлемін білуі керек. Бұл шығындар мазмұнымен 18-тақырыпта танысқансың.

Зиянсыздық нүктесін екі түр – натурал және құны өлшеулерінде есептеуге болады. Натурал өлшеміндегі өндіріс көлемінің зиян келтірмеу нүктесі төмендегі формула арқылы есептеледі:

$$BEPu = \frac{FC}{P - AVC}$$

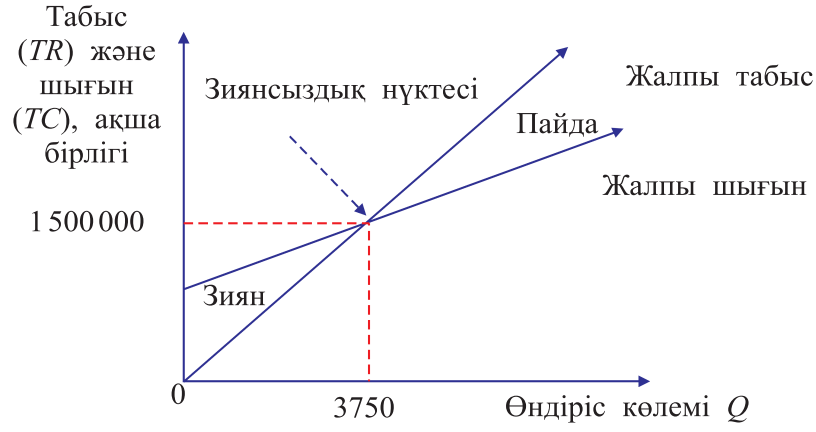
Мұнда: *BEPu* (break-even point in units) – натурал өлшемдегі өндіріс көлемінің зиянсыздық нүктесі;
P – өнім бағасы;
AVC – өнім бірлігіне тура келетін айнымалы шығындар;
FC – тұрақты шығындар.

Айталық, егер өнім бағасы 400 сум болса, кәсіпорын тек өзінің шығындарын өтеу үшін 3750 дана өнім жасап шығаруы керек болады. Өнім жасап шығару және сату көлемін осы көлемнен асыру пайда алу үшін мүмкіндік жасайды.

Құн өлшеміндегі өндіріс көлемінің зиянсыздық нүктесі төмендегі формула арқылы есептеледі:

$$BEPv = \frac{TR \times FC}{TR - VC}$$

Мұнда: BEP_V (break-even point in value) – құн өлшеміндегі өндіріс көлемінің зиянсыздық нүктесі;
TR – өнімді сатудан түскен түсімі;
VC – айнымалы шығындар.



Жоғарыдағы мысал мәліметтерінен көріп тұрғанымыздай, өнім өндірістің құны өлшеміндегі зиянсыздық нүктесі $BER_V = 400 \times 1000 \times \times 300\,000/(400 \times 1\,000 - 300\,000) = 320\,000$ сумды құрайды.

БАНКРОТТЫҚ

Егер сенің кәсіпорның қызметтің қаржылық нәтижелеріне сәйкес түрде зиянмен аяқталатын болса, ол жағдайда банкроттық немесе экономикалық күйзеліс жағдайы пайда болуы мүмкін. Кәсіпорынды банкрот деп табу үшін банкротттық белгілері пайда болуы керек. Заң бойынша, кәсіпорынның үш ай барысында өз қарыздары мен міндетті төлемдері бойынша міндетін орындай алмауы оның банкроттық белгілері деп тән алынады.

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Кәсіпорын табысы қалай анықталады?
2. Кәсіпорын табысы қалай үлестіріледі?
3. Кәсіпорын табысын асырудың қандай жолдары бар?
4. Өндірістің зиян келтірмеу нүктесі қалай анықталады?

21-ТАҚЫРЫП КӘСІПКЕРЛІКТІ САЛЫҚҚА ТАРТУ

Барлық бизнес топтар үшін салық жүгін азайту және қолайлыландыру, осы негізде өндірісті және салыққа тартылатын базаны кеңейту қажет. Өз қажеттіліктері үшін объекттер құрып жатқан, жаңа құрылып жатқан шағын және орта кәсіпкерлік субъекттеріне бірыңғай салық төлеуін белгілі мерзімге кешіктіру құқығын беруі қажет. Сондай-ақ, шағын кәсіпорындар үшін қосымша құн салығын төлеуге өтуді ынталандыру шарт.

Өзбекстан Республикасының Президенті Ш. Мирзиёев

САЛЫҚТАР ЖӘНЕ БАСҚА МӘЖБҮРИ ТӨЛЕМДЕР

Өзбекстан Республикасының жаңа редакциядағы «Кәсіпкерлік қызметі еркіндігінің кепілдіктері туралы» заңының 9-бабында кәсіпкерлік қызметі субъекттерінің міндеттері қатарында салықтар мен басқа мәжбүри төлемдерді төлеуі белгілеп қойылған. Салық кодексінде салықтар және басқа мәжбүри төлемдер ұғымдарының мазмұны төмендегідей жариялап көрсетілген.

Салықтар дегенде бұл Кодексте белгіленген, белгілі мөлшерде өндірілетін, үнемі, қайтарып берілмейтін және ақша талап етпейтін қасиетке ие болған бюджетке бағытталған мәжбүри ақша төлемдері түсініледі.

Басқа мәжбүри төлемдер дегенде сол Кодексте белгіленген мемлекеттік мақсатты қорларына мәжбүри ақша төлемдері, кеден төлемдері, сондай-ақ өкілдікті органдар мен мансапты азаматтар тарапынан заңдық маңызға ие әрекеттерді төлеушілер бойынша жүзеге асыру үшін, соның ішінде белгілі құқықтарды яки лицензиялар мен басқа рұқсат беретін құжаттарды беру үшін төленуі қажет болған жиындар, мемлекет бажы деп түсініледі.

Өзбекстан Республикасы Салық қызметі, 12-бап

Демек, салық – бұл мемлекеттің өз міндеттерін жүзеге асыру үшін қажет болған қаржыларды жетілдіру мақсатында жеке және құқықты тұлғалардан бюджетке мәжбүри төлемдерді өндіру пішіні.

САЛЫҚ ТӨЛЕУШІ ЖАЛПЫ БЕЛГІЛЕНГЕН ЖӘНЕ ЖЕҢІЛДЕТІЛГЕН ТӘРТІБІ

Өз кәсіпкерлік қызметін бастаған әрбір салықтарды есептеу және төлеу жөнінде жеткілікті білімге ие болуы қажет. Өйткені салықтар өз сипаттамасы бойынша кәсіпкер үшін қаражат мазмұнына ие болып, оның қаржылық нәтижелеріне сезілерлі әсер етеді. Осыған байланысты, өзі төлейтін салықтарды алдынан жоспарламау кәсіпкерлік қызметіне де кері әсер көрсетуі мүмкін.

Ең алдымен кәсіпкер өзі үшін салыққа тартудың қандай тәртібінен пайдалану тиімділігін анықтап алуы керек. Жалпы алғанда, кәсіпкерлік субъекттері екі түрлі көрініс те салыққа тартылуы мүмкін:

1) жалпы белгіленген тәртіпте;
2) жеңілдетілген тәртіпте.

Бірінші тәртіп бойынша барлық жалпыбелгіленген салықтарды есептеп шығару және төлеуде қолданылады. Мұнда әрбір салық түрі бойынша жеке есептесу жұмыстары жүзеге асырылады да белгіленген мерзімде салық суммасы төленеді.

Екінші тәртіп кейбір салық төлеушілерді қолдап-қуаттау, ынталандыру, оларға белгілі жағдай және жеңілдіктер жасау мақсатында қолданылады. Мұнда жалпы белгіленген салықтардың баршасы немесе бірнешеуінің орнына басқа жалпыландырылған салық түрі енгізілуі мүмкін.

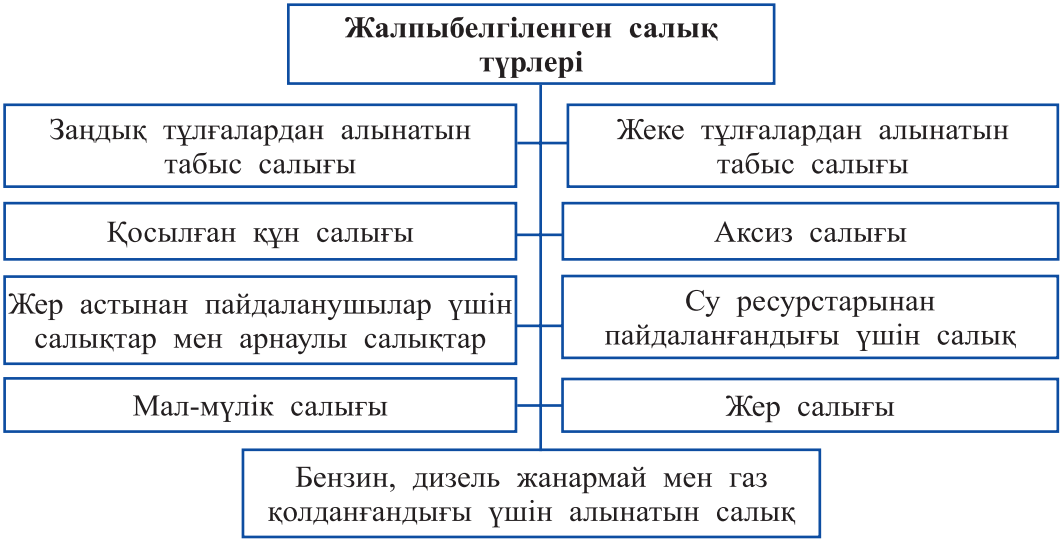
Салық салуды оңайластыру тәртібі – салық салудың кейбір категориядағы салық төлеушілер үшін белгіленетін және кейбір түрдегі салықтарды есептеп шығару және төлеудің, сондай-ақ олар бойынша салық есептерін ұсынудың арнаулы ережелері қолданылуын есепке алатын жеке тәртібі.

Өзбекстан Республикасының Салық кодексі, 22-бап

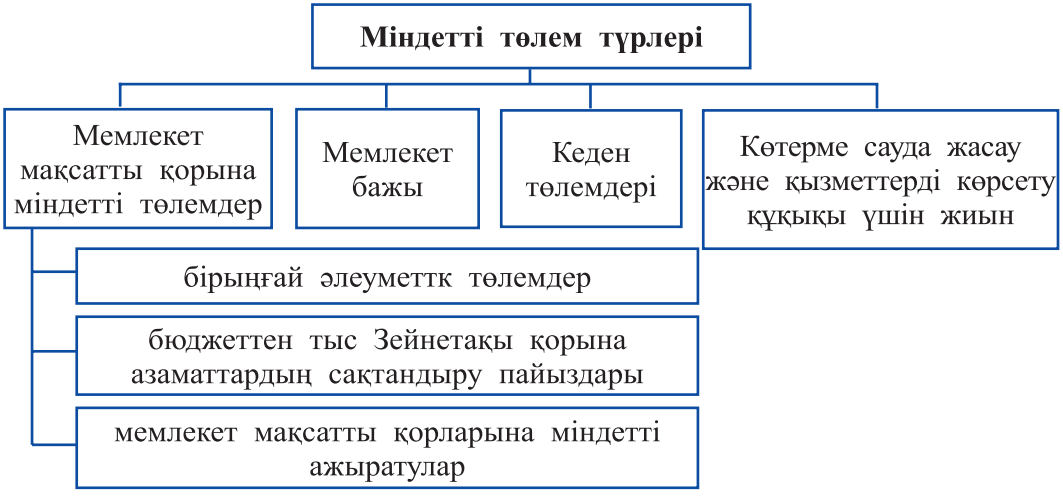
Әр екі тәртіпте қолданылатын салықтар мен басқа мәжбүри төлемдердің түрлерін көріп шығамыз.

ЖАЛПЫБЕЛГІЛЕНГЕН САЛЫҚТАР МЕН БАСҚА МӘЖБҮРИ ТӨЛЕМДЕРДІҢ ТҮРЛЕРІ

Салық кодексінің 23-бабында Өзбекстан Республикасы аумағында қолданылатын жалпы белгіленген салықтар мен басқа мәжбүри төлемдердің түрлері атап өтілген. Оның ішінде жалпы белгіленген салық түрлеріне төмендегілер енгізілген.



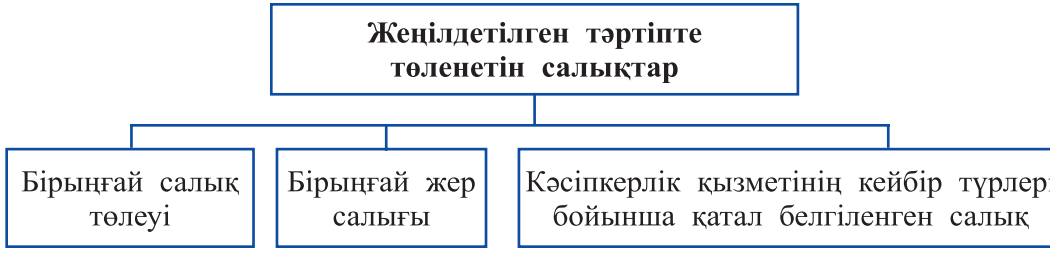
Сондай-ақ жалпы белгіленген мәжбүри төлем түрлері төмендегілерден құралғандығы белгілеп берілген.



Сен жалпы белгіленген салықтардың негізгі түрлерінің мазмұны мен оларды төлеу тәртібімен 8–9-сыныптарда өтілген «Экономикалық білім негіздері» пәнінде танысып шыққансың.

ЖЕҢІЛДЕТІЛГЕН ТӘРТІПТЕ ТӨЛЕНЕТІН САЛЫҚТАР

Салық салудың жеңілдетілген тәртібі салық төлеушілердің кейбір топтары үшін қолданылады және бірыңғай салық төлеуін, бірыңғай жер салығы мен кәсіпкерлік қызметінің кейбір түрлері бойынша қатал белгіленген салықты есептеп шығару және төлеудің арнайы ережелердің қолданылуын, сондай-ақ, бұл салықтар бойынша салық есеп беруі ұсынылуын есепке алады.



Салыққа тартудың жеңілдетілген тәртібі өз мазмұны бойынша кәсіпкерлер үшін жеңілдік болып саналады. Бірақ бұл тәртіп кәсіпкер үшін кез келген жағдайда да бір түрлі мүдделі болмауы мүмкін. Осыған орай, кәсіпкерге салыққа тартудың қайсы тәртібінен пайдаланудың ерікті таңдау құқықы беріледі.

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Неліктен әрбір кәсіпкер салықтарды есептеу және төлем бойынша жеткілікті білімге ие болуы қажет?
2. Кәсіпкерлік субъекттерін салыққа тартудың қандай көріністері бар?
3. Салыққа тартудың жалпы белгіленген тәртібі нені білдіреді?
4. Салыққа тартудың жеңілдетілген тәртібінің мазмұны неден құралған?
5. Жалпыбелгіленген салық түрлеріне нелер кіреді?
6. Мәжбүри төлемдердің түрлері нелерден құралған?
7. Салыққа тартудың жеңілдетілген тәртібі қайсы салық түрлерін өз ішіне алады?

IV ТАРАУ КӘСІПКЕРЛІК ТАБЫСТЫЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

22-ТАҚЫРЫП КӘСІПКЕРЛІКТЕГІ МАРКЕТИНГ

МАРКЕТИНГТІҢ МАҚСАТЫ МЕН МІНДЕТТЕРІ

Маркетинг – базар талаптарын үйренуге негізделген жағдайда өнім жасап шығару және сатуды ұйымдастыру.

Маркетиннің заманауи концепциясы базар үшін қажет болған және базарда сату мүмкін болған тауарларды қажетті көлемде жасап шығаруды ұйымдастыру қағидатына негізделеді.

Маркетиннің мақсаты – тұтынушылар талабын максимал дәрежеде өтеу арқылы жоғары пайда алу және тауар сатудың ең жоғары көлемін қамтамасыз ету.

Бұл мақсатқа **маркетиннің төмендегі міндеттері** арқылы қол жеткізіледі:

– тауар және қызметтерге базар талабы мен оны өтеуге байланысты ділгірліктерді үйрену;
– базардағы бәсекелестік және бәсекелестерді үйрену;
– тауар сатудың нәтижелі тәсілдерін анықтау;
– талапқа сәйкес жағдайда жасап шығаруды жоспарлау;
– тауар құнын дұрыс жетілдіру;
– тауар және қызметтер туралы ақпаратпен қамтамасыз ету.

МАРКЕТИНГ ЗЕРТТЕУЛЕРІ

Маркетиннің өз міндеттерін нәтижелі орындауы маркетинг зерттеуі арқылы іске асырылады.

Маркетинг зерттеуі – базарды үйрену бойынша маркетинг зерттеулерінің бірі болып, өндіріс және базарда сату көзде тұтылып жатқан тауарлар туралы мәліметтерді жинау талдау, қайта өңдеу үдерістерін өз ішіне алады.

Маркетинг зерттеулері нәтижелері тиісті қаулылар қабылдау үшін кәсіпорын басшысына кесте, сызба және графикалар көрінісінде ұсынылады.

Маркетинг зерттеуінің қажеттігі мен мәні бойынша зерттеулер кәсіпкерге бір қызметке байланысты шұғылданудың мақсатқа сәйкестігі тек оны жүзеге асырып болғаннан соң белгілі болуы мүмкін. Бірақ бұл жағдайдың алдын алудың сенімді және жалғыз жолы маркетинг зерттеулерін өткізу болып табылады.

Маркетинг зерттеуі тұтынушылардың талабы, талғамы, бір тауарды абзал көруі, оның таңдаудың өзіне тән ерекшеліктері мен басқа сол сияқты жақтарды анықтауға көмектеседі.

МАРКЕТИНГ ЗЕРТТЕУІН ӨТКІЗУ БАСҚЫШТАРЫ

Маркетинг зерттеуінің табыстылығы оның өткізу басқыштарының сапасына байланысты. Маркетинг зерттеуінің негізгі басқыштарын төмендегідей өрнектеп көрсетуге болады. Әрбір басқышқа жеке тоқталып өтеміз.



Әрбір басқышқа арнайы тоқталып өтеміз.

МАРКЕТИНГНІҢ ЗЕРТТЕУ МАҚСАТЫН АНЫҚТАУ МІНДЕТТЕРІН ҚОЮ

Маркетинг зерттеуінен не күтіледі – мұны анық елестету мақсатты анықтап алуды қажет етеді. Мақсатқа қарай, оған қол жеткізуді қамтамасыз ететін міндеттер белгілеп алынады. Сондай-ақ, сол басқышта кәсіпкерлікті ұйымдастыру жөніндегі шамамен немесе жорамалдар алға сүріледі. Мысалы:

– мектептің жанында тез дайындалатын тамақ өнімдері дүкенін ашу үлкен пайда келтіреді;

– дайындалған өнімдерді оқушылардың сынып бөлмелеріне жеткізіп беру тәсілінен пайдалану сату көлемін кенет асырады және т.б.

Маркетинг зерттеуі барысында осы шамамен және жорамалдардың дұрыс немесе бұрыстығы анықталады.

МАРКЕТИНГ ЗЕРТТЕУ ЖОСПАРЫН ДАЙЫНДАУ

Маркетинг зерттеуінің барысында жүзеге асырылатын іс-әрекеттердің анық кешені оның жоспарын білдіреді. Жоспарда, ең алдымен төмендегі жағдайлар баяндалады:

1) маркетинг үдерістерін жүзеге асыру жөніндегі ділгірліктер. Мысалы:

– мектеп оқушыларында тез дайындалатын тамақ өнімдеріне талаптың бар екендігі туралы мәліметтің жоқтығы;

– мектеп басшылығының дайындалған өнімдерді сынып бөлмелеріне алып кіруге рұқсат беру немесе берілмеуінің белгісіздігі және т.б.

2) мақсатты топ, яғни өнімнің потенциал сатып алушылары. Бұл орында сенің мақсатты тобың бұл мектеп оқушылары болып саналады. Сен олардың бұл жөніндегі пікірлерін үйренуің керек. Бірақ барлық мектеп оқушыларымен бір-біреулеп сұхбаттасып шығу, көп уақыт талап етеді. Сондықтан сен олардың белгілі бір бөлігінен, айталық, әрбір сыныптан бір оқушыдан сұрақ өткізу арқылы пікірін білуіңе болады.

3) зерттеу сипаттамасы. Зерттеу сипаттамасы төмендегідей болуы мүмкін:

– таныстырушы (ділгірлік және оны іске асыру бойынша бастапқы мәліметтерді жинау);

– сипаттаушы (анық сандарды бекіту немесе жоққа шығару);

– эксперимент (құбылыстар арасындағы себеп-салдар байланыстылығын түсіндіру. Мысалы, өнімдерді сынып бөлмелеріне жеткізіп беру сату көлеміне қалай әсер етеді.

4) маркетинг зерттеуін өткізуге байланысты қаражаттарды бағалау. Әдетте, бұл қаражаттарды ақша немесе уақыт көрінісінде өрнектеуге болады.

МАРКЕТИНГ ЗЕРТТЕУІ БОЙЫНША МӘЛІМЕТ ЖИНАУ

Мәліметтер екі түрде – бастапқы және екінші дәрежелі болуы мүмкін. Бастапқы мәліметтер осы уақытқа дейін болмаған мәліметтер болып есептеліп, олар төмендегі қорлардан алынуы мүмкін:

– зерттелетін ділгірліктер бойынша өз пікіріне ие болған кеңесші немесе сарапшылар;

– зерттелетін ділгірліктер ділгірлік қатысушылары әрекеттерін бақылау;

– сұрақ арқылы үйрену және эксперимент.

Екінші дәрежелі мәліметке алынған ақпараттарды талдау арқылы келтіріп шығарылған мәліметтер кіреді.

АЛЫНҒАН МӘЛІМЕТТІ ТАЛДАУ

Маркетинг зерттеу өткізу нәтижесінде алынған ақпараттар талдау жасалады. Талдау арнаулы тәсілдер арқылы жүзеге асырылып, кең бұқараға түсінікті болуы үшін кесте, диаграмма, графикалық көріністерінде құжаттастырылады.

ЗЕРТТЕУ НӘТИЖЕЛЕРІ БОЙЫНША ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДАЙЫНДАУ

Сен өткізілген маркетинг зерттеулер нәтижелеріне мүдделі жақтарына – басшылығы, инвесторлар, бизнес серіктестер, банк қызметкерлері мен басқа мамандар назарына жеткізуің қажет болады. Өз пікір мен қорытындыңды тыңдаушыға анық, түсінікті және қызықты жағдайда жеткізу – бастаған ісің табысының кепілдігі болып саналады.

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

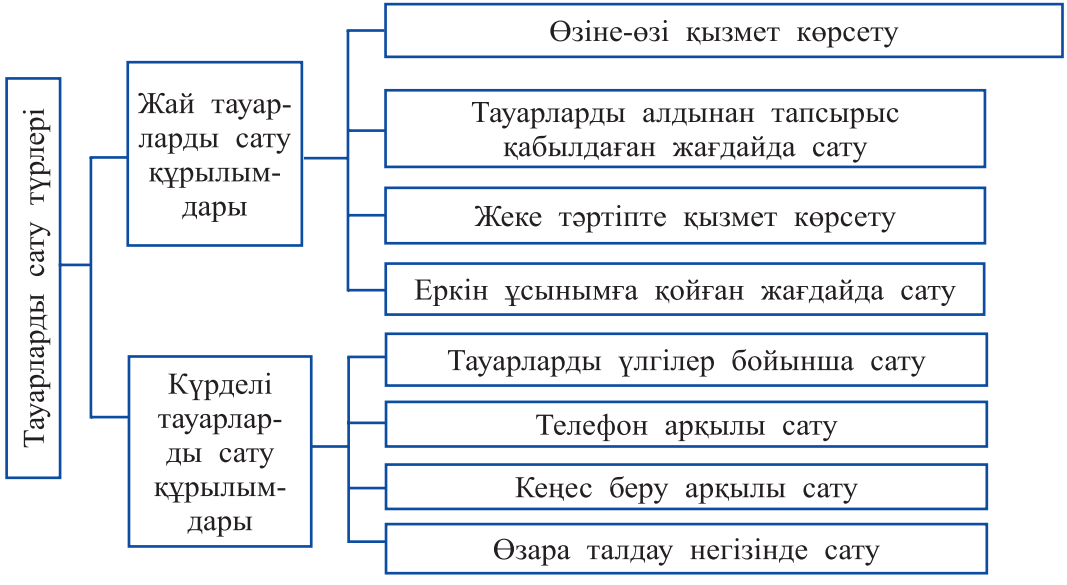
1. Кәсіпкерлік қызметінде маркетингнің орнын түсіндіріп бер.
2. Маркетингнің заманауи концепциясы мазмұны неден құралған?
3. Маркетингнің мақсатын түсіндіріп бер.
4. Маркетингнің қандай мақсаттары бар?
5. Маркетингнің негізгі принциптерін есепке алу не үшін қажет деп ойлайсың?

23-ТАҚЫРЫП ТАУАРЛАРДЫ САТУ ЖӘНЕ ЖАРНАМА

ТАУАРДЫ САТУ ҚҰРЫЛЫМДАРЫ

Базар экономикасы жағдайында тауарды жасап шығару негізгі ділгірлік емес. Негізгі ділгірлік – тауарды сату болып саналады. Өйткені күшті бәсекелестік жағдайында тауарды тиімді баға дәрежесінде сату үшін үлкен білім шеберлік және тәжірибе керек болады. Ол үшін тауарды сату құрылымдарын білуің керек.

Егер сен тауарларды сатуды көтерме сауда бөлімшелері арқылы ұйымдастырмақшы болсаң, оны төмендегі сызбада өрнектелген пішіндерден пайдалануыңа болады.



ЖАЙ ТАУАРЛАРДЫ САТУ ҚҰРЫЛЫМДАРЫ

Егер сен күнделікті тұрмыста қолданатын, стандарт немесе техникалық жағынан оншалықты күрделі болмаған тауарларды сатпақшы болсаң, ол жағдайда сауданы өзіне-өзі қызмет көрсету құрылымында ұйымдастыруыңа болады. Мұнда сатып алушылар арнаулы сөрелерде орналастырылған тауарларды өзі көріп, таңдап, оларды сатып алу

ниеті болған жағдайда есеп-қисап жүзеге асырылатын жерге алып келеді. Оның қолайлы жағы – сатушының өзіне еркін таңдау мүмкіндігі жасалып, оған тікелей қызмет көрсету уақыты үнемделеді. Қазіргі көптеген супермаркеттерде тауарларды сату осы пішінде ұйымдастырылған.

Егер сен әрқашан да сатуда болмайтын, шектелген тауарлармен сауда жасасаң ол жағдайда клиенттерден **тауарларды алдыннан тапсырыс қабылдаған жағдайда сатуды** жолға қоюың мүмкін. Осы жағдайда сатып алушылар өзі үшін қажет болған тауарды алдынан тапсырма жасайды. Тапсырмалар келісілген мерзімде дүкеннен алынуы немесе үй, жұмыс орнына жеткізілуі мүмкін. Қолайлылығы: сатып алушы тауарды өз уақытында және кепілдікті түрде сатып алады, сатушы тұрақты клиентке ие болған жағдайда кепілдікті сату мүмкіндігіне ие болады.

Күрделі және бәсекелестік күшті болған жағдайдағы тауарларды сатуда клиент құрметіне ие болуының нәтижелі жолы – **жеке тәртіпте қызмет көрсету**. Мұнда сен тауар сатуды әрбір сатып алушыға арнайы қызмет көрсету пішінінде ұйымдастырасың. Сатып алушыға тауарларды таңдауда көмектесіп, тауардан пайдалану бойынша кеңестер бересің, тауарды орап, сатып алушыға ұсынасың. Сондай-ақ сатып алушымен есептесудің барлық пішіндері, сатудан кейінгі қызмет көрсету, сатып алушының қалауы бойынша мекенжайына жеткізіп беру, тауарды қайтарылған жағдайда қабылдап алуды да ретке келтіресің.

Егер сен тұрмыстық техника құралдары, мебель және басқа жиһаздарды сатпақшы болсаң, **еркін көрсетуге қойған жағдайда сату** пішінен пайдаланғаның жөн. Сауда алаңына қойылған тауарлармен сатып алушы дербес түрде танысады, қажет жағдайларда сен ол таңдаған тауардың сапасын тексеріп, кеңестер бересің, тауарды орап, сатып алушыға ұсынасың.

КҮРДЕЛІ ТАУАРЛАРДЫ САТУ ҚҰРЫЛЫМДАРЫ

Егер сенің тауарларың көлемі жағынан үлкен, тасу қиын болса, ол жағдайда **тауарларды үлгілері бойынша сату** пішінінен пайдалану қолайлы. Сатып алушылар еркін түрде немесе сатушы бақылауында сауда залына қойылған үлгілермен танысып шығады. Тауар таңдалып

және ақысы төленіп болған соң сен тауарды дүкен қоймасынан сатып алушыға әкеліп немесе оның үйіне жеткізіп беруіңе болады.

Қазіргі байланыс технологиялары дамыған жағдайда **телефон арқылы сату** нәтижелі құрылымдардың бірі болып есептеледі. Осы пішін тауарларды сатудың белсенді, еркін пішіні болып, сатушы клиенттерді телефон арқылы жарнама жасау құралына қатыстырады.

Сен күрделі өнім немесе қызметтер, мысалы, инженердің қызметтері, құрылыс, ақпарат технологиялары өнімдері үшін **кеңес беру арқылы сат**у түрін таңдауың дұрыс болып есептеледі. Мұнда сен сатушы ретінде маман кеңесшілерді қатыстырып, олар сатып алушыларға тауар жөнінде қажетті мәліметтерді жеткізуің қажет болады.

Өзара талдау негізінде сатуда тауар бойынша пікірлер тыңдалады, сатушы мен сатып алу арасында өзара түсіністік, жалпы көзқарас сезімін жетілдіруге әрекет етіледі.

ТАУАРДЫ САТУ БАСҚЫШТАРЫ

Сен тауар сатуды табысты жүзеге асырмақшы болсаң, оның әрбір басқышына назар аударуың керек.

Танысу және байланыс орнату. Сатудың бастапқы басқышы болған бұл үдеріс сол кезде оның нәтижесін де белгілеп береді. Сен сатып алушымен сөйлесуді бастай отырып, ең алдымен оның сеніміне қол жеткізуің керек. Сатып алушы сенің сөздеріңнен кез келген жағдайда да өз тауарын сатпақшы болған адамды емес, бәлкім өз қалауын толық түсінуге әрекет етіп жатқан серікті елестетуі керек. Кері жағдайда бұл басқыштың екінші бөлігі – байланыс орнату жүзеге аспайды. Дұрыс бәлкім сатып алушы сенің тауарыңды сатып алатын да шығар, бірақ ол сенің әрқашанғы клиентің және серігіңе айналмай қалуы мүмкін.

Сондықтан сатып алушыны **тыңдау және қажетін анықтау** маңызды болып саналады. Сен сатып алушының өз қалауын толық білдіруге мүмкіндік бер және оны ықыласпен тыңдап тұрғаныңа сендір. Бәлкім сатып алушы өз қажетін жеткілікті дәрежеде білдіре алмайтын шығар. Сен оның қажетін дұрыс анықтауға әрекет ет.

Сатып алушы қажеті анықталғаннан кейінгі басқыш – оған **тауарды көрсету және дәлелдер келтіру** болып есептеледі. Өйткені сатып алушыда шынында да өз қажеттілігіндегі тауарды көрсетілуіне

шүбә болуы мүмкін. Бұл жөніндегі дәлелдер сатып алушыны кез келген жағдайда да дұрыс тауар таңдалғанына сендіруңе емес, бәлкім тауарды оның қажетіне сай келетінін білдіруші қосымша мәліметтер келтіруге қызмет етуі қажет.

Сатып алушы тарапынан наразылық білдіруіне мүмкіндік жасау керек. Бұл жөніндегі дұрыс жол **наразылыққа жауап қайыру болып** есептеледі. Бірақ жауап сатып алушының тауар жөніндегі шүбә мен наразылығына негізді және шынайы болуы керек.

Жоғарыдағы басқыштардың дұрыс жүзеге асырылуы қорытынды басқыш – **сатуды жүзеге асыруға** мүмкіндік жасайды. Сен тарапынан тауарды сату түрлері мен басқыштарының дұрыс жолға қойылуы тек қана сату көлемінің артуы ғана емес, бәлкім тұрақты клиенттер шеңберіңнің жетілуіне мүмкіндік жасайды.

ЖАРНАМАНЫҢ МІНДЕТТЕРІ

Жарнама латынша сөз болып, «*reclamo*» – қысқарамын, жариялаймын деген мағыналарды білдіреді. Ал кеңірек мағынада әртүрлі жолдармен бұқаралық жариялау, білдіру, барлығының назарын аудару үшін жасалған іс-әрекет.

Жарнама **маркетинг, ақпарат беру, білім беру, экономикалық және әлеуметтік міндеттерді атқарады.**

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Жай тауарларды сату күрделі тауарларды сатудан несімен өзгешеленеді?
2. Тауарды сатудың қайсы түрлері саған белгілі еді? Енді және қандай түрлерін біліп алдың?
3. Тауарды сатудың әрбір пішініне мысал келтір. Сен білген дүкендерде тауарды сатудың қайсы түрлерінен пайдаланылады?
4. Тауарды сатудың қандай басқыштары бар?
5. Сенің ойыңша, алдыңдағы сауда бөлімшелерінде тауарды сатудың қайсы басқыштарына жеткілікті назар аударылмайды? Пікіріңді негізде.
6. Жарнама қандай міндеттерді атқарады?
7. Қазіргі күнде Өзбекстанда жарнаманың қайсы міндеті кеңірек дамыған?
8. Мемлекетімізде қайсы жарнама компанияларын білесің?
9. Айталық сен өз кәсіпкерлік қызметіңді жарнама жасамақшы болдың. Қандай тәсілдерден пайдаланған болар едің?

24-ТАҚЫРЫП КӘСІПОРЫНДЫ БАСҚАРУ

Белсенді кәсіпкерлік бизнес қызметін инновациялық, яғни заманауи көзқарастар, озат технология мен басқару тәсілдері негізінде ұйымдастырылатын экономикалық бағыт.

Өзбекстан Республикасының Президенті Ш. Мирзиёев

МЕНЕДЖМЕНТТІҢ МАҚСАТЫ МЕН МІНДЕТТЕРІ

Сен кәсіпкер болуың үшін көптеген қасиеттерімен бірге басқару қабілетіне де ие болуың керек. Кәсіпкерлік қызметін басқарудың заманауи жүйесі ретінде менеджмент үлкен маңызға ие.

Менеджмент – кәсіпорын қызметінің икемделуі мақсатында оны басқарудың тәсілдері мен қағидаттары кешені.

Менеджменттің негізгі мақсаты кәсіпорын қызметі рентабельдігін және оның базардағы тұрақты жағдайын қамтамасыз ету болып саналады. Осыған орай, менеджменттің төмендегі міндеттерін ажыратып көрсетуге болады:

– кәсіпорын мүмкіндіктерінен келіп шыққан жағдайда базар талаптарына сәйкес өнім (қызметтер) өндірісті ұйымдастыру;

– өндіріске жоғары дәрежелі қызметтерді қатыстыру;

– қызметкерлердің жұмыс жағдайы, еңбегіне ақы төлеуді жақсарту арқылы олардың еңбек өнімділігін арттыру;

– кәсіпорында орта және ұзақ мерзімді дәуірде дамыту жолдарын анықтау;

– кәсіпорынның әрбір бөлігі немесе бөлімшесі қызмет нәтижелілігін қамтамасыз ету мақсатында белгіленген міндеттердің орындалуын үнемі бақылау.

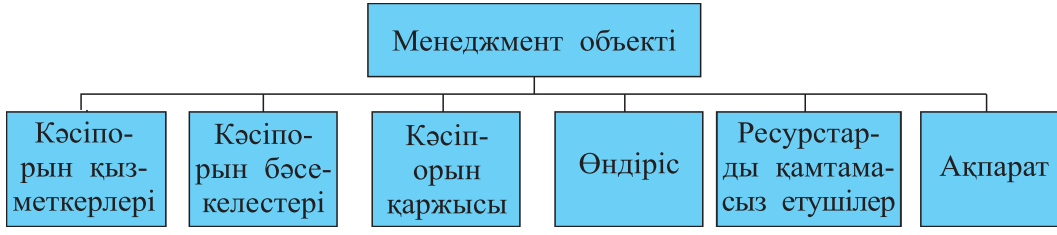
МЕНЕДЖМЕНТ СУБЪЕКТІ МЕН ОБЪЕКТІ

Менеджмент туралы толығырақ ұғымға ие болу үшін оның субъекті мен объектін ажыратып алуға болады.

Менеджмент субъекті – бұл белгілеп алынған мақсат пен міндеттерді жүзеге асыру үшін басқару әсерін көрсететін адам немесе адамдар тобы.

Менеджмент объекті – бұл менеджмент субъектінің ықпалы бағытталған, ол тарапынан басқарылатын барлық нәрселер.

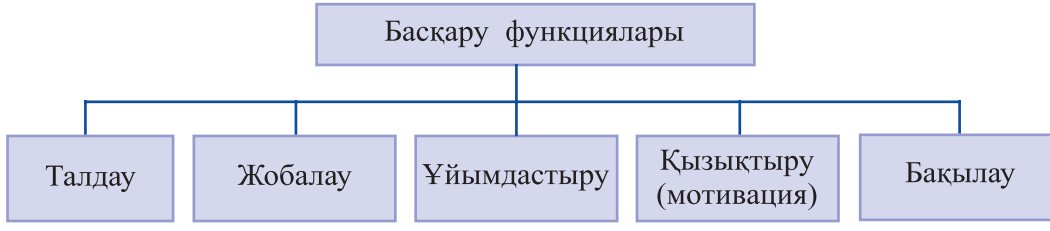
Менеджмент субъекті ретінде кәсіпорын басшысы, әртүрлі салаларға мамандандырылған мамандармен басқару әсерін өткізе алатын басқа тұлғалар болып есептелуі мүмкін екендігі айқын көрініп тұр. Осыған орай, ірі кәсіпорындардағы жалданбалы басқарушы-мамандар менеджерлер деп аталады.



Менеджмент объекті кәсіпорындары басқару қызметі бағытталған тұлғалар, салалар, үдерістер мен басқалардан құралған болуы мүмкін.

БАСҚАРУ ФУНКЦИЯЛАРЫ

Кез келген кәсіпорынды басқарудың мазмұны, оның жоғарыда белгіленген міндеттері басқару функциялары арқылы анық көрінеді.



Талдау – бұл кәсіпорын қызметінің жағдайын бағалау және бәсекелес кәсіпорындар жағдайымен салыстыру болып саналады. Мұндай бағалау түрлі кезеңдер, мысалы, ай, тоқсан, жыл үшін жүзеге асырылып, сол дәуірде кәсіпорын жағдайында болған өзгерістер анықталады.

Сондай-ақ, талдау барысында кәсіпорын қызметі көрсеткіштеріне ықпал ететін факторлар да анықталады.

Жобалау – бұл кәсіпорын қызметін дамыту мақсаттарын анықтау болып, ол анық нәтижелер арқылы байқалады. Бұған бизнес-жобалауды мысал етіп келтіруге болады. Мұқият және анық жоспарланған қызмет табысқа жетудің кепілі болып есептеледі.

Ұйымдастыру – бұл кәсіпорынның жеке бөлімдері мен қызметкерлерінің әрекетін өзара үйлестіру барысы. Ұйымдастыру арқылы кәсіпорынның белгілі құрамдық құрылмасы жетілдіріледі. Сондай-ақ, әртүрлі дәрежедегі қызметкерлердің міндет пен мақсаттарын өзара үйлестіреді.

Қызықтыру (мотивация) – бұл кәсіпорын тарапынан белгілеп алынған қол жеткізуде қызметкердің қызығуын жасау процесі. Кәсіпкердің басқарушылық шеберлігі өз қол астындағы қызметкерлерді бір мақсат жолында әрекет етуге үндейтін құралдарды таба алу арқылы көрінеді.

Бақылау – бұл кәсіпорында жүзеге асырылып жатқан істердің тиісті нормативтеріне үйлесімділігін салыстыру барысы. Бақылау үздіксіз процесс болып, ол кәсіпорын қызметінің барлық басқыштарындағы сапаны тексеруге бағытталады.

КӘСІПОРЫНДЫ БАСҚАРУДЫҢ ҚҰРАМДЫҚ БӨЛІКТЕРІ

Сен кәсіпкер ретінде кәсіпорын басқарудың негізгі міндеттерін жолға қоя білуің қажет екендігі жоғарылардағылардан көрініп тұр. Егер кәсіпорның онша үлкен болмаса, мұны бір өзің игеруің мүмкін. Ірі кәсіпорындарды басқаруға қарағанда күрделі процесс болып,оны бірнеше құрамдық бөліктерге ажыратуға болады.



Әрине, сен басшы ретінде осы құрамдық бөліктерінің әрбірін басқаруды толық және сапалы жүзеге асыра алмауың мүмкін. Өйткені

әрбір сала өзіне тән білім мен дағдыларды талап етеді. Осыған орай, әрбір сала тиісті білім мен дағдыларға ие мамандар тарапынан бақыланады.

Мысалы, тікелей өндіріс процесі инженер мен технологтар, қаржы – қаржы менеджерлері, есепшілер мен аудиторлар, қызметкерлер – қызметкерлер мәселелері бойынша мамандар, қамтамасыз ету – сату бойынша мамандар, маркетологтар тарапынан бақыланады. Кәсіпорын басшысы олар қызметін үйлестіріп, жалпы басқаруды жүзеге асырады.

БАСҚАРУ ТӘСІЛДЕРІ

Сен өз кәсіпорныңды тиімді басқару үшін оның тәсілдері, жөнінде ұғымға ие болуың қажет.

Кәсіпорынды басқару тәсілдері – басқару субъектінің белгілі нәтижелеріне қол жеткізу объектіне әсер ету тәсілдері кешені.

Басқару тәсілдері құралында кәсіпорындағы экономикалық процестерге ықпал жасайды. Ықпал ету мазмұнына қарай басқарудың ұйымдастыру-кеңселік, экономикалық және әлеуметтік-психологиялық тәсілдері бар.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Кәсіпкер үшін басқару қабілетіне ие болудың маңызы қандай?
2. Менеджмент дегені не? Менеджменттің негізі мақсаты неден құралған?
3. Менеджменттің қандай міндеттері бар?
4. Менеджмент субъекті мен объекті дегені не? Олар бір-бірінен несімен ерекшеленеді?
5. Басқару функцияларының әрбіріне сипаттама бер.
6. Кәсіпорынды басқарудың қандай құрылымдық бөліктерін білесің?

25-ТАҚЫРЫП ӨНІМДІ ЭКСПОРТҚА ШЫҒАРУ

Экспортты одан әрі ынталандыру мақсатында техникалық жағынан сату жүйесін халықаралық стандарттарға үйлестіру қажет. Негізгі мақсаттарымыздан бірі – сыртқы базарға сапалы және сертификатталған өнімдерді «өзбек брэнді» атымен алып шығудан құралады.

Өзбекстан Республикасының Президенті Ш. Мирзиёев

КӘСІПОРЫННЫҢ СЫРТҚЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТІ

Кейбір кәсіпкерлер өз өнімдерін сыртқы базарда сатуды мақсат етіп қояды.

Сыртқы базар – белгілі мемлекет үшін шетелдегі мемлекеттер базары болып, ол халықаралық келісулер арқылы тәртіпке келтіріледі.

Өйткені сыртқы базардағы қатысу кәсіпкерлік қызметінің жоғары дәрежеде дамығандығы, оның шетелдік кәсіпкерлермен бәсекелесуінедайындығын білдіреді. Ұлттық кәсіпкерлердің сыртқы базарларға шығуы мемлекет үшін де мүдделі болып, ол мұндай кәсіпкерлерді қолдап-қуаттауға әрекет етеді.

Бұл жөнінде кәсіпкер өз қызметін ұйымдастыруда екі жаққа назар аударуы мақсатқа сәйкес. Біріншіден, ол мемлекет ішінде өз қызметін тұрақты және нәтижелі дәрежеде жолға қойып алған соң сыртқы базарға шығуды жоспарлауы мүмкін.

Екіншіден, ол өз ісін тікелей сыртқы базарға өнім шығарудан бастауы мүмкін. Әр екі жағдайда да кәсіпорынның сыртқы экономикалық қызметін терең білу қажет болады.

Кәсіпорынның сыртқы экономикалық қызметі – халықаралық өндіріс интеграциясы мен кооперация, тауар және қызметтердің экспорты және импорты, сыртқы базарға шығуына байланысты шаруашылық қызметі саласы.

Кәсіпорынның сыртқы экономикалық қызметінің шаруашылық ішкі қызметінен айырмашылығы сыртқы экономикалық қызметі еркін кон-

вертацияланатын (айырбасталатын) валюталар негізінде жүзеге асырылып, мемлекеттің арнаулы құралдары арқылы тәртіпке салынады.

Сыртқы **экономикалық қызмет** дегенде Өзбекстан Республикасы заңдық және жеке тұлғалардың шет мемлекеттердің заңдық және жеке тұлғалары, сондай-ақ халықаралық ұйымдармен өзара пайдалы экономикалық байланыстарды орнату мен дамытуға бағытталған қызметі түсініледі.

Өзбекстан Республикасында тіркеуге алынған заңдық тұлғалар, сондай-ақ Өзбекстан Республикасының аумағында тұрақты жасау орнына ие болған және жеке тәртіптегі кәсіпкер ретінде тіркеуге алынған жеке тұлғалар сыртқы экономикалық қызметімен шұғылдануға құқықты.

Өзбекстан Республикасының 2000 жылы 26-мамырдағы 77-II-санды жаңа редакцияланған «Сыртқы экономикалық қызметі туралы» заңы, 3-бап

СЫРТҚЫ САУДА

Сыртқы экономикалық қызметтің негізгі бағыттарының бірі сыртқы сауда болып есептеледі. Сыртқы сауда көбінесе сыртқы сауда келісім-шарттарымен құжаттастырушы коммерциялық білімдері арқылы жүзеге асырылады.

Сыртқы сауда – мемлекеттер арасындағы өнім мен қызметтерді алып шығу (экспорт) және алып кіруден (импорт) құралған сауда.

Бұдан сыртқы сауда өнім және қызметтер экспорты мен импортынан құралғандығы көрініп тұр.

Экспорт – өнім мен қызметтерді мемлекеттен тыстағы сатып алушыларға сату.

Импорт – өнім мен қызметтерді мемлекеттен сырттағы сатушылардан сатып алу.

Сыртқы саудада қатысу, әсіресе, тауарды экспортқа сату бірнеше басқыштардан құралған арнайы дайындықты талап етеді.

ЭКСПОРТ ЖАСАЛАТЫН ӨНІМНІҢ БӘСЕКЕЛЕСТІГІН БАҒАЛАУ

Сен халықаралық базарға шықпақшы болсаң, бірнеше іс жүзіндік міндеттерді орындауың талап етіледі. Оның ішінде, алғаш негізгі бәсекелестердің өнімдерімен танысып шығуың, олардың техникалық көрсеткіштерін талдауың қажет. Бұл өз өніміңнің абзал және кемшілік жақтарын анықтауға көмектеседі.



А кәсіпорын өнімі

- Техникалық көрсеткіштер
- Бағасы
- Өнім бойынша қызметтер
- Негізгі сату базарлары



В Кәсіпорын өнімі

- Техникалық көрсеткіштер
- Бағасы
- Өнім бойынша қызметтер
- Негізгі сату базарлары



Сенің өнімің

- Техникалық көрсеткіштер
- Бағасы
- Өнім бойынша қызметтер
- Негізгі сату базарлары

Бәсекелестер өнімдері бағаларын талдау сенің өз өнімің үшін белгіленген бағаның бәсекелестік дәрежесін көрсетіп береді.

Бәсекелестер тарапынан экспорт жасалатын өнім бойынша ұсыныс жасалатын қызметтер кешенін үйрену сенің өнімің бәсекеге қай дәрежеде дайындығын бағалауға көмектеседі.

Сен бәсекелестердің негізгі сату базарларын талдау арқылы өз өнімің үшін қайсы мемлекет базары қолайлылығын анықтауыңызға болады.

Бұл басқыштағы жұмыстардың нәтижесі жаңа сыртқы базарлардағы кәсіпорын өнімдері болашағын алдынан елестету боп есептеледі.

ӨНІМДІ ЭКСПОРТҚА ДАЙЫНДАУ

Өнімді экспортқа шығару сыртқы базарға шығумен байланысты қосымша қаражаттарды есептеуді талап етеді. Атап айтқанда, өнімді жасап шығару және сатуға байланысты негізгі қаражаттардан басқа

жарнама, көрмелерде қатысу және өкілдіктер ашу секілді қосымша қаражаттар да пайда болуы мүмкін.

Қосымша қаражаттарды есептеу

- Сыртқы жарнама
- Көрмелерде қатысу
- Өкілдіктер ашу

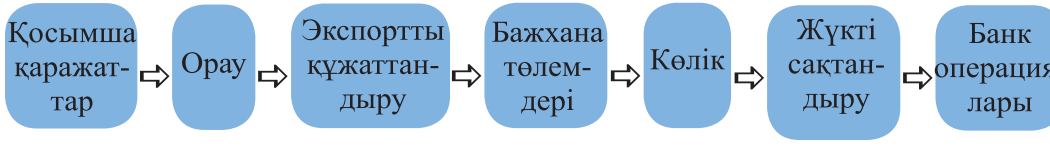
Сатуға дайындау мен байланысты жұмыстарды іске асыру

- байланыстарды ұйымдастыру
- өнім туралы ақпарат беру
- өнім тасу үшін көлік кәсіпорындарымен келісім-шарттар түзу
- құжаттардың жобаларын дайындау
- тауар үшін ақы төлеу тәртібі, есеп-қисап түрін анықтау
- өнімнің төлқұжаты, техникалық сипаттамалар, пайдалану бойынша әдістемелерді дайындау

Сондай-ақ, кәсіпорын өнімдерін экспортқа сатуға дайындау бұл жөніндегі байланыстарды ұйымдастыру, өнім туралы мәлімет беру, өнімді тасу үшін көлік кәсіпорындарымен келісім-шарттар түзу, құжаттардың жобаларын дайындау, тауар үшін ақы төлеу тәртібі, есептесу пішінін анықтау, өнімнің төлқұжаты, техникалық сипаттамалар, пайдалану бойынша әдістемелерді дайындау секілді істерді жүзеге асыруды қажет етеді.

ЭКСПОРТ ӨНІМ БАҒАСЫН БЕЛГІЛЕУ

Экспорт бағасын дұрыс есептеу және жетілдіру аса маңызға ие болып саналады. Өйткені мұнда экспорт жасалатын өнімнің өндірістік қаражаттарынан тыс төмендегі қосымша қаражаттары да есепке алынуы қажет.



КЕДЕН ТІРКЕУІНЕН ӨТКІЗУ

Кәсіпкер өз тауарын экспорт жасау үшін оны кеден тіркеуінен өткізілуі талап етіледі. Ол үшін төмендегі құжаттар қажет болады:

– өнім экспорты бойынша келісім-шарт (бітім, келісу);
– жүк кеден декларациясы;
– көлік және тауарды бақылаушы құжаттар.

ТАУАРЛАР ЭКСПОРТЫ МЕН ИМПОРТЫНА ТЫЙЫМ САЛУ ЖӘНЕ ШЕКТЕУ

Мемлекетімізде тауарлар экспорты мен импортына тыйым салу және шектеу белгіленуі мүмкін. Бұл төмендегі мақсаттарда жүзеге асырылады:

– ұлттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету;
– халық өмірі мен денсаулығын сақтау, жануарлар мен өсімдік дүниесін және қоршаған ортаны қорғау;
– әлеуметтік құлық-әдепке және құқық-тәртіпті сақтау;
– мәдени мұраны сақтау;
– мемлекетіміз төлеу балансын сақтап тұру;
– мемлекетіміздің халықаралық міндеттерін орындау;
– қайта қалпына келтіріп болмайтын табиғи ресурстар аяқталуының алдын алу.

Осыған орай, тауарлардың кейбір түрлерін экспорт және импорт жасау тек тиісті рұқсатнама (лицензия) алынғаннан кейін жүзеге асырылады. Лицензиялар өкілдікті органдар тарапынан беріледі.

Кейбір тауарлар түрлерін экспорт және импорт жасау бойынша мөлшерлік шектеулер (квоталар) белгіленуі мүмкін. Квоталарды үлестіру, ереже ретінде, таңдау немесе жек сауда негізінде жүзеге асырылады.



БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Сыртқы базар дегені не?
2. Кәсіпкерлердің сыртқы базарларға шығуы кім үшін мүдделі болып саналады?
3. Кәсіпорын сыртқы экономикалық қызметіңің өзіне тән жағы неде?
4. Мемлекетімізде сыртқы экономикалық қызметімен кімдер шұғылдануы мүмкін?
5. Сыртқы сауда дегені не? Ол қандай жүзеге асырылады?
6. Экспорт пен импорттың айырмашылығы неде?

26-ТАҚЫРЫП ИНВЕСТИЦИЯ ҚЫЗМЕТІ

Осы тұрғыдан, мемлекеттің инновациялық жаңару бағдарламасын жетілдіру, инновация және инвестициялардан нәтижелі пайдаланатын жаңа ұрпақ кадрларын, жаңа инвесторлар сыныбын дайындау аса маңызға ие. Ол үшін Өзбекстанды технологиялық дамыту және ішкі базарды модернизациялау бойынша күшті ұлттық идея, ұлттық бағдарлама керек. Бұл бағдарлама Өзбекстанды әлемдегі өркендеген мемлекеттер қатарына жылдам алып шығуына мүмкіндік жасауы керек.

Өзбекстан Республикасының Президенті Ш. Мирзиёев

ИНВЕСТИЦИЯ ҚЫЗМЕТІ

Сен кәсіпкерлік қызметін жолға қоймақшы болсаң, инвестиция деген ұғымға тап болуың табиғи. Өйткені, кәсіпкерлікте инвестиция қызметі маңызды орын алады. Инвестиция қызметі – пайда алу мақсатында ақша немесе басқа көріністегі қаражаттарды жасап шығаруға қатыстыру және олардан пайдалану процесі.

Инвестиция қызметі – инвестиция қызметі субъектілерінің инвестицияларын жүзеге асыруға байланысты әрекеттер жинағы

Өзбекстан Республикасының 2014 жыл 9-желтоқсандағы O‘RQ-380-санды жаңа редакциядағы «Инвестиция қызметі туралы» заңы, 3-бап

Сен, негізінен, қандай бағыттарда инвестициялаумен шұғылдануың мүмкін?

Ең алдымен кәсіпорынды жаңа ғимарат, техника және құрал жабдықтармен жиһаздау немесе болғандарын заманалық, тиімді және озат көрінісіндегілермен айырбастау керек. Бұл процесс **техникалық немесе технологиялық модернизациялау** деп те аталады.

Техникалық немесе технолгиялық модернизациялау – болған техникалық және технологиялық жиһаздар мен құрал жабдықтарды заманалық және озат түрлерімен айырбастау.

Сондай-ақ, сен өндіріс қызметін кеңейтуге инвестиция енгізуіне болады. Бұл қосымша ғимараттар құру, жаңа өндіріс қуаттарын іске қосу, қосымша жұмысшыларды жалдау секілді процестерді өз ішіне алады.

Жаңа қызмет түрлерін игеру инвестиция енгізудің маңызды бағыты болып саналады. Өйткені сен бірнеше қызмет түріне негізделген өндірісті ұйымдастырсаң, базардағы жағдайдың өзгерген жағдайында да табыс алу мүмкіндігің кеңейеді. Өндіріс қызметі түрлерін кеңейту **өндірісті диверсификация** деп аталады.

Өндірісті диверсификациялау – базар жағдайы өзгерістеріне бейімделушілікті асыру мақсатында өнім жасап шығару түрлерін кеңейту.

Демек, сенің кәсіпорынды ашу, оны іске қосу, қызметін кеңейту және одан әрі дамыту мақсаттарында қаражаттарды жұмсауың инвестициялау болып есептеледі.

ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫ ТОПТАУ

Сен инвестиция қызметін тиімді жолға қоюың үшін инвестициялардың түрлері туралы толық мәліметке ие болуың қажет. Инвестиция (ағыл. *investments*) – өндірісті ұйымдастыру немесе оны кеңейту мақсатында әртүрлі көріністе енгізілген қаражат.

Инвестиция ретінде енгізілген қаражаттар әдетте, капитал қойылымдар деп те аталады.

Негізінен реал және қаржылық (портфель) инвестициялар өзгешеленеді.

Реал инвестициялар – кәсіпорындардың жеке капиталына қаражат енгізу. Мысалы, құрал-жабдықтар, жиһаздарды сатып алу немесе ғимараттарды реконструкциялау. Реал инвестициялар өндірісті жолға қою және кеңейтуге тікелей әсер етеді.

Қаржылық инвестициялар – кәсіпорын бағалы қағаздарды (акция, облигациялар және басқалар) сатып алу. Мұнда кәсіпорын бағалы қағаздарды сатудан түскен ақша қаражаттары кейін өндірісті жолға қою және кеңейту мақсаттарына жұмсалуы мүмкін.

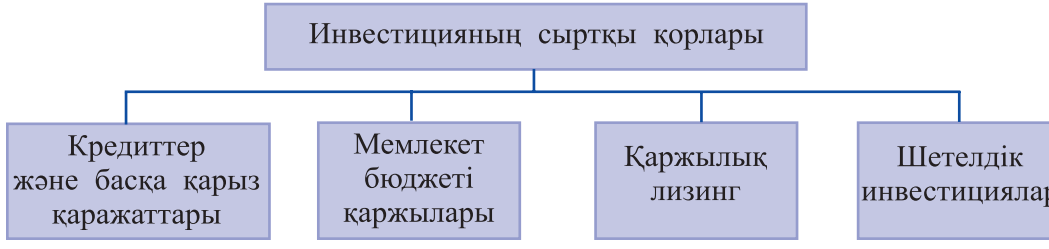
ИНВЕСТИЦИЯ ДЕРЕККӨЗДЕРІ

Инвестиция қызметін жүзеге асыру үшін ең алдымен оның қорларын анықтап алу керек. Бұл орында ішкі және сыртқы қорларды ажыратып көрсетуге болады.

Инвестицияның ішкі қорлары төмендегілер болып есептеледі:



Инвестицияның сыртқы қаражаттары төмендегілер болып есептеледі:



ИНВЕСТИЦИЯ ЖОБАСЫ

Жүзеге асырылған инвестициялар әрқашан да біз ойлаған нәтижеге алып келмеуі мүмкін. Кейбір жағдайларда олар өте төмен нәтиже келтіруі, ал кейде жалпы өзін ақтамауы мүмкін. Мұндай жағдайлар инвестиция рискі деп аталады.

Инвестиция рискі – көзде тұтылмаған себептер бойынша инвестиция қаражаттарының нәтиже салдарынан қаржылық жоғалту ықтималдығы.

Инвестиция рискін төмендету мақсатында инвестиция қаражатын жұмсау алдынан мұқият есептеуі қажет. Бұл инвестиция жобасын дайындау арқылы жүзеге асырылады.

Инвестиция жобасы – экономикалық және басқа бағыттағы пайда алу үшін инвестицияларды жүзега асыруға бағытталған өзара байланысты шаралар кешені.

Өзбекстан Республикасының 2014 жыл 9-декабрдағы ОРҚ-380-санды жаңа редакциядағы «Инвестиция қызметі туралы» заңы, 6-бап

Инвестиция жобасын дайындау, ғылыми-техникалық, коммерциялық, қаржылық, экономикалық, әлеуметтік-экономикалық жоба түрлері болуы мүмкін.

ИНВЕСТИЦИЯ ЖОБАСЫНЫҢ ТАЛДАНУЫ

Инвестиция жобасының дұрыс дайындалғандығы, оған белгіленген шаралардың негізді екендігін бағалау үшін оны талдау керек болады.

Инвестиция жобасының талдауы – инвестиция жобаларының талдауы мақсатқа сәйкестігін бағалау мүмкіндігін беретін белгілі тәсіл мен әрекеттер кешені.

Кез келген инвестиция жобасы төмендегі процестерді өз ішіне алады:

1) қажетті мәліметті талдау және дайындау;
2) бастапқы мәліметті қайта өңдеу және талдау мәліметті жетілдіру;
3) талдау мәліметін түсіндіру;
4) қорытынды және ұсыныстарды дайындау.

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Инвестиция қызметі нені білдіреді?
2. Өндірісті диверсификациялау нені білдіреді?
3. Инвестициялардың қандай негізгі түрлері бар?
4. Реал және қаржылық (портфель) инвестициялардың айырмашылығы неде?
5. Инвестиция қызметін жүзеге асырудың қандай қорлары бар?
6. Инвестиция жобасы не және оның қандай түрлері бар?

27-ТАҚЫРЫП ИННОВАЦИЯ ҚЫЗМЕТІ

Бүгін біз мемлекет және қоғам өмірінің барлық салаларын түпкілікті жаңартуға бағытталған инновациялық даму жолына өтудеміз. Бұл кездейсоқ емес, әрине. Өйткені заман жылдам дамып бара жатқан қазіргі дәуірде кім жеңеді? Жаңа пікір, жаңа идея, инновацияға сүйенген мемлекет жеңеді.

Инновация – бұл болашақ дегені. Біз ұлы болашағымызды құруды бүгіннен бастайтын болсақ, оны сол инновациялық идеялар, инновациялық көзқарас негізінде бастауымыз керек.

Өзбекстан Республикасының Президенті Ш. Мирзиёев






БЕЛСЕНДІРУШІ СҰРАҚТАР МЕН ТАПСЫРМАЛАР

1. Суреттерде көрсетілген өнімдердің әдеттегі өнімдерден ажыралып тұратын қасиеті неде деп ойлайсың?
2. Осы өнімдердің өзіне тән қасиеттерінің абзалдығы неде?
3. Сен өзің де бір өнімді әдеттегідей емес өндіріс жөнінде ойлап көрдің бе?

ИННОВАЦИЯЛАР

Мемлекетімізде 2018 жыл «Белсенді кәсіпкерлік, инновациялық идеялар мен технологияларды қолдап-қуаттау жылы» деп аталғандығы саған белгілі. Ендеше, инновация дегені не?

Инновация (ағыл. «innovation» – жаңалық, новаторлық) – жаңа технология, өнім мен қызметтер түрі, өндіріс, еңбек, қызмет көрсету және басқару көрінісіндегі жаңалықтардың қолданылуы.

Демек, егер сен осы уақытқа дейін болмаған жаңа өнім жасап шығару немесе қызмет көрсетуді жолға қойсаң, ол жағдайда инновацияны жүзеге асырған болатындығың осыдан көрініп тұр.



БІЛЕСІҢ БЕ?

Инновация ұғымын бірінші болып австриялық экономист Ю. Шумпетер қолдануға енгізіп, бес жағын белгілеп берген:
– жаңа техника және технологиялық процестерден пайдалану;
– жаңа қасиеттерге ие болған өнімді енгізу;
– жаңа шикізаттан пайдалану;
– өндіріс және оның материалдық-техникалық қамтамасыз етілуін ұйымдастырудағы өзгерістер;
– жаңа сату базарларының пайда болуы.

КӘСІПОРЫННЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІ

Мемлекетте жоғары экономикалық өсу және дамуды қамтамасыз ету үшін кәсіпорындарда инновациялық қызметті жолға қою қажет.

Кәсіпорынның **инновациялық кезеңі** – жаңа білім мен технологияларды жасап шығаруға енгізуге бағытталған шаралар жиынтығы.

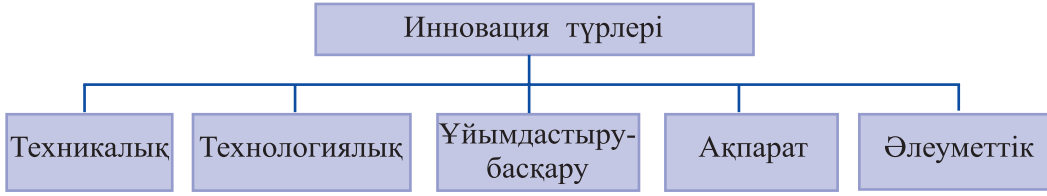
Бұл шаралар ғылыми, технологиялық, қаржылық және коммерциялық сипаттамасына ие болуы мүмкін. Кәсіпорында инновациялық қызметті жүзеге асыру нәтижесінде:
– жаңа өнім түрін жасап шығару немесе қызмет көрсетуді жолға қою;
– болған өнім немесе қызметтерде жаңа сапалық қасиеттерді жасауы мүмкін.

Кәсіпорында инновациялық қызметті басқару **инновациялық менеджмент** деп аталады.

ИННОВАЦИЯЛАРДЫҢ ТОПТАЛУЫ

Сен өз қызметіңде инновацияларды жүзеге асырмақшы болсаң, ол жағдайда олардың түрлерін білуің қажет. Инновациялардың төмендегі түрлері өзгешеленеді.

Әрбір инновация түрінің мазмұнын көріп шығамыз.



Техникалық инновациялар – жаңа немесе жетілдірілген қасиеттерге ие өнімдер жасап шығару. Мұнда сен өз өніміңді бір техникалық қасиетін жетілдірілген болуың мүмкін.

Технологиялық инновациялар – өнімдер жасап шығару бойынша жетілдірілген тәсілдерін қолдану. Мұнда өнім жасап шығару технологиясына жаңа өзгерістер енгізуге болады.

Ұйымдастыру-басқаруға байланысты инновациялар – өндіріс, транспорт, сату және қамтамасыз етуді тиісті түрде ұйымдастыруға байланысты процестер. Сен кәсіпорындағы бар болған ұйымдастыру-басқару процестері мазмұнында жаңа өзгерістерді жүзеге асыруың мүмкін.

Ақпаратқа байланысты инновациялар – кәсіпорын инновациялық қызметінде ақпарат алу, оның сенімділігі мен жылдамдығын қамтамасыз етуге байланысты процестер. Әсіресе қазіргі ақпарат-коммуникация технологиялары жылдам дамып жатқан бір уақытта сол бағыт аса маңызға ие болып отыр.

Әлеуметтік инновациялар – еңбек жағдайларын жақсарту, денсаулықты сақтау, білім беру, мәдени салалардағы ділгірліктерді шешуге байланысты процестер. Мұнда мектепте оқушыларға білім беру процестеріне жаңа технологияларды енгізу де инновация болып есептелетіндігі көрініп тұр.

ИННОВАЦИЯ ИДЕЯЛАРЫНЫҢ ДЕРЕК КӨЗДЕРІ

Сен өз қызметіңде инновацияны іске асыруың үшін бастапқы инновация бойынша идеяға ие болуың керек. Инновация идеяларының өзі бірден пайда болуы да, оларды мақсатқа сәйкес жетілдіру де мүмкін. Осыған орай, инновация идеяларының дерек көздерін ажыратып көрсету мақсатқа сәйкес келеді.

1) күтілмеген жағдай. Сенің қызметіңде бір табыс немесе табыссыздық, оқиғаның болуы жаңа идеяларға, жаңалыққа себеп болуы мүмкін.

2) бір нәрсе жөніндегі елестеріміз бен шындық арасындағы сәйкессіздік. Әдетте елес ету шынайы жағдайға қарағанда оңтайлырақ, жоғарырақ болады да ол жаңа өзгерістер жасауға үндейді;

3) процесс қажеттіліктері негізіндегі жаңалықтар. Сен бір процесті бақылап тұрып, бұл жерде бір нәрсе жетпей жатқан екендігін байқайсың. Оны толтыру жаңалықтың жасалуына алып келеді;

4) қызмет бағытың немесе өнім базарында болатын төтенше өзгерістер;

5) білімдегі өзгерістер. Сенің бір өнім немесе процесс туралы жаңа мәліметке ие болуың тез оны іс жүзінде енгізуге үндейді. Ал бұл жаңа білім негізінде жаңа өнім немесе қызметтерге негіз салынуына алып келуі мүмкін.

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Мемлекетімізде 2018 жылды «Белсенді кәсіпкерлік, инновациялық идеялар мен технологияларды қолдап-қуаттау жылы» деп аталуына себеп не?
2. Инновация сөзінің мағынасы не?
3. Кәсіпорынның инновациялық қызметі нені білдіреді?
4. Кәсіпорында инновациялық қызметті жүзеге асыру нәтижесін қандай бағалауға болады?
5. Кәсіпорында инновациялық қызметті басқару қалай аталады?
6. Инновациялардың қандай түрлері ерекшеленеді?
7. Инновация идеялары дегені не және олар қалай пайда болады?

ТАҚЫРЫП БОЙЫНША ІС ЖҮЗІНДІК ТАПСЫРМА МЕН ЖАТТЫҒУЛАР

1. Жас кәсіпкер Умида Екубжонова «А» түрдегі өнім жасап шығарады. Оның бір айлық жасап шығару көлемі 32 000 дананы жалпы қаражаттар 100 млн. сумды, ал жалпы табыс 120 млн. сумды құрайды. Кәсіпкер кәсіпорында инновациялық қызметті жүзеге асырып, өндіріс процесіне жаңа технологияларды енгізді де дайындалып жатқан өнімнің қасиеттерін жетілдірді. Нәтижеде ол енді бір айда 50 000 дана өнім жасап шығарып, 200 млн. сумдық табысқа қол жеткізді. Мұнда өндіріс қаражаттары 125 млн. сумды құрады. Кәсіпорында инновациялық қызметті жүзеге асыру нәтижесінде тиімділік көрсеткіштері мен олардың өзгерісін анықта.

V ТАРАУ ІСКЕРЛІКТЕГІ РИСК ЖӘНЕ БӘСЕКЕЛЕСЕ АЛУЫ

28-ТАҚЫРЫП КӘСІПКЕРЛІК РИСКТЕРДІ БАҒАЛАУ

РИСК ТҮСІНІГІ

Кәсіпкерлік қызметі әрқашан бір түрде табысты жүзеге асырыла бермейді. Кейбір жағдайларда кәсіпкер жобалаған жұмыстарын жүзеге асыра алмай қалуы өзі көздеген табыс немесе пайданы алмауы мүмкін. Өйткені кәсіпкерлік қызметі мен оның нәтижесін алдынан толық және анық белгілеп болмайды. Осыған орай, кәсіпкерліктің негізгі ерекшелікті белгілерінен бірі – рискке бару болып есептеледі.

Кәсіпкерлік рискі – ресурстардан мүмкін болған жағдайдан шетке шығу және оның салдарынан ресурстарды жоғалту қаупі.

Кәсіпкерлік рискі жөніндегі қызметтің барлық түрлері – өнім жасап шығару, тауарларды сату және қызмет көрсету, тауар-ақша және қаржылық операциялар, коммерциялық, ғылыми-техникалық жобаларды жүзеге асыруға байланысты болған жағдайда пайда болуы мүмкін.

Демек, кәсіпкерлік рискі жобаландырылған шара жүзеге аспай қалған жағдайда зиян немесе зиян көру ықтималы. Ол басқару қаулыларын қабылдауда жол қойылуы мүмкін болған қате немесе көзде тұтылмаған жағдайлар салдарынан да келіп шығуы мүмкін.

Риск ұғымы халықаралық маңызға ие болатын ұғым болып, қазақ тілінде қауіп-қатер, тәуекел жасау деген мазмұнды білдіреді.

РИСКТЕРДІҢ НЕГІЗГІ ТҮРЛЕРІ

Кәсіпкерлік рискін өте көп түрлерге, мысалы, табиғи-климаттық, саяси, шаруашылық, транспорт және басқаларға бөлуге болады. Біз

оның үш негізгі түрін – өндіріс, қаржылық және инвестициялық рискін көріп шығамыз.

Өндіріс рискі кәсіпорынның шаруашылық қызметін жүргізу қызметіне байланысты. Мұнда кәсіпорын өзінің міндеттерін орындамау ықтималы түсініледі. Мысалы, кәсіпорын тапсырыс жасаушы немесе сатып алушының алдындағы келісімдік міндеттерін орындамауы, өз тауар және қызметтерін сата алмауы, олардың бағаларын дұрыс белгілей алмауы, банкроттыққа ұшырауы мүмкін.

Қаржылық операциялар сипаттамасынан келіп шыққан жағдайда пайда болатын зияндар **қаржылық рискін** тудырады. Қаржылық риск қаржы-кредит, қор биржасы салаларында, бағалы қағаздар операциясын жүзеге асыруда жол қойылуы мүмкін болған жоғалтуларды өрнектейді. Қаржылық рисктерде, сондай-ақ, кредит рискі, проценттік риск, валюта рискі, қаржылық рискті өткізіп жіберу рискі секілділерді енгізуге болады.

Инвестициялық риск кәсіпорынның инвестициялық қызметі процесінде көзде тұтылмаған қаржылық жоғалтулардың пайда болуын білдіреді. Яғни, кәсіпорын бағалы қағаздарының сатылмай қалуы немесе олар келтіретін табыстың төмендеп кетуі, инвестициялық жобалардың жүзеге аспауы осылар қатарына кіреді.

КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТІНДЕГІ РИСКТІ БАҒАЛАУ

Кәсіпкерлік қызметінде рисктің кері әсерін азайту мақсатында ол бағаланады. Кәсіпкерлік рискін бағалаудың бірнеше тәсілдері бар. Атап айтқанда, статистикалық, аналитикалық және сарапшы бағалау тәсілі.

ЫҚТИМАЛДЫ РИСКТІ ЕСЕПТЕУ

Риск немесе тәуекелшілікті өлшеудің негізі ықтимал ұғымымен байланысты. Американдық ғалым Ф. Найт (1885 – 1972) ықтималды екі түрге бөледі: математикалық, яғни алдынан анықтау, мүмкін болған ықтимал және статистикалық ықтимал.

Бірінші түрдегі ықтимал десек, ол экономикада кемірек кездеседі, екінші түрдегі ықтимал субъектив ықтимал болып, бизнеске тән. Әрі объектив, әрі субъектив ықтималдар тәуекел дәрежесін өрнектеуде және таңдауда пайдаланылады. Объектив ықтимал орташа құнын анықтауға

көмектессе, субъектив ықтимал алынуы мүмкін болған нәтижелердің айнымалылық нормативін анықтауға көмектеседі. Тәуекелшіліктің мөлшерлік анықтау үшін бір оқиға немесе құбылыстың алып келуі мүмкін болған салдарын және бір салдардың ықтималын білу керек болады.

Күтілетін мөлшер – бұл мүмкін болған барлық нәтижелердің орташа өлшенген құндары. Мұнда әрбір нәтиженің ықтималы осы тән құндардың қайталануы жиілігі немесе өлшемі.

$$E(X)=P_1x_1+P_2x_2+...+P_nx_n$$

мұнда x_i – мүмкін болған нәтиже;

P_i – бұл нәтиженің пайда болу ықтималы:

$$P_1 + P_2 + ... + P_n = 1$$

Мысалы, кәсіпкер жаңа өнім жасап шығармақшы болса. Егер кәсіпкердің жаңа өнімі базарда табысқа қол жеткізсе, әрбір өнім бірлігіне 10 000 сум пайда алу мүмкін, егер табысқа қол жеткізбесе, бір бірлік өнім үшін 1 000 сум алынады. Кәсіпорын өніміңің базарда табысқа қол жеткізу ықтималы 0,6-ге тең болса, бір бірлік өнімнен күтілетін пайда мөлшері төмендегідей анықталады:

$$E(X) = 0{,}6 \times 10\,000 + 0{,}4 \times 1\,000 = 6\,400 \text{ сум}$$

Адамдар рискке, яғни тәуекелге баруға дайындығы бір-бірінен айырмашылық етеді. Адамдар рискке баруға дайындығы бойынша үш түрге бөлінеді:

– рискке; яғни тәуекелшілікке баруға бейім адамдар.

– рискке баруға қарсы, яғни бейім емес адамдар.

– рискке немқұрайды болған адамдар.

Тәуекелшілікке қарсы болған адам дегенде осындай адам түсініледі, күтілетін табыс берілгенінде, ол тәуекелге байланысты нәтижелер бойынша кепілденген нәтижені жоғары көреді. Сондықтан да тәуекелшілікке баруға бейімділіктің жоқтығы көпшілік адамдарға тән. Тәуекелшілік олар үшін ауыр сынау сияқты есептеледі және олар белгілі компенсация болғанда ғана тәуекелшілікке баруы мүмкін.

Тәуекелшілікке немқұрайды қарайтын адам қандай адам есептеледі, күтілетін табыс берілгенде, ол кепілденген нәтижені жөн көріп, тәуекелшілікпен байланысты нәтижелерге немқұрайды қарайды. Тәуекелшілікке нейтрал қарайтын адам үшін орташа табыс аса маңызды болып саналады. Тәуекелшілікке бейім болған адам сондай есептелінеді, күтілетін табыс берілгенде ол кепілденген нәтижеге қарағанда тәуекелшілікпен байланысты нәтижені жоғары қояды.

Тәуекелшілікке қызығатын адам одан қанағат сезімін алады. Мұндай түрдегі адамдарға өз тағдырын сынап көру үшін тұрақты табыстан бас тарта алатын адамдар кіреді.

Рискті төмендетудің төмендегі түрлері бар: диверсификация, сақтандыру, тәуекелшілікті үлестіру, мәлімет іздеу.

Диверсификация тәсілінде риск бірнеше тауарларға үлестіріледі, яғни бір тауарды сату (сатып алу) жоғары рискке байланысты болуы басқа бір тауарды сатудан (сатып алудан) болатын рискті кемейтуге алып келеді.

Мысалы, бір фирма екі түрлі өнім шығарады. Бір уақыттың өзінде екі өнім түріне болған талаптың кемейіп кету ықтималы, олардың біреуіне болған талапты кемейіп кету ықтималынан жоғары. Көп жағдайларда бір түрдегі өнімге болған талап кемейгенде екінші түрдегі өнімге болған талап өседі. Төмендегі кестеде екі түрдегі өнімнен алынатын табыстар келтірілген.

1-кесте

Тауарларды сатудан түскен табыс

Тауарлардың түрі	Жаз мезгілі	Қыс мезгілі
Балмұздақ	600 млн. сум	100 млн. сум
Балмұздақты торт	100 млн. сум	600 млн. сум

Фирма өндірісті диверсификациялап, жаз айында екінші түр тауар есебінен жоғалтатын табысты бірінші түр тауарды көбірек сату есебінен өтейді. Осындай қыс мезгіліндегі жоғалтулар екінші тауар есебінен өтеледі. Фирма диверсификация жолымен тәуекелшілікті кемейткендігі көрініп тұр. Бірақ диверсификация тәуекелшілікті толық жоғалтпайды, ол тек қана кемейтеді.

РИСКТЕРДІ САҚТАНДЫРУ

Рисктерді қосу – бұл тәсіл кездейсоқ жоғалтуларды айнымалы қаражаттарға айналдыру арқылы тәуекелшілікті кемейтуге бағытталған. Мүліктің ауырласуы жеке тұлғаның науқастанып жұмысқа шықпауы, табиғи апаттардың болуы кездейсоқ болып, олар өте үлкен қаражаттарға алып келуі мүмкіндігі. Бұл ұнамсыз оқиғалардың салдарын кемейтуде қамсыздандырудың маңызы үлкен.

Сақтандыруда тәуекелшілікті қосу нәтижелілігі сақтандырылған тұлғалардың тәуекелшілігі бір-біріне байланысты болмауы керек.

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Кәсіпкерлік рискі дегенде нені түсінесің?
2. Кәсіпкерлік рискі қандай түрлерге бөліп үйреніледі?
3. Кәсіпкерлік рискін бағалаудың қандай тәсілдерін білесің?
4. Ықтималдық рискте күтілетін мөлшер қандай анықталады?
5. Кәсіпкерлік рискін төмендетудің қандай түрлерін білесің?

ТАҚЫРЫП БОЙЫНША ІС ЖҮЗІНДІК ТАПСЫРМА МЕН ЖАТТЫҒУЛАР

1. Айталық жас кәсіпкер Нигора Абдураззакованың еркінде ақшасын көбейтудің екі таңдау варианты бар. Біріншіден, егер ол өзінде болған артықша 100 млн. сум қаражатын банкке аманатқа қойса, жылдық 20 процент көрінісінде кепілденген қосымша табыс алады. Екіншіден, ол қосымша жасап шығарумен шұғылдануы мүмкін. Оның жасап шығарған өнімі базарда табысқа ие болса, кәсіпкердің қосымша алатын табысы 40 млн.сумды, егер табысқа ие бола алмаса 10 млн.сумды құрайды. Өнімнің базарда табысқа қол жеткізу ықтималы 0,4-ке тең. Өнімді жасап шығарудан күтілетін табыс мөлшерін анықта. Кәсіпкер қайсы вариантты таңдайды?

29-ТАҚЫРЫП КӘСІПОРЫНДАҒЫ ЕҢБЕК РЕСУРСТАРЫ

ЕҢБЕК РЕСУРСТАРЫ

Кәсіпкерлік қызметін ұйымдастыруда ең маңызды экономикалық ресурстардан бірі – еңбек ресурстары болып есептеледі.

Еңбек ресурстары – халықтың еңбек ету үшін қажет болған дене және интеллектуалдық қабілетке ие болған бөлігі.

Өзбекстанда еңбек ресурстарының құрамына 16 жастан 55 жасқа дейінгі болған әйелдер мен 60 жасқа дейінгі болған ерлер кіреді.

ЕҢБЕК КЕЛІСІМ-ШАРТЫ

Егер сен кәсіпкерлік қызметі негізінде жұмысшыларды іске жалдамақшы болсаң, мұны заңды негізде ұйымдастыруың қажет. Мемлекетімізде кәсіпорын және жұмысшылар арасындағы қатынас еңбек келісім-шарты көмегінде жетілдіріледі.

Еңбек келісім-шарты – кәсіпорын және жұмысшылар арасындағы жұмысқа жалдау бойынша қатынасты білдіруші және ретке келтіруші құқықты құжат.

Еңбек келісім-шартында төмендегі маңызды мәселелер белгілеп беріледі:

– жұмыс ақы ставкасы;
– мөлшерден артық орындалған істер үшін ставка;
– дем алу күндері және үзілістер;
– зейнетақы қорлары мен денсаулықты сақтауға ажыратулар;
– бағалардың өзгеруін есепке алған жағдайда жұмыс ақы мен басқа төлемдер мөлшерін ретке келтіру;
– еңбек жағдайы және басқа мәселелер.

Сондай-ақ, еңбек келісім-шартында қажетті ұйымдастыру мәселелерімен көрсетіп өтіледі. Әдетте, еңбек келісім-шарты бірнеше жылға түзіледі.

ЖҰМЫС АҚЫСЫ

Кәсіпкерлік қызметінде жұмысшыларды ынталандырудың ең негізгі түрі жалақы есептеледі. Жалақының дұрыс және әділетті белгіленуі соңында кәсіпкерлік қызметі нәтижелеріне оңтайлы әсер көрсетеді.

Жалақы – кәсіпкерлік қызметінде жасалған өнімнен жұмысшы және қызметкерлер еңбегінің мөлшері, сапасы мен өнімділігіне қарай төленетін үлестің ақшадағы көрінісі.

Жұмысшы және қызметкерлердің жалақысы олардың жеткілікті дәрежедегі жағдайын қамтамасыз етуі қажет. Бұл орында номинал және реал жұмыс ақысы ұғымын білуі қажет.

Номинал жалақы – белгілі уақыт барысында алынған ақша суммасы мен ақша түріндегі жалақы.

Мысалы үшін, сен өз кәсіпорныңдағы январь айында 800 мың сум, февраль айында 790 мың сум, март айында 820 мың сум жалақы төледің. Бұлар номинал жалақысы болып саналады.

Реал жалақы – номинал жалақысын сатып алынуы мүмкін болған тауарлар мен қызметтер мөлшері.

Басқаша айтқанда, реал жалақы – бұл номинал жалақының «сату» қабілеті. Реал жалақы номинал жалақы мөлшеріне және сатып алынатын тауарлар бағаларына байланысты екендігі баршаға белгілі. Демек, реал жалақы номинал жалақыға тура пропорционал және қолдану бұйымдары мен қызметтер бағасының дәрежесіне кері пропорционал:

$$V_r = \frac{V_n}{P}$$

Мұнда: V_r – реал жалақы; V_n – номинал жалақы; P – тұтыну бұйымдары мен қызметтердің баға дәрежесі.

Жоғарыда мысалда сен жақтан жұмысшыға төлеген номинал жалақы январь айына қарағанда февраль айына 98,7 пайызды, март айында 102,5 пайызды құраған еді. Реал жалақы дәрежесінің өзгеруін анықтау үшін тұтыну бұйымдары мен қызметтерінің баға дәрежесі

жөнінде мәлімет қажет болады. Айталық, баға дәрежесі январь айына қарағанда февралда 1,08, мартта 1,2 есе асқан болсын. Ол жағдайда жұмысшының реал жалақысы февралда 731 мың сумды, март айында 683 мың сумды құрайды. Яғни, жұмысшының реал жалақысы январь айына қарағанда февраль айында 91,3 пайыз, март айында 85,3 пайыз дәрежесінде болады.

ЕҢБЕК АҚЫСЫН БЕЛГІЛЕУ

Кәсіпкерлік қызметінде жалақының дұрыс белгіленуі мемлекет тарапынан тәртіпке салынады. Жұмыс ақысын белгілеу тариф жүйесі көмегінде жүзеге асырылады.

Тариф жүйесі – мемлекет аумағы, салалар, өндіріс түрлері, қызметкерлер дәрежесі мен еңбек жағдайларына қарай еңбекақы дәрежесін ретке келтіретін норматив кешені.

Тариф жүйесі өз ішіне тариф-квалификация мәліметтері, тариф ставкалары, тариф сеткалары, еңбек ақыға қолданылатын әртүрлі коэффициенттерді алады:

Еңбекке ақы төлеудің бірыңғай тарифсеткасы

Еңбекке ақы төлеудің разрядтары	Тариф коэффициенттері	Еңбекке ақы төлеу разрядтары	Тариф коэффициенттері
1	2,476	12	6,115
2	2,725	13	6,503
3	2,998	14	6,893
4	3,297	15	7,292
5	3,612	16	7,697
6	3,941	17	8,106
7	4,284	18	8,522
8	4,640	19	8,943
9	4,997	20	9,371
10	5,362	21	9,804
11	5,733	22	10,240

Тариф ставкалары тиісті разрядқа ие болған еңбегіне төленетін ақы мөлшерін белгілеп береді.

ЕҢБЕК ӨНІМДІЛІГІ МЕН ОНЫ ЕСЕПТЕУ

Кәсіпорында жұмысшыларға жұмысақының дұрыс және әділетті белгіленуі жұмысшылардың еңбек өнімділігіне әсер етеді.

Еңбек өнімділігі жұмысшының уақыт бірлігі барысында өнім жасау қабілеті.

Еңбек өнімділігі жұмысшы еңбегінің әрбір бірлігінің орнына жасап шығарылған өнім мөлшерімен анықталады:

$$ЕӨ = \frac{Ө}{У}$$

Мұнда: $ЕӨ$ – еңбек өнімділігі; $Ө$ – өнім, $У$ – жұмсалған жұмыс уақыты.

Бұдан жұмысшының еңбек мөлшері ол тарапынан істелген уақытпен, кісі күні, кісі сағаты және басқалармен белгіленетіндігі айқын болып тұр.

ЕҢБЕК ӨНІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ФАКТОРЛАРЫ

Кәсіпкер өз кәсіпорнындағы еңбек өнімділігін асырып баруға әрекет етуі керек. Өйткені еңбек өнімділігінің өсуі кәсіпорындағы еңбек ресурстарынан тиімді пайдалануын білдіреді. Еңбек өнімділігін арттыру факторлары экономикалық, әлеуметтік, ғылыми, техникалық өркендеуді жеделдету факторларына бөліп үйреніледі.

БІЛІМІҢДІ СЫНАП КӨР!

1. Еңбек ресурстары дегені не және ол өз ішіне кімдерді алады?
2. Еңбек келісім шарты не үшін қажет?
3. Жалақы дегені не және оның кәсіпкерлік қызметіндегі мәні қандай?
4. Номинал және реал жалақы ұғымдары нені білдіреді?
5. Тариф жүйесі дегені не? Ол өз ішіне қандай негізгі жақтарын қамтып алады?
6. Еңбекке ақы төлеудің бірыңғай тариф сеткасы туралы мәлімет бер.

30-ТАҚЫРЫП БӘСЕКЕЛЕСТІКТІ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ

Өзбекстан ғылым-пән, интеллектуал беделі саласында, заманауи кадрлар, жоғары технологиялар жөнінде дүние көлемінде бәсекелесе алатын болуы шарт.

Өзбекстан Республикасы Президенті Ш. Мирзиёев

БӘСЕКЕЛЕСТІК ЖӘНЕ ОНЫҢ МІНДЕТТЕРІ

Базар механизмінің маңызды және бөлінбейтін жағы бәсекелестік болып саналады.

Бәсекелестік – бұл жоғары нәтиже мен беделге ие болуы үшін базар қатысушылары арасындағы экономикалық күрес.

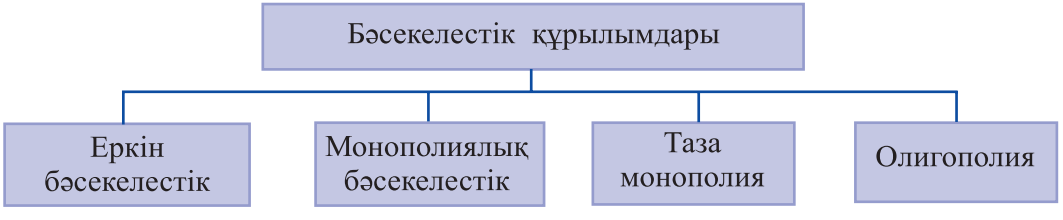
Сен өз кәсіпкерлік қызметіңді табысты жүргізуің үшін әрине бәсекелестік туралы жеткілікті білімге ие болуың қажет.

Бәсекелестіктің бірнеше негізгі міндеттері бар.



БӘСЕКЕЛЕС ҚҰРЫЛЫМДАРЫ

Сен өз кәсіпкерлік қызметі бағытынды таңдаудан алдын оның қандай бәсекелес жағдайында іске асырылуын білуің аса маңызға ие болып есептеледі. Бәсекелестіктің төрт негізгі құрылымын ажыратып көрсетуге болады.



Еркін бәсекелестік – бұл бір түрдегі өнім жасап шығарушы салада өте көп санды кәсіпорындар бар екендігі жағдайындағы бәсекелестік.

Еркін бәсекелестіктің ерекшелік белгілері:

– жеке кәсіпорын немесе кәсіпкер тарапынан жасап шығарылған өнімді сала жалпы өндіріс көлеміндегі үлесінің үлкен еместігі;

– өндірісшінің өз өнімінің құнын бақылау орната алмауы;

– салаға кіру және одан шығудың еркіндігі.

Мысалы, сен ауыл шаруашылығы өнімдерін шығару кәсіпкерлігімен шұғылдансаң, ол жағдайда еркін бәсекелестік жағдайында қызмет көрсетуге тура келеді.

Таза монополия – бұл салада бірыңғай жасап шығарушы болып, ол жеке әкімшілік беделіне ие болған базар жағдайы.

Таза монополияның ерекшелік белгілері:

– саладағы барлық өнімнің бірыңғай кәсіпорны тарапынан жасап шығарылуы;

– жасап шығарушының өз өнімнің құны бойынша толық бақылау орнату;

– салаға кіру және одан шығудың аса қиындығы.

Монополистік бәсекелестік – бұл бір уақыттың өзінде де бәсекелестік те, монополия ерекшеліктеріне ие болған бәсекелестік.

Монополистік бәсекелестік ерекшелікті белгілері:

– саладағы бір түрдегі өнімдердің бірнеше ондаған кәсіпорындар тарапынан жасап шығаруы;

– өз өнімін басқа сол түрдегі өнімдерге қарағанда өзіне тән қасиетіне қарай топтастырылуы;

– жасап шығарушының өз өнімі бойынша жартылай бақылау орната алуы;

– жүйеге кіру және одан шығудың белгілі дәрежеде қиындығы.

Олигополия – салада онша көп болмаған кәсіпорындардың болуы және билік ету жағдайындағы бәсекелестік.

Олигополияның ерекшелікті белгілері:

– саладағы бір түрдегі өнімдердің бірнеше ірі кәсіпорындар тарапынан жасап шығарылуы;

– өндірісшілер өз өнім бағасы үстінен сезілерлі бақылау орнатуы;

– салаға кіру және одан шығудың қиындығы.

БӘСЕКЕЛЕСТІК ТӘСІЛДЕРІ

Бәсекелестіктің бағасы арқылы және бағасыз бәсекелестік тәсілдері өзгешеленеді.

Баға арқылы бәсекелесу – бұл белгілі өнімдер құнын басқа өндірісшілердің сол түрдегі өнімдері бағасына қарағанда төмендетуге негізделген бәсекелестік тәсілі.

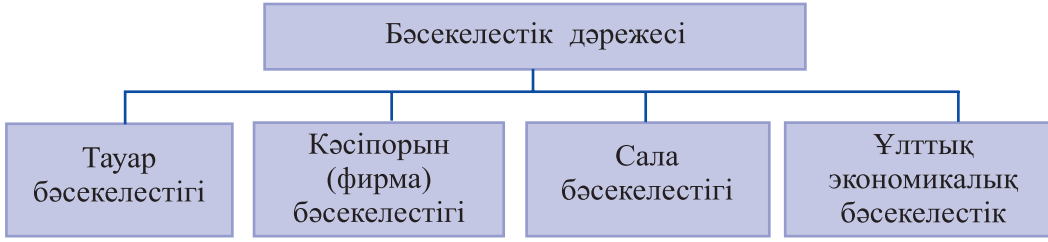
Бағасыз бәсекелестік – бәсекелесу күресінің негізгі факторы болып тауардың сапасы, сервис қызмет көрсетуі, өндірісші фирманың беделі есептелетін күрес тәсілі.

ҰЖДАНСЫЗ БӘСЕКЕЛЕСТІК

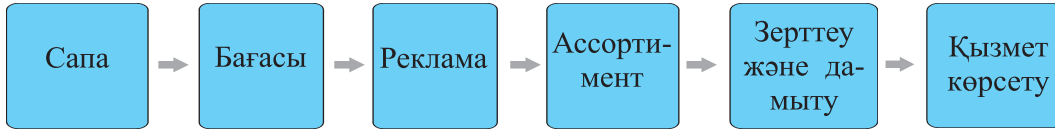
Бәсекелесудің экономикалық тәсілдерінен пайдалану ұждансыз бәсекелестік деп жүргізіледі. Оларға жеке күш жұмсату, мәжбүрлеу, бәсекелестердің беделіне зиян тигізіп, экономикалық ресурстар қорларынан мақұрым ету, жетекші мамандарды өзіне аударып алу, бағасын кенет төмендету сияқтылар кіреді.

КӘСІПОРЫН БӘСЕКЕЛЕСТІГІНІ АСЫРУ ТҮРЛЕРІ

Базар экономикасында басқа бәсекелестерден асып кету немесе жоғары келу қабылеті, яғни бәсекелестік маңызды есептеледі. Бәсекелестік түрлі дәрежелерде пайда болуы мүмкін.



Бәсекелестіктің әр қандай дәрежесі үшін ерекшелігі болған негізгі факторлар бар.



Сен өз кәсіпкерлік қызметіңді табысты жүзеге асыру үшін кәсіпорның бәсекелестігін қамтамасыз етуің қажет.

Кәсіпорын бәсекелестігі – белгілі түрдегі өнімді жасап шығарушы басқа кәсіпорындарға өзінің жасап шығару, қаржылық және маркетинг қызметі тиімділігі жағынан лайықты қарсы тұра алу қабілеті.

Ол үшін, әрине, кәсіпорын бәсекелестігін қамтамасыз ету жолдары туралы білуің керек. Төменде олардың негізгілерін келтіріп өтеміз:

– тұрақты түрде өндіріс процесіне жаңалықтарды енгізу;

– өнім бойынша жетілдірілген құрылымы бойынша іздену;

– өнім сапасының ұлттық және әлемдік үлгілеріне сәйкестілігін қамтамасыз ету;

– жоғары сапалы шикізат пен материалдардан пайдалану;

– үнемі қызметкерлердің дәрежесін асырып бару;

– қызметкерлердің материалдық мүдделілігін асыру және еңбек жағдайын жақсарту;

– базарда терең маркетинг зерттеулерін өткізу және басқалар.

БАҚЫЛАУ ЖӘНЕ ТАЛДАУ ҮШІН СҰРАҚТАР

1. Бәсекелестіктің қандай міндеттері бар?
2. Бәсекелестіктің қандай құрылымдары бар?
3. Еркін бәсекелестіктің ерекшелікті белгілерін түсіндіріп бер.
4. Баға арқылы бәсекелестік жасау дегені не? Оның қандай тәсілдері бар?

ГЛОССАРИЙ

Агрофирма – фермер, диқан және жеке көмекші шаруашылықтар тарапынан өсірілген ауыл шаруашылық өнімдерін қайта өңдеу және сатумен шұғылданатын кәсіпорын.

Бизнес жоба – кәсіпкерлік бизнес идеяны жүзеге асыруға байланысты болған шаралар баяндалған және тиімділігі негізделген құжат.

Бизнес жоспар – кәсіпкерлік қызметін бастаудан алдын оның сипаттамасы, қызмет дәуірлері, көзде тұтылып жатқан қаражаттары және күтіліп жатқан табысы секілді маңызды жақтары баяндалған ұйымдастыру экономикалық көрінісіндегі құжат.

Бәсекелестік – бұл жоғары нәтиже және беделге ие болу үшін базар қатысушылары арасындағы экономикалық күрес.

«Бірыңғай терезе» орталығы – халық және кәсіпорындарға әртүрлі мемлекет қызметтерін көрсету, атап айтқанда кәсіпкерлік қызметін мемлекет тіркелімінен өткізумен шұғылданатын арнайы мекемесі.

Диқан шаруашылығы – отбасы басшылығына берілген үй артындағы жер учаскесінде отбасы мүшелерінің жеке еңбегі негізінде ауыл шаруашылығы өнімі өсірілетін және реализация етілетін отбасылық ұсақ тауар шаруашылығы.

Жауапкершілігі шектелген қоғам (ЖШ) – мүшелері қоғам міндеттері бойынша тек өзі қосқан үлес шеңберінде жауапты болатын қоғам.

Жеке көмекші шаруашылық – ауылды жерлерде тұратын азаматтардың өз үй артындағы учаскелеріндегі жеке еңбегі арқылы ауыл шаруашылығы өнімдерін өсіру бойынша шұғылдануға негізделген компания, фирма немесе бизнес жоба.

Жеке тәртіптегі кәсіпкерлік – заңдық тұлға түзбестен жеке кәсіпкерлік қызметін жүзеге асыру пішіні.

Жастар кәсіпкерлігі – мемлекетте кәсіпкерлік қызметінің 18 жастан 35 жасқа дейінгі болған кәсіпкерлері тарапынан жүзеге асырылып жатқан бөлігі.

Инновация (ағылшынша «*innovation*» – жаңалық, новаторлық) – жаңа технология, өнім және қызметтер түрлері, өндіріс, еңбек, қызмет көрсету және басқару көрінісіндегі жаңалықтардың қолданылуы.

Инвестиция рискі – көзде тұтылмаған себептер бойынша инвестиция қаражаттарының нәтиже келтірмеуі салдарынан қаржылық жоғалту ықтималы.

Калькуляция – латынша «calculatio» деген сөзден алынған болып, есеп, есептесу деген мағыналарды білдіреді. Бұл өнім бірлігіне тура келетін өндіріс қаражаттарын ақша түріндегі есептесуі.

Кәсіпорын бәсекелестігі – белгілі түрдегі өнімді жасап шығаратын басқа кәсіпорындарға өзінің өндірістік,қаржылық және маркетингтік қызметі тиімділігі жағынан лайықты қарсы тұра алу қабілеті.

Кәсіпорын жарғысы – кәсіпорынның қызмет көрсету тәртібі және шарттарын белгілеп беретін құжат.

Кәсіпкер – кәсіпкерлік беделіне, яғни қандай да болса түрдегі тауар жасап шығару немесе қызмет көрсету барысын ұйымдастыра алу жөнінде білім, дағды және тәжірибеге ие тұлға.

Кәсіпкерлік рискі – ресурстардан нәтижелі пайдалану мүмкін болған жағдайдан тысқа шығу және оның салдарынан ресурстарды жоғалту кешені.

Кәсіпкерлік құқықы – мемлекет тарапынан кәсіпкер үшін пайдалануы белгіленген немесе рұқсат берілген іс әрекеттері ережелері кешені.

Кәсіпкерлік жауапкершілігі – бұл кәсіпкердің іс әрекеттері нің белгіленген заң мөлшерлері, әлеуметтік және ақылақтылық ережелеріне үйлесімділігі бойынша жауап беру міндеті.

Кәсіпкерліктің міндеті – мемлекет тарапынан кәсіпкер үшін орындалуы немесе іске асырылуы шарт етіп белгіленген іс әрекеттер ережелері кешені.

Құрылтай келісім шарты – құрылтайшылардың кәсіпорынды ұйымдастыру барысында өзара келісіп алынған негізгі шарттарын сипаттайтын заңдық құжат.

Маркетинг зерттеуі – базарды үйрену бойынша маркетинг шараларынан бірі болып, өндіріс және базарда сату көзде тұтылып жатқан тауарлар туралы мәліметтерді жинау, талдау, қайта өңдеу барыстарын өз ішіне алады.

Микрофирма – белгілі саладағы қатысушылар саны жағынан ең кіші болған заңдық тұлға көрінісіндегі кіші кәсіпкерлік субъекті.

Отбасылық кәсіпорын – заңдық тұлға түзген жағдайда жүзеге асырылатын отбасылық кәсіпкерлік пішіні.

Отбасылық кәсіпкерлік – отбасы мүшелері мен олардың жақын туыстары тарапынан түзілетін кәсіпкерлік қызметі.

Өз құны – өнім жасап шығару және сату қаражаттарының ақшадағы көрінісі.

Өндірісті диверсификациялау – базар жағдайы өзгерістеріне икемделгіштігін асыру мақсатында өнім жасап шығару түрлерін кеңейту.

Өндірістің залалсыздану нүктесі – бұл өнім сатудан алынған табыстар өндірістік қаражаттарын толық өтеген жағдайы. Бұл нүктеде табыс көлемі нөлге тең болады.

Стартап (ағылш. «*startup compan*у», «*startup*» қозғалысты басқарып жатқан, жолбасшы) – өз қызметін инновациялық идеялар немесе технологияларға негізделген жағдайда жұмыс жүргізетін жаңа түзілген компания, фирма немесе бизнес жоба.

Фермер шаруашылығы – жалға берілген жер учаскелерінен пайдаланған жағдайда ауыл шаруашылығы тауар жасап шығаруымен шұғылданатын, тәуелсіз шаруашылық жүргізетін субъект.

МАЗМҰНЫ

1-тақырып. Кәсіпкерліктің мазмұны мен мәні ... 3
2-тақырып. Кәсіпкерлік түрлері мен құрылымдары ... 9
3-тақырып. Жеке тәртіптегі кәсіпкерлік ... 14
4-тақырып. Отбасылық кәсіпкерлік ... 20
5-тақырып. Микрофирма мен шағын кәсіпорын ... 25
6-тақырып. Жеке кәсіпорын ... 30
7-тақырып. Жауапкершілігі шектелген қоғам ... 34
8-тақырып. Акционерлік қоғамы ... 38
9-тақырып. Қыстақ жерлердегі кәсіпкерлік ... 43
10-тақырып. Жастар кәсіпкерлігі ... 49
11-тақырып. Бизнес жоспар дайындау ... 53
12-тақырып. Бизнес жоба мен стартаптар ... 57
13-тақырып. Кәсіпорынның құрылтай құжаттары ... 61
14-тақырып. Кәсіпкерлерді мемлекеттік тіркеуінен өткізу ... 66
15-тақырып. Кәсіпкерлік жауапкершілігі ... 70
16-тақырып. Кәсіпорын қаражаттары және олардан пайдалану тиімділігі ... 74
17-тақырып. Банк кредиттері ... 80
18-тақырып. Кәсіпорын қаражаттары ... 85
19-тақырып. Өнімнің құны ... 89
20-тақырып. Кәсіпорынның қаржылық нәтижелері ... 93
21-тақырып. Кәсіпкерлікті салыққа тарту ... 99
22-тақырып. Кәсіпкерліктегі маркетинг ... 103
23-тақырып. Тауарларды сату және жарнама ... 107
24-тақырып. Кәсіпорынды басқару ... 111
25-тақырып. Өнімді экспортқа шығару ... 115
26-тақырып. Инвестиция қызметі ... 120
27-тақырып. Инновация қызметі ... 124
28-тақырып. Кәсіпкерлік рисктерін бағалау ... 128
29-тақырып. Кәсіпорындағы еңбек ресурстары ... 133
30-тақырып. Бәсекелестікті қамтамасыз ету ... 137
Глоссарий ... 141

Т 14 **Кәсіпкерлік негіздері [Мәтін]:** жалпы орта білім беру мекемелерінің 11-сынып оқушылары үшін оқулық / У. Ғафуров, Қ. Шарипов. – Т.: «O‘zbekiston» БПШҮ, 2018. – 144 б.

ISBN 978-9943-25-607-1

УЎК 338.22(075.32)
КБК 65.290-2я721

O‘quv nashri

Ubaydullo Vaxabovich G‘afurov,
Quvondiq Baxtiyorovich Sharipov

TADBIRKORLIK ASOSLARI

Umumiy o‘rta ta’lim muassasalarining 11-sinfi uchun darslik

(Qozoq tilida)

Original-maket «O‘zbekiston» nashriyot-matbaa ijodiy uyida tayyorlangan.
100011, Toshkent, Navoiy ko‘chasi, 30.

Редакторы *Г. Нишанова*
Аудармашы *Қ. Мамбетова*
Көркемдеуші редакторлары: *Р. Маликов, У. Сулаймонов*
Техникалық редакторы *Б. Каримов*
Кіші редакторы *Г. Ералиева*
Беттеуші *К. Голдобина*

Баспа лицензиясы AI №158. 14.08.2009.
Басуға 2018 жыл 18 июлде рұқсат етілді.
Пішімі $70\times90^{1}/_{16}$. Кеглі 12,38, 11,32. Офсет қағаз. «Times New Roman» гарнитурасы.
Офсеттік тәсілмен басылды. Шартты баспа табағы 10,53. Есепті баспа табағы 11,23.
5190 нұсқада басылды. Тапсырыс №198-18.

Өзбекстан Баспасөз және ақпарат агенттігінің
«O‘qituvchi» баспа-полиграфиялық шығармашылық үйінде басылды.
Ташкент – 206, Юнусабад ауданы, Янгишахар көшесі, 1-үй.