

реальности закупка дешевого оборудования у соседних стран, отсутствие налаженного строительства станков и машиностроительной техники сильно бьет по «карману» Республики. Исходя из вышесказанного, что можно говорить об инновационном технологическом прогрессе?

Пользуясь всеми имеющимися знаниями, нужно раскрывать и развивать потенциал нашей страны. Мы считаем, необходимым открывать больше предприятий не по сборке, а по производству своего отечественного машинного оборудования, которое сможет найти спрос не только в нашей стране, но и на международном рынке.

Как говорил Ха Джун Чхан: «Экономика не является наукой, это вариант политики, ни одна из экономических школ ни разу не сумела предсказать реальное развитие событий даже в тех областях, на которые ориентирована» [4].

Для создания новой экономики в развитых экономиках существуют три основные задачи:

- Необходимость обеспечения финансовой стабильности;
- Реализация инвестиций в технологию и людей;
- Создание внутренних и расширение внешних рынков.

Низкая ставка рефинансирования и жесткий контроль за бюджетом страны служит обеспечением финансовой стабильности. Исходя из статистических данных Казахстана о ставке рефинансирования можно сказать следующее: с 28.11.2017 г. до 10.07.2018 г. она снизилась с 10,25% до 9,0%. Но на конец 2018 г. уже составляла 9,25%. Как известно это произошло вследствие риска высокой инфляции.

Что касается иностранных инвестиций, они необходимы для дальнейшего развития нашей Республики. С помощью зарубежных капиталовложений Казахстан сможет снизить уровень инфляции, также поспособствует преодолению кризиса.

В нашей стране создание новой экономики зависит от правильного решения политических, тактических и стратегических планов, имеющие макроэкономический характер, например, развитие промышленности, структурная перестройка, технологический прогресс и т.д.

Если говорить о рыночных отношениях, Казахстан на данном этапе находится на стадии построения тесных и выгодных рыночно – экономических отношений.

Итак, государственная политика по созданию новой экономики полностью и всецело зависит от искусства управлением всеми ресурсами страны, политическими и экономическими программами, с целью обойти или преодолеть всевозможные существующие риски.

Литература:

1. Основные социально - экономические показатели. Производство. Промышленное производство Алматы, 1999, с. 5-6 (<http://stat.gov.kz>).
2. Социально - экономическое развитие Республики Казахстан. Астана, 2018, с. 102-103(<http://stat.gov.kz>).
3. Трудовой подвиг Казахстана: цифры и факты (www.zakon.kz).
4. *Ха-Джун Чанг*. Как устроена экономика / Пер. с англ. — М.: Манн, Иванов и Фербер ООО, 2015. — 304 с. (Economics: The User's Guide, 2014).

Талғат Б.Ж., Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті, экономика факультеті, Э-31 тобы, ОНТ-31 тобы, студент

(Ғылыми жетекші – аға оқытушы Ескендір Н.Н.)

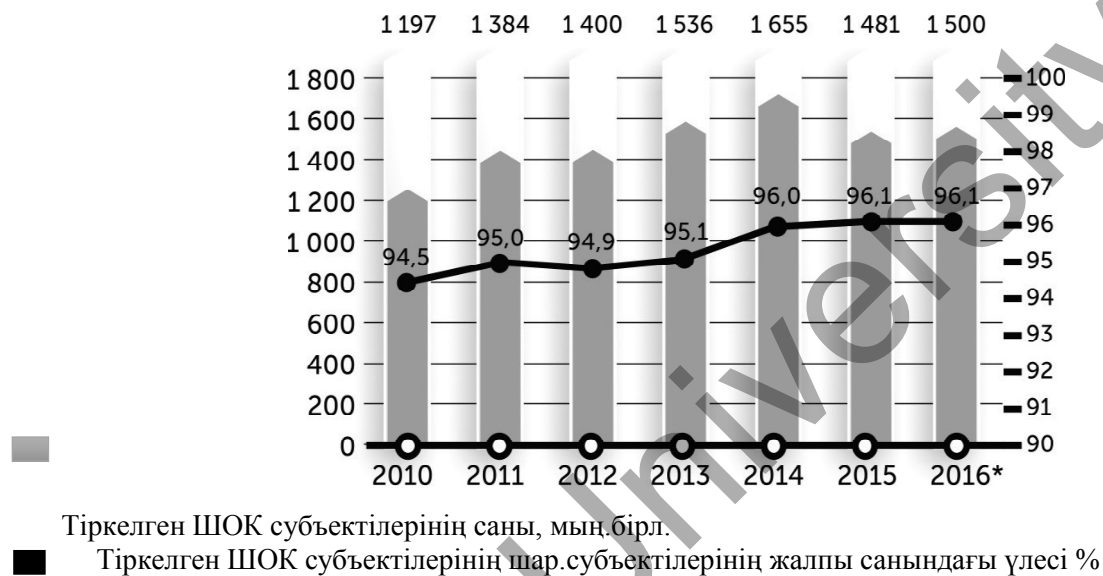
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМУДА ТУЫНДАЙТЫН МӘСЕЛЕЛЕР ЖӘНЕ ОЛАРДЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту кез келген елдің экономикасының негізі болып табылады. Дамыған елдердің тәжірибелері шағын және орта кәсіпкерлікті қалыптастыру мен дамытудың экономиканы сауықтыру үшін қолайлы жағдай жасайтындығын көрсетеді. Отандық бизнестің үнемі құбылып тұратын жағдайларда тиімді өмір сүру дағдыларын иелене бастауы, инновациялар мен заманауи тәсілдерді енгізе отырып, өз өнімділіктерін арттыруы, басқарушылық және өндірістік процестерді жетілдіруі, халықаралық деңгейде бәсекелесуге үйренуі маңызды.

Кәсіпкерлік немесе шағын бизнес туралы теориялық концепция алғашқы рет 1725-1730 жылдары Ричард Кантиллионның (Richard Cantillon) еңбектерінде баяндалды. Кейінгі 250 жыл шегінде кәсіпкерлік теория әр түрлі ғалымдар мен экономистердің еңбектерінде дамытылды, олар бірте-бірте кәсіпкерлік – бұл адамның тәуекел мен жаңартпаға деген бейімділігі ғана емес, қорыта келгенде жаңа кәсіпорын құруды білдіретін ұғым деген пікірге келді.

Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінде кәсіпкерлік қызметке келесідей анықтама берілген. Кәсіпкерлік - меншік түріне қарамастан, азаматтар мен заңды тұлғалардың тауарларға (жұмысқа, қызметке) сұранысты қанағаттандыру арқылы пайда немесе жеке табыс табуға бағытталған және жеке меншікке (жеке кәсіпкерлік) немесе мемлекеттік кәсіпорындарды шаруашылық басқару құқығына (мемлекеттік кәсіпкерлік) негізделген ынталы қызмет.

Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі статистика комитетінің мәліметтері бойынша 2016 жылы Қазақстанда 1 500 762 кәсіпкерлік субъектісі жұмыс істеді. Субъектілердің басым бөлігін жеке кәсіпкерлер мен шаруа (фермерлік) қожалықтары құрайды. Бұл ретте ірі кәсіпорындар саны жұмыс істеп тұрған субъектілердің тек 0,2%-ын құрайды.



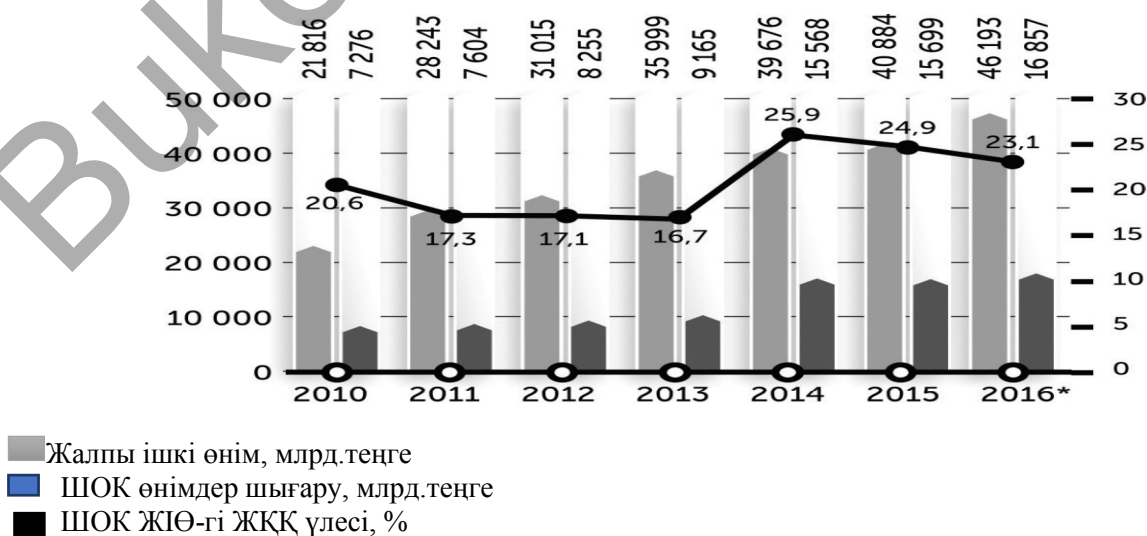
Тіркелген ШОК субъектілерінің саны, мың.бірл.

Тіркелген ШОК субъектілерінің шар.субъектілерінің жалпы санындағы үлесі %

Сурет 1. Тіркелген ШОК субъектілері санының және олардың шаруашылық субъектілерінің жалпы санындағы үлесінің қарқыны

Е с к е р т у - автормен [1] дерек көзімен құрастырылған

2016 жыл үшін ШОК субъектілерімен өнім шығару 16,8 трлн. теңгеден асқан. Алайда нақты көріністе бір жыл ішінде өнім шығару 5,8%-ға қысқарған. Нәтижесінде еліміздің ЖІӨ-дегі ШОК ЖҚҚ үлесі 2016 жылдың қорытындысы бойынша 23,1% деңгейінде бағаланады, бұл 2015 жылдың көрсеткішінен 1,8 пайыздық шекке төмен (2 сурет).



Жалпы ішкі өнім, млрд.теңге

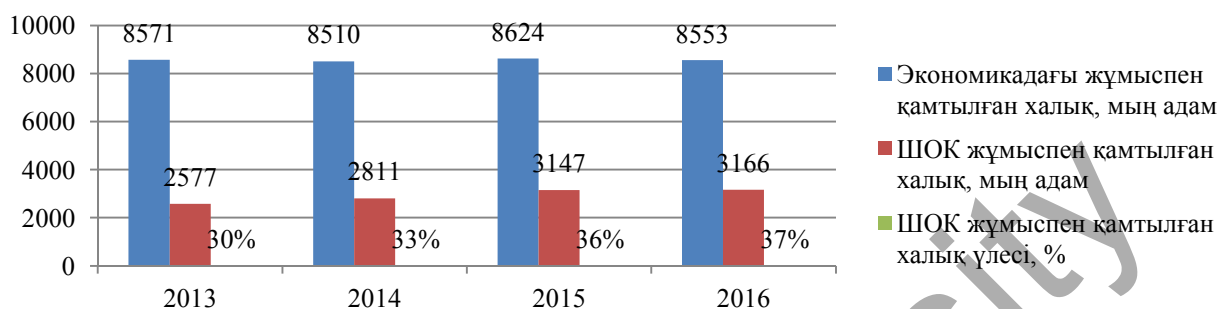
ШОК өнімдер шығару, млрд.теңге

ШОК ЖІӨ-гі ЖҚҚ үлесі, %

Сурет 2. ЖІӨ шағын және орта кәсіпкерлік үлесі

Е с к е р т у - автормен [1] дерек көзімен құрастырылған

Өткен жылдардағы сияқты 2016 жылы Қазақстан экономикасында жұмыспен қамтылған халық саны төмендегені байқалады. Алдын ала деректер бойынша 2016 жылдың соңында жұмыспен қамтылған халық – 8 553 мың адам. Бұл ретте 2016 жылғы 1 қаңтарда ШОК жұмыс істейтіндер саны 3 147 мың адамды (барлық жұмыспен қамтылғандардың 36%) құрады.



Сурет 3. Жұмыспен қамтылған халық санының динамикасы

Е с к е р т у – автордың [1] дерек көзімен құрастырылды

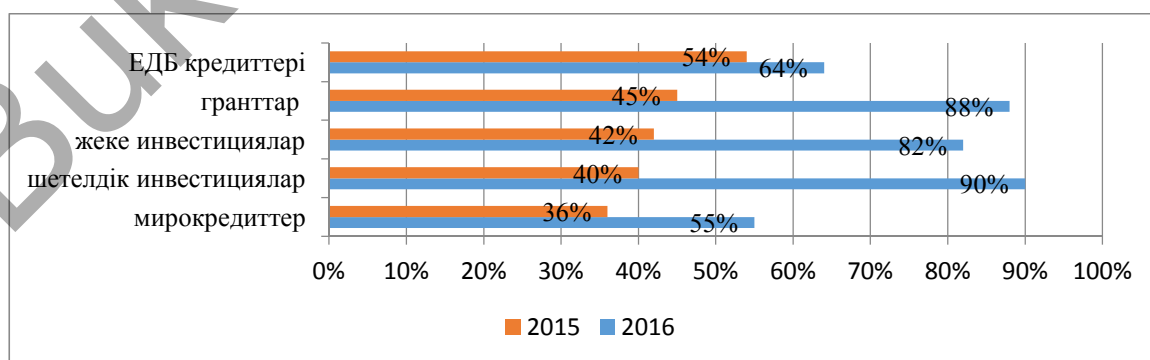
Кәсіпкерлікті дамытуда, өнімді еліміздің ішкі нарығында өткізу әлі де болса кәсіпкерлер үшін көптеген проблемалармен қатар жүруде. Ол өз күшімен еңсере алмайтын жүйелік кедергілер.

Сонымен, бизнеспен өткізілген кездесулерде бизнес өкілдері келесі шектеулер бар екендігін жиі айтады. Олар:

1. Дамыған дистрибьютерлік және бөлшек сауда желісінің, сондай-ақ отандық өндірушілердің өкілдері желісінің жоқтығы;
2. Тұтынушылар, делдалдар және өндірушілер арасында ақпарат алмасудың жоқтығы;
3. Өңірлерде өнімдерді тасымалдау, тиеу, ұзақмерзімді сақтау және өткізу үшін инфрақұрылымның жетіспеуі.

Қазақстандық өнімді өткізудің өзекті мәселесі сауда желілері мен супермаркеттерге қол жеткізудің шектеулігі болып табылады. Бүгінгі таңда қатардағы кәсіпкерге ірі сауда желілерінің сөрелеріне жету өте қиын. Негізгі себеп қойылатын талаптарға сәйкессіздігі болып табылады. Бұл үлкен көлемдердегі жеткізулердің жүйелігіне, қаптамаға, брендтің танымалдығына және т.б. қойылатын талаптар.

«Атамекен» Ұлттық Кәсіпкерлер Палатасының 2016 жылғы «Іскерлік ахуал» зерттеуіне сәйкес Қазақстанда ақшалай қаражат алу күрделі бола түсуде. Сауалнамаға қатысқандардың 80%-дан астамы шетелдік және отандық инвестицияларды, гранттарды алу қиын екендігін көрсеткен. Кәсіпкерлердің 55% және 64% тиісінше микрокредиттер мен кредиттер рәсімдеудің күрделі екендігін көрсетіп отыр.



Сурет 4. Қаржыландыруға қолжеткізудің күрделілігі

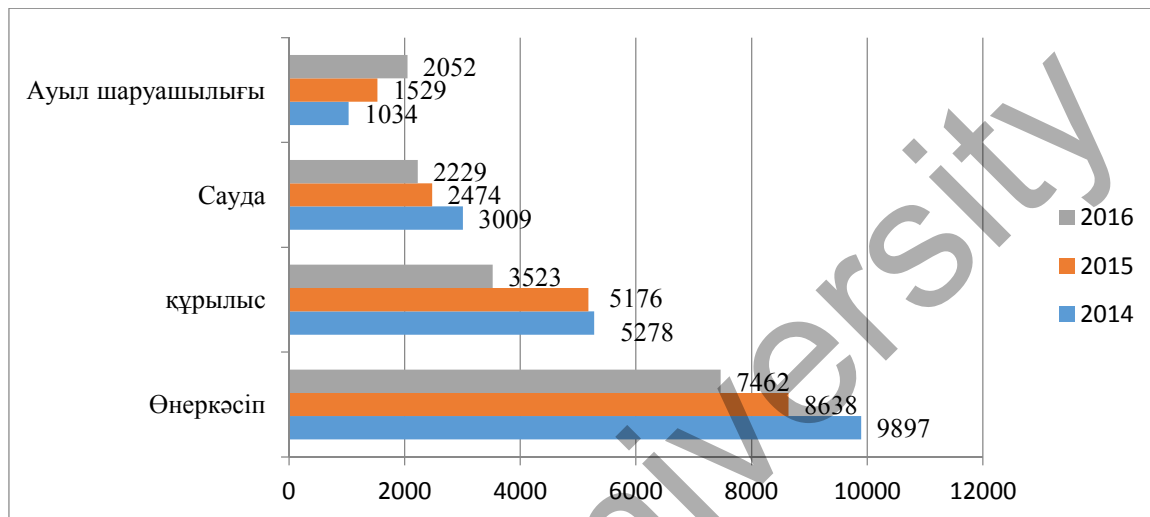
Е с к е р т у - автормен [2] дерек көзімен құрастырылған

Қазақстанның зейнетақы қорларын біріктіру және қор нарығының шектен тыс реттелушілігі қор нарығы механизмдері дамуының баяулауына алып келді. Бүгінгі таңда отандық кәсіпкерлік іс жүзінде банк кредитіне баламалы механизмдер арқылы қаржы тарту мүмкіндігінен, оның ішінде облигациялар және акциялар арқылы борыштық және үлескерлік қаржыландыру мүмкіндігінен де айырылған.

Бизнес дамуының деңгейі мен динамикасы еліміздегі кадрларды дайындау сапасына да, сондай-ақ экономиканың қажеттіліктеріне сәйкес келетін әртүрлі кәсіп мамандарының санына да тәуелді.

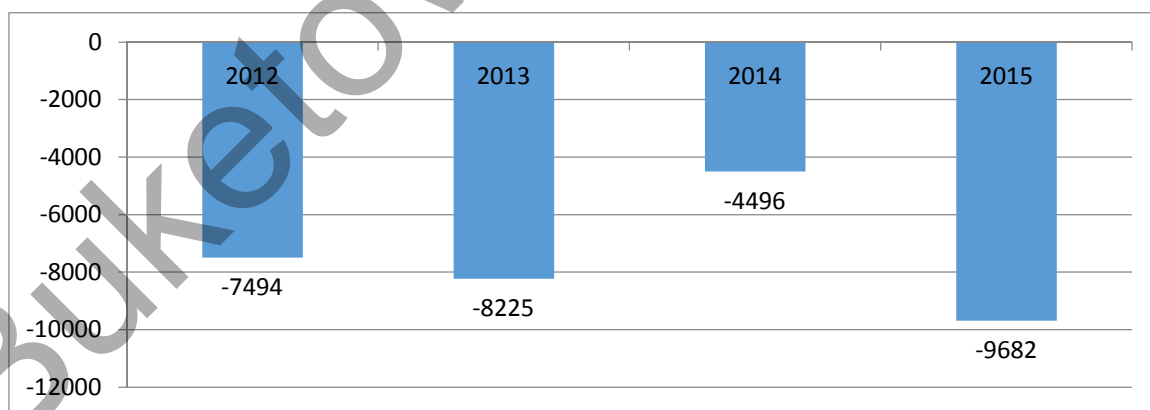
2016 жылы өнеркәсіптің кадрларға ең көп мұқтаждығы Қостанай және Қарағанды облыстарында тіркелген болатын. Ауыл шаруашылығында адам капиталының тапшылығы жыл сайын 35-45%-ға өсіп отыр. Әсіресе, бұл тапшылық Алматы облысында байқалады.

Бизнес дамуының деңгейі мен динамикасы еліміздегі кадрларды дайындау сапасына да, сондай-ақ экономиканың қажеттіліктеріне сәйкес келетін әртүрлі кәсіп мамандарының санына да тәуелді.



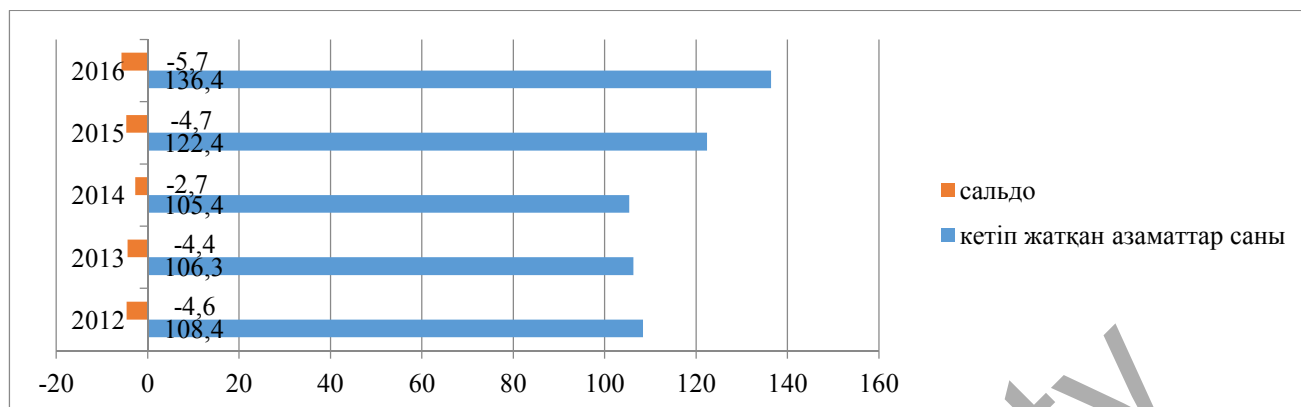
Сурет 5. Ірі және орта кәсіпорындардың кадрларға мәлімделген мұқтажы, адам
Е с к е р т у - автормен [2] дерек көзімен құрастырылған

Ұзақ жылдар бойына үздіксіз орын алып отырған кадрлардың елден кетуі ахуалды одан бетер нашарлатады. Сонымен, 15 жастан асқан халықтың соңғы 5 жылдағы сыртқы көші-қонының сальдосы кері болып табылады.



Сурет 6. 15 жастан асқан халықтың сыртқы көші-қонының сальдосы, адам
Е с к е р т у - автормен [2] дерек көзімен құрастырылған

Елден кетіп жатқан жоғары білімді азаматтар санының артуы айрықша алаңдаушылық тудырады. 2015 жылы шамамен 136 мың жоғары білімді адам Қазақстаннан көшіп кетті. Бұл ретте, жоғары білімді адам ресурстары көші-қонының сальдосы теріс көрсеткішті көрсетіп отыр, елге келіп жатқан жоғары білімді азаматтарға қарағанда, елден кетіп жатқандар саны көп.



Сурет 7. Елден кетіп жатқан жоғары білімді азаматтар саны
Е с к е р т у - автормен [2] дерек көзімен құрастырылған

Бұдан басқа, Қазақстаннан жыл сайын орташа есеппен алғанда 2 400 техникалық маман кетеді, бұл елімізді индустрияландыру қарқындарына кері әсерін тигізіп отыр. Бұл ретте, техникалық кадрлардың сыртқа кетуі еліміздің индустриялық тұрғыдан ең дамыған өңірлеріне барынша ауыр соққы болуда: техникалық кадрлардың елден кетулерінің 50% астамы Шығыс Қазақстан, Павлодар және Қарағанды облыстарына келеді.

Бизнестің құқықтарын қорғау мемлекеттік органдардағы сыбайлас жемқорлықпен байланысты туындайтын кәсіпкерлердің тәуекелдерімен тығыз байланысқан.

«Іскерлік ахуал» рейтингінің деректері бойынша (2016 жыл):

- әрбір 2-ші сауалнама жүргізілген кәсіпкер сыбайлас жемқорлыққа жолығады;
- кәсіпкерлік ортада 5 мың теңгеден 50 мың теңгеге дейінгі мөлшерде ресми емес төлемдер кең таралған;
- кәсіпкерлердің сыбайлас жемқорлық төлемдерге шығындары бойынша мыналар көш бастап тұр: жергілікті атқарушы органдар (15 млрд теңгеден жоғары), санитариялық-эпидемиологиялық қызметтер (14 млрд теңгеден жоғары), салық органдары (13 млрд теңгеден жоғары).

Сыбайлас жемқорлықпен қатар, Қазақстанда бизнесті жүргізудің тартымдылығына кері ықпал ететін маңызды факторлар мыналар болып табылады:

- адал емес лауазымды тұлғалардың бизнеске келтірген шығындары немесе оны тоқтатып тастағаны үшін нақты мүлктік жауапкершіліктерінің болмауы;
- әкімшілік және қылмыстық заңнаманың және оны қолдану практикасының шектен тыс жазалау шаралары;
- заңнаманың (әсіресе салық заңнамасының) тұрақсыздығы;
- салықтық әкімшілік етудің жетілдірілмегендігі;
- бизнеске жүктеменің өсуі.

Мемлекеттік саясат кәсіпкерлікті ынталандырудың да, тежеудің де факторы болып табылады. Зерттеу нәтижесінде сарапшылар жаңа компанияларға лицензиялар мен рұқсаттарды алу көп уақыт алады және жемқорлыққа жол береді, сондай-ақ мемлекеттік қызметтегі бюрократия тежеуші фактор болады деп есептейді. Дегенмен, мемлекеттік субсидияларды бөлу және кәсіпкерлікті ұлттық және жергілікті деңгейде басымдық ретінде анықтауы Қазақстандағы кәсіпкерлікті ынталандырады деп санайды. Сонымен қатар нарық ашықтығының төмен болуы Қазақстандағы кәсіпкерлікті тежеуге ықпал етеді деген қорытындыға келеміз.

Сонымен аталған мәселелерді жетілдіру бойынша ұсынылған ұсыныстардың ішінде ең бастысы кәсіпкерлікке ұтымды жағдай жасайтын мемлекеттік саясатты жалғастыру мен жетілдіру болып отыр. Жаңа және дамып жатқан компанияларға түсетін салық ауыртпалығын одан әрі төмендету, мемлекеттік сатып алу кезінде жаңа кәсіпорындарға басымдық беру, жемқорлықпен күресті күшейту, бюрократиялық тежеулерді төмендету, инфрақұрылымды дамыту, кәсіпкерлік білім берудің сапасын жақсарту, бизнес-инкубатор санын ұлғайту сынды мәселелер көрсетілген.

Сонымен қатар мемлекеттік органдардың жеке бизнес істеріне араласуды тежеу керектігін атап өтіп, мемлекеттік органдар тарапынан кәсіпкерлерді бақылау тетіктерін жетілдіруді, республикаға шетелдік инвесторларды тартып, бірлескен кәсіпорынды құруды ынталандыруды ұсынамыз.

Қорытындылай келе, біріншіден мемлекетте кешенді кәсіпкерлік білім беру жүйесін дамыту қажет; мұндай жүйе жаңа кәсіпкерлер санын арттырып, олардың сапасын да көтереді.

Екіншіден, заманауи технологияларды университеттерден және зерттеу орталықтарынан кіші және орта бизнеске жеткізуді жеңілдету керек, бұл ШОБ-тың инновациялық дәрежесін көтеруге көмектеседі.

Үшіншіден, кіші және орта кәсіпорындарды ірі кәсіпорындардың монополиясынан қорғап, олардың бәсекеге деген қабілеттілігін арттыру қажет.

Төртіншіден, нарық қатысушыларына бірдей жағдай жасау үшін жемқорлықпен күресті жалғастыру керек.

Бесіншіден, дамыған мемлекеттерде кең өріс алған қаржыландыру тетіктерін енгізу арқылы шағын және орта бизнесті қаржыландырудың мүмкіндіктерін кеңейту қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

- 1 Қазақстан Республикасындағы шағын және орта кәсіпкерлік. - Астана: ҚР ҰЭМ Статистика комитеті. – 2015.- //http://www. stat.gov.kz
- 2 Қазақстан Республикасы кәсіпкерлікті қолдау «Даму» қорының мәліметтері.- <https://www.damu.kz/361>
- 3 «Экономикалық зерттеулер институты» АҚ мәліметтері <http://economy.kz/kz/>

Тобагабулова М.А., академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті, экономика факультеті, гр. УА – 31, студенті
(ғылыми жетекшісі - э.ғ.м. аға оқытушы Темірбекова Л.А.)

ҮСТЕМЕ ШЫҒЫНДАРДЫ АВС ЖҮЙЕСІ АРҚЫЛЫ БӨЛУ

АВС жүйесі шешімдерді қабылдау үшін ұйым қызметінің шығындары мен қаржылық емес ақпаратты алу үшін қолданылады. Өзіндік құнның калькуляциясы - Activity – Based Costing (ABC) – бұл осы функциялардың нақты тұтынылған өнімдерге негізделген әрбір функция үшін үлестердің жеке ставкалары бойынша есептелінетін кәсіпорындарда, соңғы өнімдерде жүзеге асырылатын функциялардан болатын шығындарды жатқызу әдісі болып табылады. Бұл жүйе қызметін жетілдіру құралы ретінде қарастырылады.

АВС әдісі (Activity Based Costing) - бұл қазіргі заманғы түсінікті және шығындарды неғұрлым нақты сипаттайтын және ұйымның қаржылық жағдайын дәстүрлі есептеу әдістеріне қарағанда тиімді болып табылады. АВС әдісінің негізі - «белсенділік ресурстарды және өнімдерді тұтынады» деп болжамданады. Басқаша айтқанда, өнімдер - ресурстарды тұтынумен байланысты қызметтің нәтижесі, олар бойынша шығындар есепке алу тиісті шоттарда жүргізіледі [1].

АВС әдісін пайдаланған кезде құндық аспект емес, төлемдік аспект басым болады. Осы қызмет түрі бойынша шығындарды қарау және айқындау кезінде қызметтің қажеттілігіне күмәнданбайды. Кәсіпорынның АВС жүйесінің арқасында шығындары, қызмет түрлері және объектілері алу туралы және пайдалану тиімділігін арттырады.

Activity based costing (ABC) әдісін америкалық ғалымдар Р. Купер мен Р. Каплан 80-ші жылдардың соңында ұсынған деп айтылады. Бірақ оны қазіргі таңда басқа елдер әртүрлі талқыланып жатыр [2].

Мысалға алатын болсақ 1930 жылдары КСРО елдері, 1950 жылдары Жапония елдері, 1959 жылдары Германия елі және тағы да басқа елдер қарастырылды.

1930-шы жылдары "функционалдық модель" түсінігін авиақапқыш Р. Л. Бартини қолданды, алайда бұйымдардың өзіндік құнын төмендету бойынша алғашқы теориялық жұмыс А. Бородачева "өндірістің сапасы мен дәлдігін талдау" (1946 жыл) кітабы болды. Бір аспаптың авторы жүргізген талдауы пайдаланылатын бөлшектердің санын 22% - ға қысқартуға мүмкіндік берді. 1948-1952 жылдары Кеңес баспасында Перм телефон зауытының инженер-конструкторы Ю. М. Соболевтің құрастырған конструкцияның поэлементтік экономикалық талдауының әдісі туралы бірқатар жұмыстар жарияланды. Микротелефонды бекіту торабын өңдеуге қолданылған кезде, ПЭА әдісі қолданылатын бөлшектердің тізбесін 70% — ға, материалдардың шығынын 42% - ға, еңбек сыйымдылығын 69% - ға және сайып келгенде түйіннің өзіндік құнын 1,7 есе қысқартуға қол жеткізуге мүмкіндік берді. Бірақ КСРО-да Бартини, Бородачев және Соболев әдістері кең тараған жоқ.

Ал кейбір деректерде Л.Д.Майлз 1940 жылдары ұсыныды. Activity based costing функционалдық-құндық талдау (ФКТ) ретінде жиі аударылады. Автордың пікірінше, мұндай аударма