

Кәсіптік мектеп оқушыларының кәсіпкерлік қабілеттерін дамыту

Есмағамбетова Д.Б., Манашова Г.Н.

Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті

В статье рассматриваются возможности использования механизмов развития у учащихся профессиональных школ предпринимательских способностей. Авторами проанализированы виды предпринимательской деятельности, раскрыто значение понятия «предпринимательство». Выявлены способы разработки содержания некоторых актуальных направлений по организации предпринимательских основ в профессиональных школах.

Possibility of the use mechanism developments are considered In article beside pupil professional schools of the business abilities. The Result to business activity is a shaping ability data beside pupil professional schools. The Analysed types to business activity. Revealled importance of the notion «enterprise». The Revealed ways of the development of the contents of some actual directions on organizations business in professional school.

Экономикасы нарықтық бағытқа бет алған Қазақстан үшін кәсіпкерлік қызметті дамыту мәселесі өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Кәсіпкерлік қызметті дамыту — нарықтық экономиканы дамытудың кепілі. Сондықтан да кәсіпкерлік төңірегіндегі көптеген мәселелердің көтеріліп жатуы да оның экономикадағы ролінің маңыздылығын дәлелдейді. Жалпы өркениетті елдердің қай-қайсысын алсақ та, өздерінің экономикалық және әлеуметтік мәселелерін шешуде кәсіпкерлік қызметке арқа сүйеді. Себебі кәсіпкерлік халықтың әл-ауқатын арттырумен қатар, қосымша жұмыс орындарының ашылуына да себебін тигізеді.

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

Әлеуметтік экономика жағдайында кәсіпкерлік — шаруашылық қызметінің маңызды түрі. Оның ролін Адам Смит былай деп бағалаған болатын: «Кәсіпкер өз мүддесін өзі үшін ұтымдылық жағдайды көздейді дей тұрғанмен, ол қоғам мүддесіне де қызмет етеді». Қазіргі экономика кәсіпкерлік қызметті шаруашылықты ұйымдастырудың түрі ретінде анықтайды [1]. Әлеуметтік экономиканың тұрақты болуы және оның бәсекелестік сипатын қалыптастырудың басты күштерінің бірі кәсіпкерлік қызметті жетілдіру болып табылады. Жалпы кәсіпкерлік қызметті дамыту үшін бірнеше белгілі шарттар орындалуы қажет:

- кәсіпкерлік субъектінің белгілі бір дәрежеде еркіндігі мен құқығы болуы қажет. Ол — шаруашылық қызметінің бағытын таңдау, өндірістік, сауда бағдарламаларын анықтау, қаржы көзін таңдау, өнімдерді тасымалдау, өнімге баға беру, табысты өз мұқтажына жұмсау;
- кәсіпкерлік қабылданатын шешімдерге, одан туындайтын нәтижелерге тәуекелді қажет етеді. Қабылдаған шешімдерге деген жауапкершілік болмайтын болса, ол кәсіпкерліктің де болмағаны;
- кәсіпкерлік қызметтің белгілі коммерциялық табысқа жетуге бағдар ұстауы, экономикада қажетті нарықтық құрылым орнатумен байланысты. Кәсіпкерлік қызметтің дамуы үшін оның құқықтық базасы, әлеуметтік-экономикалық шарттары қалануы керек;
- еркін кәсіпкерлік меншіктің әр түрлі формада болуын қалайды [2].

Кәсіпкер болу үшін, капитал иесі болудың қажеті жоқ, оның басты капиталы — ұшқыр қиял және тұтынушылардың психологиясын сезіну. Нақ осылар кәсіпкерге пайда түсіреді.

Нарықтық экономикаға көшіп, саяси-экономикалық бағыты мүлдем өзгерген, яғни әрбір адам өзінің экономикалық жағдайын өзі жасауға мүмкіндік алып отырған, қазіргі кезеңде «Оқушыларға кәсіптік бағдар мен экономикалық білім беру ісін қалай жүргізуіміз керек?» деген заңды сұрақ туындайды. Бұған жауап: оқушыларға кәсіптік бағдар мен экономикалық тәрбие беру мәселелерін біртұтас қарастырып, яғни жас жеткіншектерді белгілі бір кәсіп түрімен таныстыра отырып, сол кәсіппен айналысу барысында қандай және қалай пайда табуға болатынын ескерту керек, басқаша айтқанда, оқушыларды кәсіпкерлікке баулу ісін жүргізген абзал. Ал оны қалай жүргізуге болады

деген мәселеге келсек, бүгінгі таңда оқушыларды кәсіпкерлікке баулу ісін оқу процесі барысында жүргізуге мүмкіндік болып отыр [3].

«Кәсіпкерлік» және «нарық» — бір-бірімен байланысқан түйіндер. Нарықтық экономиканың ең қысқа анықтамасы «еркін кәсіпкерлік экономикасы» деп беріледі. Нарықтық экономика бизнес әлемі ретінде сипатталады, ал бизнес және кәсіпкерлік мағынасы жағынан бірдей. Экономиканың нарықтық қатынастарға көшуі кәсіпкерліктің құрылуы мен дамуына байланысты. Сондықтан, нарықтық экономика жайында айтқанда, экономикалық қызметтің белгілі бір бөлігі ретінде кәсіпкерлікке баса назар аударуға тура келеді.

«Кәсіпкерлік» сөзі орыстың «предпринимать» (қамдану, әрекеттену) деген сөзінен шыққан.

Кәсіпкерлік — пайда табуға, тәуекелге бел бууды жүзеге асыруға бағытталған азаматтың өзіндік ынталы әрекеті. Кәсіпкерліктің анықтамасы әлемдік практикада қолданылады. Мысалы, американ авторлары А.Стоунер және Э.Долонның «Бизнеске кіріспе» еңбегінде бизнес пайда табуға тырысатын және бір-бірімен бәсекелес, тауар мен қызмет көрсететін жеке кәсіпорындағы қызметі ретінде сипатталады [4].

Кәсіпкерлікке экономикалық іс-әрекеттердің кез келген белгісі тән. Сондай-ақ ол мазмұндылығымен, бағыттылығымен, процедуралық кезектілігімен сипатталады.

Кәсіпкер белгілі бір тұтынушылар шеңберінің сұранысын қанағаттандырып, оларға тауар сатып, сол үшін табыс табуы керек. Тауар түрі әр түрлі болуы мүмкін. Тұтынушы қажеттенетін, оған кәсіпкерлердің сататындары: мекеме, ғимарат, баспана, тұтыну тауары, ақпарат, интеллектуалды өнім, ақша, валюта, құнды қағаз, құрылыс жұмыстары және тағы басқа болуы мүмкін.

Тауарды сату үшін, оның бірінші бар болуы керек. Сондықтан кәсіпкер тауарды иемденеді, алады және өндіреді, оны сатып алушыға, тұтынушыға сату үшін жылжытады. Тұтынушыға қажет тауарларды кәсіпкер алу үшін кәсіпкерлік қызмет факторларының бірнеше түрінен өту керек, яғни тауарды сатуда, өндірісте, көлікте қолданылатын қаржылық, ақпараттық, материалдық ресурстар, тауарды жұмыс күші ретінде айналдыру және өндіріс құралдары. Кәсіпкер біртіндеп кәсіпкерлік қызметтің осындай факторларына ие болуы керек. Егер болмаса, онда кәсіпкер факторды ақша есебінде оның иесінен алады және соның көмегімен өндіреді, табады және тұтынушыға тауарды сатады. Кейде факторлар өздері тұтынушыға қажетті тауарларды ұсынса, кәсіпкер оларды алып тұтынушыға сатады. Мұндай жағдайда тауар иесі мен тұтынушы арасында делдалдық сауда болады.

Кәсіпкерлік қызмет былай ұйымдастырылады: барлық әрекет белгілі уақытта жүзеге асырылуы керек, ол үшін кәсіпкерлікке жоғарғы ұйымдастыру деңгейі қажет. Операцияның ұзақтылығы оның тиімділігіне, табыстылығына мол әсер етеді. Әдетте келісім кезеңі неғұрлым аз болса, кәсіпкер үшін оның тиімділігі соғұрлым көп. Бір жағынан, шығын азайса, екінші жағынан — ақша айналымы үлкейеді, сондықтан да уақыт кәсіпкерлік факторы бола алады. Бизнеске «келісім» ұғымы дегеніміз — екі немесе бірнеше қожайын субъектілері немесе тұлғаның пайда табуына байланысты жазба түріндегі немесе ауызша келісімі [5].

Кәсіпкерлік қызмет — кезекпен қатар және бір уақытта жүргізілетін операциялар жиынтығы. Әрбір бизнес-операциялар — кәсіпкерліктің аяқталған бір циклі. Мұндай операцияға «бизнес-келісім» деген термин қолданылады.

Мазмұны мен оның байланыс кезеңіне байланысты кәсіпкерлік қызметтің бірнеше түрі бар: өндірістік, коммерциялы, қаржылық, сақтандыру, консультативтік және делдалдық.

Өндірістік кәсіпкерлік дегеніміз, егер кәсіпкер өзі сауда ұйымдарына, сатып алушыларға, тұтынушыларға сату үшін фактор негізінде еңбек заты мен құралын, жұмысшы күшін қолданса, өнім, тауар, қызмет, ақпарат және рухани құндылықтарды өндірсе, ұйымдастырса, кәсіпкерліктің бұл түрінде өндірістің бұл функциясы негізгі және анықтаушы болады [6]. Бұнда ұдайы өндіріс циклінің негізгі фазасы — өнім өндіру жүзеге асады. Тауар өндірушілер шикізатты дайын өнімге айналдырады. Содан бұл өнім басқа өндірушіге тағы басқа өнім жасау үшін шикізат ретінде немесе көтерме, бөлшек түрінде тұтынушыларға сатылады [4].

Көптеген, енді ғана бастаған кәсіпкерлер өз істерін қызмет көрсету өндіріс саласында ашады, яғни мұнда транспорттық жабдықтарға көп қаражатты қажет етпейді. Мысалы, тіс пастасын шығару үшін кәсіпкер қызметшілерге ғана ақша қаражатын жұмсап қана қоймай, көлік пен шикізатқа да жұмсайды. Енді ғана бастаған кәсіпкерлер өз істерін ақша қаражатын көп жұмсамайтын жерлерден бастаған, олар:

– құрылыс фирмалары — ағаш шебері, сантехник және электрик жұмыстары бойынша кішкене құрылыс кәсіпорны және мердігерлік ұйымдар;

- арнайы фирмалар — архитектуралы жоспарлаушылық, заңгерлік, бухгалтерлік, стоматологиялық;
- жұртшылық тамақтанатын кәсіпорындар — кішкене асхана, кафе, мейрамханалар;
- іскер қызмет көрсететін фирмалар — офистарды жинау, маркетинг, жарнама агенттеріне, материалдық көшіруге, компьютерлік бағдарламаларға қызмет көрсету;
- халықтың тұрмыс қажетін өтеу мекемесі — шаштараз, аяқ киім жөндейтін шеберхана [7].

Саудалық (коммерциялы) кәсіпкерлік біздің мемлекетіміз нарықтық экономикаға көшкенде алғашқы жылдары дамыды. Кәсіпкер дайын өнімді сатып алушыларға, тұтынушыларға сату үшін коммерсант, саудагер, сатушы ролінде болады [4]. Саудалық кәсіпкерлік шегінде өте танымал көтерме және бөлшек сауда. Көтерме саудагерлер — өндірушілер мен бөлшек саудагерлер арасындағы делдал. Олар өндірушілерден өнімді алады, оны реттеп, бөлшек саудагерге сатады. Тауар бұл жағдайда өзгермейді, тек бағасы өзгеріске ұшырайды.

Бөлшек саудагерлер өндірушілерден немесе көтерме саудагерден тауарды алып, оны тұтынушыға бағасын жоғарлатып сатады [7].

Қаржылық (финанстық) кәсіпкерлік — саудалық кәсіпкерліктің негізгі формасы. Кәсіпкерлердің сатып алушыға сатқан немесе несиеге алынған сату және сатып алу заты ретінде құнды қағазбен ақша орын алады. Кәсіпкерге пайда, табыс қаржылық ресурстардың пайызын төлетіп, сату, қосымша капиталды алу нәтижесінде келеді. Егер валюта, ақша және құнды қағаздар операциясы заңды болса, ол қылмысты емес [4].

Делдалдық кәсіпкерлік, мұнда кәсіпкер тауарды өзі шығармайды немесе сатпайды, ол тек тауар-ақша операциясы, тауарды айырбастау бөлімдерінде делдал ролін атқарады. Делдалдық кәсіпкерлік қызметінің басты мақсаты және нысаны — екі жақтың келісімін біріктіру, осы екі жаққа көмек көрсету. Осындай көмек көрсетудің нәтижесінде кәсіпкерге пайда, кіріс кіреді.

Сақтандыру кәсіпкерлігі, мұнда кәсіпкер ойда болмаған апат нәтижесінде өмірін, құндылығын, мүлігін жоғалтпау үшін сақтандырушыға арнайы төлемақы төлеуге кепілдеме береді. Мүлікті, денсаулықты, өмірді сақтау қаржы-несиелік кәсіпкерліктің негізгі формасы болып табылады, яғни кәсіпкер сақтандыру жарнасын алады да, оны тек белгілі жағдайларда ғана қайтарады [4].

Кейінгі кезде Қазақстанда қызметтің *консультативтік кәсіпкерлік* формасы дамып келеді. «Консультант» сөзі латын тілінен аударғанда «ақыл, кеңес беруші» деген мағына береді. Бұл өзінің мамандығы бойынша сұрақтарға кеңес беретін сарапшы. Нарықтық экономикасы мен өнеркәсібі дамыған мемлекеттерде консультациялық қызмет көрсетуге қаражатты жұмсау тиімді. Оның құны шетелдерге қарағанда 4–5 есе кем.

Қызмет саласын таңдай отырып, жаңа бастап жүрген кәсіпкер бизнестің тыйым салынған саласы (жасырын тауар, порнография т.б.) және жеке кәсіпкерлік үшін жабық салалар (есірткі, химиялық улы заттар өндірісі т.б.) бар екенін білу керек [7].

Адам өміріндегі қызметінің мәні, потенциалды мүмкіндіктері мен белсенді әрекетке талпынысы оның биологиялық негізінде қаланған. Адамның қоғамдық өмірі ата-анасынан баласына, яғни ұрпақтан ұрпаққа, берілмейді. Білім — еңбек дағдысы, өнегелі қасиеті туа бітпейді. Барлық ерекше қасиеттері әлеуметтік тәжірибелерді меңгеру процесінде қалыптасады. Қоғамның материалдық және рухани байлықтары адамның қоғамға пайдалы қызмет процесінде танылады, меңгеріледі.

Шетел психологтары бала кезінен қалыптасқан кәсіпкер арасында жиі кездесетін психологиялық ерекшеліктеріне баса назар аударған, осыған байланысты мынадай сұрақ туындайды: «Осы қасиет туа біте ме, әлде басқа жолдармен келе ме?» («Предпринимателями не рождаются, ими становятся?»). Американ психологы Р. Хизриг көптеген зерттеулерінде осындай тұжырым жасаған. Ол жеке тұлғаның «типтік кәсіпкерлік профилі болмайды» деді. Адамдар арасындағы өзгешелік кәсіпкерлік әрекеттің мөлшеріне және осы әрекеттердің ерекшелігіне бағытталған. Сонымен қатар кәсіпкерлік қасиеттердің көрінуі әрбір адамның өмірінде өзгеруі мүмкін.

Адамдар қандай жолмен болса да баюға тырысады. Ал балалар үлкендерге еліктеуге тырмысады. Бұл оқуға, еңбекке деген қызығушылығын, адамгершілік нормаларын төмендетуге әкеліп соғады. Жастардың құндылығы, арманы тез өзгерді. Оқушылардың арманы — көп материалдық мүмкіндіктері бар адамдар сияқты болу. Барлық жерде өздерінің армандаған заттарын, қажеттілігін алу үшін опасыздық, арсыздық жолмен ақша табатын балалар базары құрылған. Мұндай көше «бизнесі», шынымен, кейбіреулердің кәсіпкерлік қабілетін дамытуға көмектесетін шығар. Бірақ мұндай қасиеттерді базарда емес, мектепте, өндіріс, еңбек процесінде қалыптастырған, дамытқан дұрыс.

Қабілет — әрбір адамның түрлі іс-әрекетін орындалу жолындағы, жетістігіндегі көрінетін қасиет. Бұл қасиеттің көрінуі адамның алған білімі мен икемдігі немесе қалыптасқан дағдысына да байланысты емес. Сондықтан бірдей жағдайда қатар отырып орындалатын іс-әрекет үстінде бұл қасиеттердің көрінуі әркімде әр түрлі болады [8].

Кәсіпкерлік қабілеттер — адамның жерді, еңбек пен капиталды тиімді пайдаланып, барынша пайдалы шешімдер қабылдай алуы, есеппен тәуекелге бара білуі [9].

Кәсіпкерлік қызмет — материалды құндылықты игерген, оны бизнесті ұйымдастыруда қолданатын ынталы, қайратты, батыл адамның қызметі.

Бұл, ең алдымен, *адалдық* және одан туындайтын кәсіпкерлік операцияға қатысатын адамдардың бір-біріне сенімділігі. Абыройлы парасатты кәсіпкерлер құжатсыз, қолсыз бір-біріне «сөзбе сөз» ақша, доллар береді. Жеке кәсіпкерлікте табыс алдаушылықпен келмейді.

Екіншіден, *міндеттілік*. Уәде етілген соң, оны қандай жолмен болса да орындау керек. Кәсіпкер серіктесін, қатарласын алдауға, келісім-шартты бұзуға, міндетін орындамауға болмайды. Басқаша жағдайда оның қылығы адамгершілікке жат болып табылады.

Келесі, жауапкершілік. Нағыз кәсіпкер өзінің ісіне ақшасымен, мүлкімен жауапты болады. Егер ол кінәлі болса, өз істегенін басқа адамға жаппай өз қатесін өзі түзетеді, келтірілген зиянның орнын жабады. Бұл қасиет — бизнестің серігі [9]. Жолдастарыңыздың, туыстарыңыздың берген пайдалы кеңестерінен, көмектерінен бас тартпау керек. Сәттілікке жетудің үміті ұйымдастырушылармен, серіктестерімен жауапкершілікті бөлісе білуді жоғарлатады [7].

Кәсіптік мектептерде экономикалық және кәсіпкерлік білімдерін жақсарту әрбір оқушының қабілетін, ерекшелігін, талантын дамыту үшін тиімді жағдайлар жасау бағытында жүргізілуі керек.

Әдебиеттер тізімі

1. *Мәдешев Б.* Нарықтық экономика теориясына кіріспе. — Алматы: Экономика, 1995. — 130 б.
2. *Питер Ф. Друкер.* Нарық: топ жарып, алға шығу. — Алматы: Білім, 1994. — 320 б.
3. *Тайыржан Н.* Жалпы білім беретін мектеп оқушыларын кәсіпкерлікке баулу // Ізденіс. — 2000. — № 6. — 101 б.
4. *Райзберг Б.А.* Основы экономики и предпринимательства: Учеб. пособие для общеобразоват. шк., лицеев, гимназий, колледжей. — Кн. 2 / Науч.-метод. об-ние «Творческая педагогика». — М.: МП «Новая школа», 1993. — 173 с.
5. *Бабайцев В.* Предпринимательство — дело новое или хорошо забытое? // Предприниматель. — 1992. — № 1, 2. — С. 52–54.
6. *Урадова Н.С.* Воспитание бизнесмена: с чего начать? // Частная школа. — 1994. — № 1. — С. 53–55.
7. *Афанасьева В.И., Ерошин Т.И., Пуденко В.П.* Основы предпринимательской деятельности. — М.: Полигран, 1997. — 121 с.
8. *Қазақ педагогикалық энциклопедия сөздігі.* — Алматы: БК, 1995. — 99 б.
9. *Ермекова Т., Кенебаева Ш.* Экономикалық білім негіздері: 6-сыныпқа арнал. оқулық. — Алматы: Жазушы, 2000. — 96 б.