**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ БИЗНЕС ЖӘНЕ ТІЛГЕ ҚАТЫСТЫ КЕЙБІР МӘСЕЛЕЛЕРІ**

Қазіргі таңда халықаралық қатынастардың күшеюі мен шет тілін меңгерген білікті мамандардың қажеттілігіне байланысты тек әдіскер,педагогтар мен психологтардың тарапынан ғана емес,сонымен қатар қоғамның тарапынан шет тілін ерте жастан оқытуға деген қызығушылық арта түсті.

Қазақстан Республикасының білім туралы Заңында білім беру жүйесінің басты міндеті-ұлттық және жалпы азаматтық құндылықтар,ғылым мен практика жетістіктері негізінде жеке адамдарды қалыптастыруға ,дамытуға және кәсіби шыңдауға бағытталған білім алу үшін қажетті жағдайлар жасау-деп атап көрсетілген.Қазақстан Республикасының тәуелсіз елге айналып,әлемдік өркениеттің даму жолына түсуі,ағылшын тілін меңгертуді жолға қою мақсатында мектеп жасына дейінгі балаларды оқыту қолға алынып отыр.

ХХІ ғасырды талабы мәдени деңгейі жоғары маман даярлап шығару болып табылады,олай болатын болса,жоғары мәдениеттің маманның:жалпы, кәсіби,әдіснамалық,кәсіби-этикалық,ақпараттық,тілдік,саяси,психологиялық-педагогикалық,көркемдік эстетикалық мәдениетінің болуы шарт:Ұрпағы білімді халықтың болашағы бұлыңғыр болмайды,жас ұрпаққа саналы,мән-мағыналы,өнегелі тәрбие мен білім беру-бүгінгі күннің талабы.

Көптілді оқыту-жас ұрпақтың білім кеңістігінде еркін самғауына жол ашатын,баланы жан-жақты дамытатын,өз қабілетін танытуына мүмкіндік беретін бүгінгі күннің ең басты талабы.

Алдағы уақытта 12 жылдық білім жүйесіне көшкен кезде оқу ұйымдарында кей пәндер ағылшын тілінде өтетін болады.Сондықтан баланы ерте жастан ағылшын тіліне бейімдеу қажет. Бұл тілді үйренуде мектеп жасына дейіңгі балалардан бастаған қолайлы.Неғұрлым көп естіп ынталанған балалардың есте сақтау қабілеті соғұрлым жоғары дәрежеде дамиды.

Ал ерте жастан балаға көңіл аудармай оның жан-жақты дамуына көмек жасамасақ,оның ақыл-ой,қабылдау,есте сақтау қабілеті ерте дамиды.Себебі,баланың дамуы кішкентай кезінен бастап қалыптасқандықтан,тілді үйрену мәселесін де ерте бастаған тиімді екені айтылуда.Алайда,мектепке дейіңгі жастағы балаларға ағылшын тілін үйрету барысында олардың қызығушылығын оята отырып,ауызша сөйлеудің алғашқы дағдыларын қалыптастыру қажет.

Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау бағыттарының бірі – мемлекеттің  қаржы-несиелік және инвестициялық климат жасау және несиелеу жүйесін жетілдіру басты мәселелер болып саналады. Шағын кәсіпкерлікті қаржы-несиелік және инвестициялық тұрғыдан қолдау жүзеге асырылады. Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту кез келген ел эко­но­микасының негізі. Дамыған ел­дердің тәжірибелері көрсетіп отыр­ғандай, шағын және орта бизнесті қалыптастыру мен дамыту эконо­миканы нығайту үшін қолайлы алғышарттар жасайды. Атап айт­қанда, салалық және өңірлік монополизм жойылады, нарықта тауарлар мен қызметтер көбейеді, жаңа жұмыс орындары ашылады, ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктері өмірге енгізіледі, қоғам тұрақтылығының кепілі болып табылатын орта тап қалыптасады. Нәтижесінде шағын және орта кәсіпкерлік жүздеген мың адамдар үшін тартымды сипатқа ие болып, нарық экономикасының қажетті элементіне айналады.

“Қазіргі таңда шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту мемле­кеттік саясаттың басым бағытта­рының бірі болып табылады. Ел басшылығы ол істі табысты жүзеге асырудың мемлекеттің одан әрі экономикалық және саяси дамуын айқындайтынын жақсы түсінеді. Атап айтқанда, Қазақстан Респуб­ликасы Президентінің 2012 жылғы 14 желтоқсан  айындағы  «Қазақстан-2050» стратегиясы – қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты атты Қазақстан халқына Жолдауында атап өтілгендей шағын және орта бизнеске қолдау көр­сетудің жүйелі іс-қимылдары баян­дала отырып, кәсіпкерлік ортаны одан әрі нығайтуға айрықша көңіл бөлінген.  Шағын және орта бизнестің дамуының бірден-бір шешу жолы болып оларды қаржылық ресурстармен, яғни, несиемен қамтамасыз ету болып табылса, оларды несиелейтін  екінші деңгейдегі коммерциялық банктердің жағдайына да тоқталған дұрыс. Бүгінгі күні отандық банктеріміздің барлық капиталының мөлшері әлемдегі ірі банктердің капиталынан жүз есе кем екендігін ескеретін болсақ, онда банктерге ең алғашқы кезекте өздерінің ресурстарын нығайту қажеттілігі туып отыр. Әрине,қазіргі уақытта қатаң нарықтық экономика аясында өзін-өзі сақтандыру, өзін-өзі көрсете білу, бәсекелестікке төтеп беру үшін банктер тарапынан біраз жұмыстар жасалуы қажет. Ал, коммерциялық банктердің шағын бизнесті несиелеу механизімі мәселелеріне әлемдік тәжірибеде кеңінен қолданылатын әдістемелік нұсқауларды ендіру керек. Ал коммерциялық банктер экономиканың нақты секторын несиелеуі ұлттық экономиканың өсуіне қосқан үлесі болмақ. Олардың дамуы мемлекеттің, экономика агенттіктерінің шаруашылық өмірі үшін әрі тиімді де пайдалы.” /1/.

Осылайша, мемлекет бүгінгі күні кәсіпкерлік қызмет субъек­тілерінің нарық экономикасының толыққанды қатысушысы ретінде өз қызметтерін жүзеге асыруларына қажетті жағдайды қамтамасыз етіп отыр. Шағын және орта кәсіп­орын­дармен жұмыс істетуді көздей­тін жалпыұлттық институттар құ­рылуда. Шағын және орта бизнеске атаулы қолдау көрсетуді жүзеге асыратын арнаулы «Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту қоры» құ­рылып, табысты жұмыс жүргізуде. Кәсіпкерлікке қолдау көрсету үшін бес мемлекеттік бағдарлама қабылданып, жүзеге асырылуда. Кәсіпкерлікті дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасауға және бизнестің билікпен арадағы іс-қимыл­дары­ның жаңа моделін құруға бағыт­талған “Жеке кәсіпкерлік туралы” Қазақстан Республикасының Заңы қабылданды. Кәсіпкерлердің бел­сен­ділігін ынталандыруды көз­дейтін айтарлықтай салықтық жеңілдіктер заңдық деңгейде қарастырылды. Оның сыртында, сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрес және салық салуды жақсарту жөнінен үлкен жұмыстар атқарып­ жатыр. Мәселен, осылайша сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрес, шағын және орта бизнесті жеделдете дамыту шаралары жөнінде бағдар­ламалар әзірленіп, салық заңына түзетулер енгізілуде.

Мемлекетке елдегі шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуды одан әрі ынталандыру үшін алда бірқатар міндеттерді ше­шуге тура келеді. Жоспарлы түрде, заң жүзіндегі бастамалар арқылы және қазірде күшінде тұрған мем­лекеттік бағдарламалар шеңберін­де шағын және орта кәсіпкерліктің ІЖӨ құрылымын­дағы үлесінің айтарлықтай артуына қол жеткізіп, сол арқылы мемле­кеттің эконо­микалық және саяси тұрақтылығы­ның берік іргетасы – орта тапты нығайту қажет.   Біріншіден, біз адамға ол үшін мемлекет барлық проблемаларын шешіп беруін күтпей, өзін бизнесте сынап көруге, елде жасалып жатқан экономикалық өзгерістерге толыққанды қатысушыға айналуына жағдай туғызуымыз керек. Іскерлік мәдениетінің деңгейін көтеру мен кәсіпкерлік бастаманы ынталандырудың маңызы үлкен. Ол үшін төмендегідей шаралар қажет:

Шағын және орта бизнестің бірлестіктер мен кооперацияларға ұмтылысын көтермелеу, оларды қолдау мен көтермелеудің жүйесін  жасау.

Шағын кәсіпкерлікті қолдау және жандандыру мақсаттарында Қазақстан Республикасы Президентінің бастауымен «Шағын кәсіпкерліктің даму Қоры» АҚ құрылды.

«Даму» кәсіпкерлікті дамыту Қоры» - ҚР Заңнамасымен тыйым салынған қызметтер түрлерін алып тастағанда, сауда, өндіріс, қызметтер және басқалар аясында кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын ҚР заңнамасына сәйкес орта және шағын кәсіпкерлік субъектілері шеңберінде қаржыландыру жүзеге асырылатын, бағдарлама.

Қордың негізгі функциялары болып:

- шағын кәсіпкерлікті қаржылық қолдау мемлекеттік бағдарламаларын жүзеге асыруға және жасап шығаруға қатысу;

- жекелеген аймақтардағы әлеуметтік-экономикалық жағдайлардың ерекшеліктері мен тауарлар мен қызметтер нарығындағы жағдайлардың тоғысуы, шағын кәсіпкерлікті дамытудың басым бағыттарынан өз бетімен шыға келе, заңды тұлғаны құрмай жеке кәсіпкерлікті қоса, шағын кәсіпкерлік субъектілерін мақсатты несиелендіру;

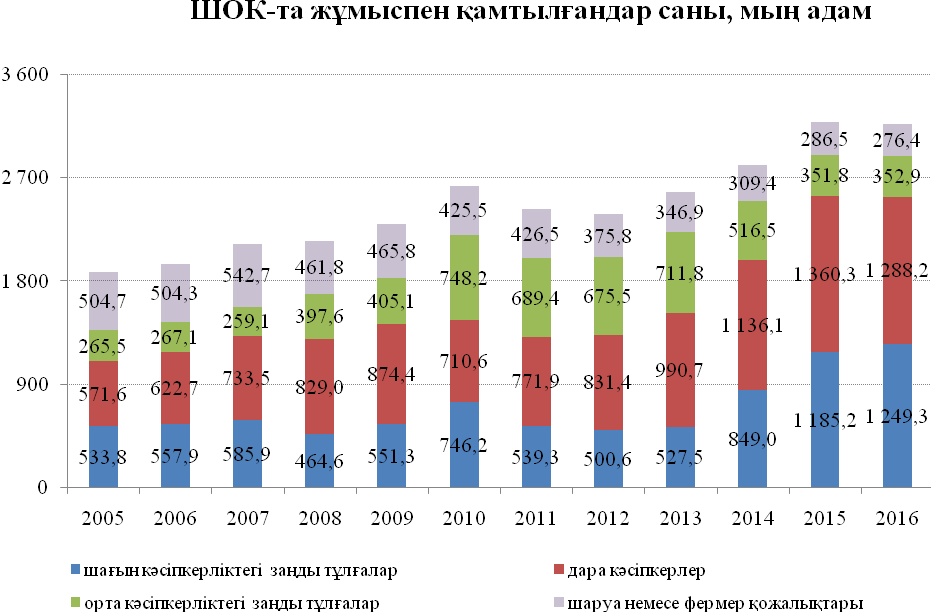
- шағын кәсіпкерлік аясында және өзін-өзі жұмыспен қамту аясында жаңа жұмыс орындарын құруға жәрдемдесу;

- екінші денгейлі банкілерден олармен несиелерді алу үшін шағын кәсіпкерліктің субъектілері пайдасына гарантияларды ұсыну;

- бизнес-орталықтардың, шағын кәсіпкерліктің инкубаторларын, кеңес беретін, оқу-әдістемелік, лизингтік және шағын кәсіпкерлік сферасындағы басқадай нарықтық инфрақұрылымдардың дамуына жәрдемдесу;

Қазақстан Республикасы Үкіметімен бекітілген тәртіпте несиелендіру бағдарламаларына қатысу.

Қазақстанда  тіркелген шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің саны 2007 жылдан 2012 жылдың аяғына дейін 461 мыңға өсті.  Ал шағын және орта кәсіпкерлердің ішінде белсенділер саны 121 мыңға көтерілді.  2012жылдың қорытындысы бойынша тіркелген шағын және орта бизнес  субъектілер 55% құрады /2/.



Сурет 1.Қазақстан Республикасының ШОК-та 2005-2016 жылдар аралығында жұмыспен қамтылғандар саны

Ескерту- ақпарат ҚР Статистика Агентігінің сайтынан алынды [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz/)

Белгілі бір тәжірибесі бар және қызметтің жаңа бағыттарын игеру үшін жоғары технологиялы жабдықтар мен қосымша капиталға мұқтаж  кәсіпкерлер үшін қаржылық қолдаудың жаңа құралдары (лизинг, венчурлық қаржыландыру және басқалары) іске қосылады. Лизингтік құрылымдарды дамыту мен венчурлық құрылымдарды құру жаңа өндірістердің пайда болуына және дәстүрлі қаржыландыру көздерін тарта алатын кезеңге дейін өндірістерді қалпына келтіруге ықпал етеді.

Бұдан басқа, екінші деңгейдегі банктердің шағын кәсіпкерлік субъектілеріне:

-  несиелер беру рәсімдерін және онымен байланысты шығыстарды;

-  шағын бизнес субъектілері үшін несиелерге қызметтер көрсету төлемдерін азайту жөніндегі тетіктерді әзірлеу және енгізу;

-  шағын бизнес кәсіпорындарын оларды жеңілдетілген нысан бойынша жобаның техника-экономикалық негіздемесімен ауыстыра отырып, несие берілетін іс-шара бойынша бизнес жоспарларды міндетті түрде ұсынудан босату;

-  қарыз алушы – шағын бизнес кәсіпорындарының қаржы жағдайын бағалау өлшемдерін, сондай-ақ несиелерді қамтамасыз ету түрлеріне қойылатын талаптарды жеңілдету жолымен оңтайландыру қажет болады.

Шағын кәсіпкерлік субъектілерінің несие ресурстарына қол жетімділігін кеңейтуге байланысты мәселелердің шешілуі, қарыз алушылардың тізілімдерін жасау мен жүргізу оларға несие тарихын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді, бұл шағын кәсіпорындар саны мен өнімділігінің тұрақты өсуіне ықпал ететін болады /3/.

Кез-келген дағдарыста табысынан айырылмайтын екі мамандық бар дейді: тіс дәрігері және шаштараз. Қазіргі уақытқа байланысты бұл тізімге фотографты да енгізуге болады. Қазақтың қандай тойына болмасын фотограф қажет.

Табыс: Арнайы фотосессия құны сағатына  10 000 теңгеден 100 долларға дейін тұрады. Ол фотографтың кәсібилігі мен көрсетілетін арнайы қызметтерге байланысты.  Саябақтар мен демалыс орындарындағы фотографтардың табысы айына 200-500 мың теңгеден орналасқан жеріне және аудиториясына қарай 1 млн теңгеге дейін баруы мүмкін. Ал тойда суретке түсірушілер әр тойдан шамамен 20-30 мың теңге пайда көреді.

Шығын: Фотоаппарат құны орташа 180 мың теңге. Принтер – 20-30 мың теңге. Және суретті шығарып немесе көшіріп беруге парақ пен дискілер қажет. Оған айына 20-50 мың теңге кетеді.

Қазір 3 жастан бастап балаларды мектепке дейінгі дайындықтарға жібереді. ЖОО мен мектеп ұстаздарына сұраныс тек арта түседі. Кейбір пәндер ағылшын тілінде өтетін болады. Қазақстан білім берудің үш түрлі моделіне көшеді. Сондықтан тіл үйрену, әсіресе, ағылшын тілі курстарына сұраныс көбейді.  Айта кетсек, бір Алматы қаласында үш мыңға жуық білім беру орталықтары бар. Осы факторларды ескере отырып, білім беру саласындағы бизнес, әсіресе, тіл курстарын ашу жақсы табыс әкеледі деп айтуға болады.

Қандай да бір тіл курсын ашу үшін ЖК немесе ЖШС форматында тіркелу керек. ЖК (жеке кәсіпкер) формасында оқу орнын ашсаңыз, салық көлемі үш пайызды құрайды. Қажетті құжаттар мен тіркеу жұмыстарына 2-3 айдай уақыт керек. Шығын жалға алу орны мен қызметкерлер жалақысына кетеді. Тезірек жарнамаланып, тезірек клиент табу үшін университеттер мен басқа да оқу орындарына, бизнес орталықтарға жақын орналастырған тиімді.

Табыс: Оқыту топтық, жеке және корпоративтік формада жүзеге асады. Аптасына 3 сағаттан, 12 сағат сабақ өтеді. 10 адамнан 5 топ оқытылады деп алсақ, бір айда 50 оқушы білім алады. Әр сабақ құны орташа есеппен 1000 теңге болса, бір айда келетін табыс мөлшері 600 мың теңгені құрайды.

Шығын: Әкімшілік шығындар мен кеңсеге қажетті шығындардың орташа нормасы жылына  270-300 мың теңге. Ғимаратты жалға алу құны шамамен 150 мың теңге. Бұл ең төменгі баға. Қажетті құрал-жабдықтар мен техникаға 350 мыңға жуық қаражат кетеді. Оның ішіне: проектор, 1 ноутбук, 1 үстел мен орындық және т.б. кіреді. Ескеру керек, бұлардың барлығы — бір реттік шығындар. Ай сайынғы шығын канцелярлық құралдар мен коммуналдық төлемге жұмсалады.

Қазақстандағы ең табысты бизнес ретінде сұлулық салоны мен шаштараз қызметтерін де ұсынуға болады. Жұмысты кәсіби, тыңғылықты жүргізу мен жақсы маркетинг болса, бір жыл немесе одан да аз уақытта инвестиция шығынын толық өтеуге болады.

Осыдан біраз уақыт бұрын тәжірибелі шаштаразшы Сәуле Утебаевадан сұхбат алған едік. Оның айтуынша, қазір Алматыдағы сән салондары арасында бәсекелестік жоғары. Бірақ өз ісіңді жақсы білсең бәсеке аса қорқынышты емес. Бұл салада ең бастысы – клиент таңдау. Салонды жынысы мен қандай топ өкілдеріне жұмыс істейтініңізге қарай бизнес-орталықтарының жанына немесе көпқабатты тұрғын үй кешендерінің маңайына орналастырған жөн. Тұрғындар көп ықшам аудандарда орналассаңыз, бәсекелестікке аса бас ауыртудың қажеті жоқ. Клиенттер барлығына жетеді.

Сән салондарына экономикалық өзгерістерден келетін зиян жоқ. Себебі кез-келген тұрғын үшін шаштараз бен визажисттің қызметі қай уақытта болмасын қажет.

Табыс: Сұлулық салоны шаш үлгісінің қиындығы мен жылдамдығына байланысты күніне 10-20 клиент қабылдайды. Ұсынған қызметтің сапасына байланысты ай сайын тұрақты тұтынушылары болады. Шаштараздың жалақысы 2 түрлі болады: тұрақты немесе келісілген. Бірақ көпшілігі екінші нұсқа бойынша жұмыс істейді. Әрбір клиент табысының белгілі бір пайызын алып отырады. Яғни қаншалықты көп жұмыс істесе, көп табыс табады.  Графигі тұрақсыз.

Кәсібін жаңа бастағандар кем дегенде айына, 200-300 доллар жалақы алады. Ал екі жылдан артық тәжірибесі бар кәсіби мамандар орташа есеппен 1000 доллардан артық табыс табады

Шығын: Жалпы шаштараз ашуға шамамен 4-5 мың доллар аралығында қаржы қажет. Оның ішінде қажетті құрал-жабдықды сатып алу үшін 3-4 мың доллар кетеді. Ал жалға алған орынға айына 600-800 доллар бөлінеді.

Мұндай қызметтер үнемі сұранысқа ие және қазіргі уақытта танымал. Кез-келген құнды заттарды немесе техниканы кепіл ретінде қабылдап, қарыз беру арқылы, үстіне пайыз қосу арқылы пайда көруге болады. Сонымен қатар, табысты көбейтіп, жалға алу шығынын өтеу үшін сол ғимараттың ішінде, ксерокс немесе кеңсе тауарларын сататын қызметтерді де ашуға болады. Жалпы ломбард жүйесі қандай және операциялар қалай жүзеге асады? Бұл туралы біз бірнеше қала ломбардтарына барып зерттеп көрген едік.

Табыс: Біз сұрастырған ломбард иелерінің сөзінше, күніне шамамен 40-50 адамға қызмет көрсетіледі.  Қарыз бір айға рәсімделеді. Пайыздық мөлшерлеме сомасына байланысты күніне 0,36-0,4 пайыз, егер уақытынан кешіксе бір пайызға өседі. Кепіл ретінде бұйрықта көрсетілген техникалар (ұялы телефон, фотоаппарат, ноутбук т.б.) және алтын мен күміс қабылданады. Алтын мен күміс бағасы Лондон биржасына тәуелді. Ал техника құны оның жағдайы мен құндылығына байланысты. Қарызға техниканың нарықтағы бағасының 10 пайызын қосады. Әрине, бизнестің қанша табыс әкелетіні ломбардтың орналасқан орнына және сұранысқа байланысты.

Шығын: Жалпы ломбард ашу үшін өтініш білдіріп, қажетті құжаттарды толтырғаннан кейін, тіркелу үшін 6,5 АЕК төленуі тиіс. Ал алғашқы жарғылық капитал сомасы 100 АЕК құрайды. Ғимаратты қала шетіндегі аудандардан жалға алу құны — ең аз дегенде 100-300 мың теңге. Ал қала орталығынан ғимаратты жалға алу құны орта есеппен 300 мың теңгеден 1,5 млн теңгеге дейін барады.

Соңғы кездері жалға беру қызметі өте танымал. Кез-келген қымбат затты жалға беруге болады. Мысалы: киім, бижутерия мен аксессуарлар, мерекелік костюмдер, қымбат, оригинал автокөліктер т.с.с. қазір сұранысқа ие барлық заттар.

Қазіргі уақытта қымбат автокөліктерді жалға беру кәсібі қарқынды дамып жатыр. Әсіресе жаз уақытында тойлар мен мерекелерде ерекше көліктерге сұраныс арта түседі. Автобизнес жоспары қарапайым. Қажетті инвестиция салып, көліктерді сатып аласыз. Кейіннен белгіленген баға бойынша жалға бересіз.

Табыс: BMW X5 автокөлігін жалға беру құны сағатына 8000 теңге болса, тәулігіне 110 мың теңге. Mercedes Gelandewagen көлігін сағатына 15 000, ал күніне 150 мың теңгеге жалға ала аласыз.

Сурет 2.Қазақстандағы 2017 жылғы шағын және орта бизнес субъектілерінің салалық құрылымы

Ескерту- ақпарат ҚР Статистика Агентігінің сайтынан алынды [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz/)

Алматыдағы ең қымбат автокөлік — Rolls-Royce Ghost. Тәулігіне берілмейді, бір сағатқа жалға алу құны – 65 мың теңге. Тағы бір қымбат автокөліктердің бірі — Mercedes Benz S 222 көлігін жалға алу сағатына 50 мың теңге, ал тәулігіне 450-500 мың теңге.

Шығын: Авткөлік сатып алуға кетеді. Мысалы, 2017 жылғы BMW X5 көлігі автосалондарда 17 млн теңге тұрады. Ал Mercedes Gelandewagen көлігінің пайдаланылған нұсқаларының өзі 65 млн теңгені құрайды.

Сол сияқты пәтерді де жалға беруге болады

Табыс: Сағатына 1000-1500 теңге, тәулігіне 6000 теңге. Бұл ең минималды сома. Сонда бір айда кемінде 200 мың теңгеден 500 мың теңгеге дейін табыс табуға мүмкіндік бар.

Шығын: Егер өз пәтеріңіз болса, шамамен 15-20 мың теңге коммуналды қызметтерді төлеуге және басқа да ұсақ түйек шығындарға кетеді. Одан бөлек, орташа есеппен 60-70 мыңға жалға алсаңыз да болады.

Блогерлердің зерттеуі бойынша, қоғамдық дәретханалар ең табысты кәсіп екен. Вокзалдағы тазалық сақтау орнының жұмысын бақылай отырып, төмендегідей қорытынды жасады:

Табыс: Қызмет құны – 60 теңге, 3 минутта 5 адамнан келсе 300 теңге болады. Сағатына 6 мың, ал тәулігіне 48 мың теңгеге жуық табыс табады. Сонда дәретхана бизнесінен айына – 1 млн-ға жуық (нақты 960 мың теңге) табыс түседі. Бизнестің өзін-өзі ақтауына кепілдік берілген.

Шығын: Жалға алу құны 100-150 мың теңге. Одан бөлек дәретхана қағаздары мен т.с.с. шығындар бар.

Жерлеу агенттіктері барлық уақытта да қажетті қызмет түрі. Бұл дәстүр ерте ме, кеш пе барлығына қажет болады. Осы тұрғыда мұсылмандар мен христиандардың жерлеу рәсіміндегі баға айырмашылықтарын ұсынамыз.

Табыс: Христиандар үшін жерлеуге қажетті ең басты нәрсе — табыт. Ағаштан жасалған қарапайым табыттар бағасы 15-35 мың теңге болса, элиталы табыттар құны 100-200 мың теңге аралығында. Арнайы шіркеулік жинақтар 2500 теңге тұрады. Кресттер 15-50 мың теңге аралығында болса, зиратты қоршау құны 8000 теңгеден 50 мың теңгеге дейін. Катафалк жалдау бағасы 28 мың теңге, ал қызметкерлер ақысы мәйітханаға жеткізу үшін әр адамға (2 адам) 4000 теңге, жерлеу үшін 8 мың теңге болады. Мәйітті сақтау күніне 7000 теңге, жуындыру және киіндіру 8000-12000 теңге, жер қазу 25-30 мың теңге.

Мұсылмандардың жерлеу рәсімі. Жер қазу — 35000 теңге. Мәйітті шығаруға ұсынылатын табыт — 5000 теңге. Кебін бағасы 7000-8000 теңге. Катафалк жалдау 25 мың — 58 мың теңге аралығында. Мәйітті жуындыру — 25 мың теңге. Мазар тақталары 18-28 мың теңге. Ескерткіш 80 мың мен 150 мың теңге аралығында. Сонымен қатар мәйітті бр қаладан екінші бір қалаға жеткізу қызметтері де ұсынылады. Оның бағасы, мысалы, Қостанайдан Челябинскке жеткізу 300 мың теңге болса, Алматыдан Мәскеуге жеткізу құны 950 мың теңгені құрайды.

Жалпы алғанда, мұсылмандардың ең қарапайым жерлеу рәсімін өткізу 300 мың теңгеге дейін жетеді екен. Ал ең қымбат luxury жерлеу рәсімі 10 мың долларға дейін барады.

Шығын: Өте үлкен кеңістікті жалға алу керек болады. Себебі, ғимарат ішінде жеке офис, табытттар тұратын, ескерткіш тақталар тұратын орын, мәйітхана мен қойма болу қажет. Жалға алу құны орналасқан жері мен ауданына қарай 200-500 мың теңге көлемінде. Табыттар мен ескерткіштерді жасауға қажетті құрылыс материалдарының шығыны бар. Сонымен қатар, мәйітке қажетті кремдер мен бальзамдар т.б. қажет.

Қазақстанда құрылған шағын және орта бизнес субъектілерінің дамуы экономикалық реформаларды жүзеге асыруда маңызды рөл атқарды. Ал, кәсіпкерліктің жоғары деңгейде дамуын қамтамасыз ету үшін мемлекет тарапынан белгілі бір дәрежеде қолдау көрсетілуі керек.

Жалпы шағын және орта бизнес экономикалық белсенділігі мен әлеуметтік бағдар ұстауының кепілі оның өздігінен қоғамның орташа топтарына жататындығы емес, оның дәулеті мен тұрмысының нақты шынайы меншікке негізделуі болып табылады. Қазір уақытта шағын кәсіпорындар жұмыс істеп тұрған барлық шаруашылық жүргізуші субъектілердің 80 пайызын құрайды. Сонымен бірге кәсіпкерлікті дамытуға бағытталған шешімдерді орындауда іркіліс байқалады. Бұл жерде басты себеп – бюрократиялық қысымдар. Осындай және басқа да себептерге байланысты кәсіпкерлер бөлігі жасырын салаға өтіп жатыр. Осы жағдайда ескеретін жәйт, кәсіпкерлердің құқығын қорғайтын жүйе жасау, тексеруші органдардың және рұқсат беруші құжаттардың санын азайту. Кәсіпкерлердің жетпіс пайызы оларды қолдайтын аймақтық бағдарлама туралы хабары жоқ. Мұның өзі әкімдер жұмысы формальді сипатта жүретінін көрсетеді. Кәсіпкерліктің күрделі мәселелерінің бірі – несиелік ресурстарды алудың қиындығы. Себебі несие алу үшін кепілге қоятын мүлік, бизнес-жоспар жоқ. Осы себептен банктерде шағын және орта кәсіпкерлікті қаржыландыруға асықпайды.

Тұрақты экономикалық жүйеде кәсіпкерлік: динамикалық түрде дамуы мүмкін, тұтынушылардың сұранысының өзгеруіне бейімделеді, бәсекелес нарықтық қатынастарға ықпал етеді, экономиканың құрылымдық қайта құрылуына әсер етеді, жаңа жұмыс орындарын ашады, жаңа кәсіпкерлік топ пен меншік иелерінің құрылуына жағдай жасайды, елдің жалпы ұлттық өнімінде үлкен үлеске ие бола алады, мемлекеттік бюджетке үлкен қаржы сомаларын береді. Кәсіпкерлік қызмет субъектілері болып заңды тұлғалар, Қазақстан және басқа елдердің азаматтары, шетелдік заңды тұлғалар табылады. Кәсіпкерлер өз ынтасы бойынша өз иелігіндегі мүліктерді пайдалану бойынша барлық шешімдер мен іс-әрекеттерді жүзеге асыруға құқығы бар. Кәсіпкерлер қызметінің өрісі, заңға қайшылық етпесе шектелмейді. Республикада кәсіпкерлік құрылымдар құрылған. Олар: Кәсіпкерлер Конгресі, Қазақстан өнеркәсіпшілері мен кәсіпкерлерінің Одағы, Шағын кәсіпорындар Одағы, т.б. Кәсіпкер азаматтармен, олардың еңбегін қолдану шарт бекіте алады. Бұл кезде оларды сәйкес еңбек жағдайымен, еңбек ақысымен қамтамасыз етуі тиіс, сонымен қатар басқа әлеуметтік-экономикалық кепілдіктер ұсынуы қажет./4/

Қазақстан Республикасы Президентінің 1996 жылғы 14 маусымындағы «Кәсіпкерлік қызмет бостандығына мемлекеттік кепілдіктерді іске асыру жөніндегі қосымша шаралар туралы» жарлығында кәсіпкерлік қызметте мемлекеттік кепілдіктерді қолдау мен қорғауды қамтамасыз ету, мемлекеттік органдардың лауазым иелерінің жеке кәсіпкерлер мен заңды тұлғалардың қызметіне негізсіз араласу фактілерін болғызбау мақсаты көзделген. Кәсіпкерліктің орын алар жері – ең алдымен кәсіпорын. Қазіргі өтпелі нарық қоғамында өнеркәсіп ошақтарын оңалту, демеу және қаржылай сауықтыру үрдісі жүргізілуде. Ендігі кезде тұралаған кәсіпорындарды банкроттыққа ұшырату, яғни оның дерменсіздігін белгілеп, таратуға негіз салу маңызды. Кәсіпкерлікті ұйымдастырудың ең қарапайым формасы – ол жеке іскерлік. Бұл жағдайда кәсіпкер жеке тұлға ретінде кәсіпорынның мәртебесін иеленбей-ақ, өздігінен іс-қимыл жасайды. Жеке кәсіпкерліктің тағы бір түрі – жеке кәсіпорын, фирма. Бизнестің мұндай формасында мекеме құру құқы кез келген азаматта бар. Бұл үшін жеке кәсіпорынды тіркеуден өткізіп, заңды тұлға мәртебесін алады.

Елімізде шағын және орта бизнесті қолдау мен дамытуға Елбасының өзі ерекше назар аударып отыр. Бұл мәселе Қазақстан Республикасының Президентінің жыл сайынғы халыққа жолдауларында да атап көрсетіледі.

Шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдау жөнінде белсенді жұмыстардың жүргізілуі елімізде бизнестің дамуына оң әсер етеді.

Қазақстандық кәсіпорындар жылды позитивтен бастады — ағымдағы жылдың І тоқсанында ірі, орта және шағын кәсіпорындардың тапқан таза пайда (салық салынғанға дейін) мөлшері 2,6 трлн теңгені құрады. Осындай деректерді finprom.kz келтіреді.

Бұл дағдарыстан кейінгі кезеңдегі жылдың алғашқы 3 айында тапқан пайданың көлемі - рекордтық. Өткен жылдың қаңтар-наурыздың таза нәтиже өлшемдерімен салыстырғанда көлемі 1,2 трлн теңгеге, немесе 84%, өсті.

Ірі және орта кәсіпорындар ағымдағы жылдың 3 айында 2 трлн теңгеге жуық табыс тапқан, немесе өткен жылдан 88% - ға артық. Шағын компаниялар осы кезеңде 0,5 трлн теңге мөлшерінде пайда алды, бұл 2016 ж. қаңтар-наурыз деңгейі 67% - ға асты.

Оң сәт - ҚР бизнес субъектілері пайданың күрт өсуіне қол жеткізгені шығыстарды оңтайландыру арқылы емес, бюджеттерінің кіріс бөлігі ағыны ұлғаюы арқылы болды ./5/

2017 жылғы I-тоқсанында барлық кәсіпорындардың жиынтық табысы сомасы 14,9 трлн теңгені құрады, немесе өткен жылмен салыстырғанда 2,6 трлн (+22%) артық.

Бұл ретте қызмет барысында орын алған шығыстардың (оның ішінде өнімнің өзіндік құны, қызметтер) жалпы сомасы 1,5 трлн. теңгеге , немесе 14% - ға артып, 12,3 трлн теңгені құрады.

Бір қызығы, ірі бизнес шығыстар мен кірістерді тиімді басқарды. Жыл ішінде ірі және орта кәсіпорындардың кірістер сомасы 1,2 трлн. теңге (немесе 15%), ал шығыстар —0,3 трлн теңгеге ғана (+4%) арттты.

Шағын кәсіпорындардың кірістер көлемі 1,4 трлн теңгеге, немесе 36%, артты. Шығындар тиісінше өсті — 1,2 трлн теңге немесе 34%.

ҚР экономикасының болашағына деген бизнес-ортанын сенімділігін қайтару ақша табу қабілетінде негізделген — кәсіпорындар табысының өсуі сатуды ұлғайту есебінен жүргізілуде./6/

Ірі, орта және шағын кәсіпорындар тауарларды сатудан және қызмет көрсетуден алған табыстары 2017 жылдың I-тоқсанында 12,7 трлн теңгені құрады, бұл 2016 жылдың ұқсас кезеңінен 2,8 трлн теңгеге немесе 28% - ға артық.

Бұл ретте қаржыландырудан (банктік салымдар) кірістер ағыны азайды — 41 млрд теңгеге немесе 8% - ға, сондай-ақ, өзге де кірістер (акционерлердің көмегі) — 132 млрд теңгеге немесе 7% - ға қысқарды.

Шағын кәсіпорындар бір жыл ішінде сату түсімінің көлемін 1,5 трлн теңгеге арттырды, ал ірі және орташа — 1,3 трлн теңгеге.

Дүниежүзілік банк Қазақстанның экономикалық өсуінің жеделдеуін болжайды, бұл ұйымның 2017 жылғы 17 мамырда жарияланған баяндамасында көрсетілген.

Өткен жылы Қазақстан экономикасы мұнайға әлемдік бағаның құлдырауы және әлсіз ішкі сұраныс ұзаққа созылу салдарын бастан кешіруді жалғастырды. ЖІӨ-нің нақты өсімі 2015 жылғы 1,2% - дан 2016 жылы 1% - ға дейін төмендеді.

Алайда ДБ ЖІӨ өсімі 2017 жылы 2,4% - ға дейін жылдамдайды, 2018 жылы ол 2,6%, 2019 жылы — 2,9% құрайды деп болжауда./7/

Шағын бизнес — ешқандай монополистік бірлестікке кірмейтін және экономикада монополияға қатысты бағынышты рөл атқаратын жеке меншіктегі ұсақ және орта кәсіпорындардың қабылданған жиынтық атауы. Дамыған елдерде сыртқы экономикалық байланыстардың негізгі бөлігі Шағын бизнестің үлесіне тиеді. Елімізде 20 ғасырдың 90-жылдары белсенді түрде жүргізілген жекешелендіру үдерістері шағын кәсіпкерліктің қалыптасып дамуына жол ашты. Республикада Шағын бизнестің дамуы экономиканың ойдағыдай реформалануы көрсеткіштерінің бірі болып табылады. Кәсіпкерлер табы — нарықтық дамудың ажырағысыз нышаны, экономикалық қатынастардың дербес субъектісі. /8/Шағын кәсіпкерлік секторы бірқатар әлеуметтік атқарымдарды орындайды, олардың қатарына жұмыспен қамтылу, әлеуметтік шиеленісті бәсеңдету және нарықтық қатынастарды демократияландыру жатады. Шағын бизнесті шағын кәсіпкерлік деп те атайды. Республикада шағын кәсіпкерлік тиімді нарықтық экономиканың дамуы үшін құрылымдық түзуші фактор ретінде маңызды рөл атқарып отыр. Ол бәсекелі ортаның дамуына жол ашты, нарықты тауарлармен және көрсетілетін қызметтермен молықтырды, халықтық кәсіпшілікті жаңғыртты, жергілікті билік органдарының экономикалық базасын нығайтты, ауылдардың, шағын және орта қалалардың дамуына септігін тигізді./9/ Шағын кәсіпкерліктің артықшылығы — жұмсалған күрделі қаржының тез өтелуі, өндірушілердің аймақтық нарыққа бағдарлануы, сұранымның өзгеруіне жедел икемделу, жұмыспен қамтылудың өсуі. Осыған байланысты Қазақстан Республикасы жүргізіп отырған әлеуметтік-экономикалық саясаттың негізгі бағыттарының бірі — Шағын бизнесті дамыту. Осыған орай ҚР Президетінің арнаулы Жарлығымен (31.12. 1998) “Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың 1999 — 2000 жылдарға арналған бағдарламасы” бекітілді./10/ Бағдарламаның мақсаты — шағын кәсіпкерлікті тұрақты түрде дамыту, оның экономиканың басым секторларындағы үлесін ұлғайту, жұмыс орындарын, бәсекелі ортаны жасау, қоғамның орта табының негізі ретіндегі меншік иелерінің бұқаралық жігін қалыптастыру. Шағын кәсіпкерлікке қаржылық-несиелік және инвестиц. қолдау көрсету бағдарламаның негізгі шараларының бірі болып табылады. 2000 жылы шағын кәсіпкерлік субъектілеріне берілген несиенің жалпы сомасы 86,1%-ға көбейіп, 74,2 млрд. теңгені құрады. Соңғы 7 жылда республикада Шағын бизнес кәсіпорындарының саны 2 еседен астамға көбейді./11/ Бұл орайда қызметтің мына түрлерінде шағын кәсіпкерліктің өсу қарқыны жоғары болып отыр: “құрылыс” 3 есе, “сауда, автомобиль, тұрмыстық бұйымдарды, жеке тұтыну заттарын жөндеу”, “кен қазу өнеркәсібі” 2,3 есе, “көлік пен байланыс” 2,2 есе. Шағын бизнес кәсіпорындары санының жедел қарқынмен өсуі жалпы алғанда өнеркәсіпте (174,8%), балық аулау мен балық өсіруде (181,9%), мейманхана және мейрамхана бизнесінде (168,9%), білім беруде (182,2%), денсаулық сақтауда және әлеуметтік қызметтер көрсетуде (180,2%) байқалып отыр. 2001 — 05 жылы Шағын бизнес кәсіпорындары шығарған өнім көлемі ағымдағы бағамен есептегенде 3,4 есе көбейді. /12/Аймақтық тұрғыда өнім шығару көлемінің жартысына жуығы дерлік Алматы мен Астана қалаларының үлесіне тиеді: 47,1%. Астана қаласының үлесі соңғы 5 жылда 9%-дан 15,8%-ға дейін көбейді. Мұндай өсім Атырау (4,3%-дан 7,2%-ға), Қызылорда (3,1%-дан 4,0%-ға) облыстарында да байқалды. 2000 — 06 жылы Шағын бизнес кәсіпорындарында істейтін жұмыскерлердің саны 1,5 еседей көбейіп, 538,7 мың адамға жетті. 2000 — 04 жылы олардағы жұмыскерлердің жалақысы 2,1 есе көбейіп, 16662 теңге болды. 2004 жылы ең жоғары жалақы кен қазу өнеркәсібіндегі шағын кәсіпорындарда байқалды: 60604 теңге, сондай-ақ құрылыста 32025 теңге.

Соңғы жылдары қазақстандық қоғамда шет тілдерінің статусы айтарлықтай өзгерді. Қазір шет тілдерін, соның ішінде, ағылшын тілін меңгеру заман талабына айналды. Қазақстаннның әлемдік қоғамдастыққа енуі, елдегі экономикалық, әлеуметтік мәдени жағдай қоғамда шет тілдерін меңгеру қажеттілігін тудырып отыр./13/

ХХІ ғасырда Америка Құрама Штатының әлемде ықпалының артуының басты көріністерінің бірі — ағылшын тілін халықаралық тіл деңгейіне көтерді. Интернет ақпараттарына сүйенсек, ағылшын тілі қазір әлемде 375 млн. адамның ана тілі болып есептеледі және 500 миллионға жуық халық оны екінші тіл ретінде қолданады. Күн өткен сайын бұл статистикалық көрсеткіш артып, ағылшын тілін қолданушылар саны миллиардқа жетіп қалды дейді зерттеушілер. Олар ағылшын тілінің әлемде көшбасшылыққа ие болуын тікелей ғаламдастырудың ықпалы ретінде де қарастыруда.

Еураазияның жүрегінде орналасқан Қазақстанда да ағылшын тілінің ықпалы жыл сайын басымдылыққа ие болып келеді. Ағылшын тілін заманауи талаптарға сай елдің әлеуметтік, экономикалық, мәдени, рухани білімін арттырудың негізгі құралы деп атауға болады. Себебі, Қазақстан қазір әлемдік аренада өз орнын айқындап, халықаралық қоғамдастықтың бөлінбес бір бөлшегіне айналды./14/

Қазіргі кездегі Қазақстанның лингвистикалық кеңістігін алып қарасақ, қазақ тілі мемлекеттік тіл ретінде танылса, орыс тілі ұлтаралық қолданыстағы тіл, ал халықаралық тіл ретінде ағылшын тілі ерекше маңызға ие болып отыр./15/

Яғни Қазақстандағы тіл саясатының басымдылыққа ие бір бағыты ағылшын тілін мектептерден бастап үйретуге назар аударту. Бұл 2007 жылы ағылшын тілін әлемдік экономикаға интеграциялану тілі ретінде қабылдаған «Үштұғырлы тіл» жобасынан бастау алды. Қазақстан Республикасының «Қазақстан Республикасында тілдерді дамыту мен қолданудың 2011-2020 жылдарға арналған бағдарламасында» республикадағы ағылшын тілін меңгерген тұрғындардың үлесін 2014 жылға қарай – 10%, 2017 жылға қарай – 22%, 2020 жылға қарай – 25% арттыру жоспарланған. /16/Осы бағдарламада «қазақстандықтардың лексикалық капиталының негізгі құрамдас бөліктерінің бірі іскерлік және халықаралық қарым-қатынас құралы ретіндегі шет тілдері болып табылады. Осы міндеттің аясында шет тілдерін оқыту процесінің ауқымды білім беру кеңістігін сақтау көзделіп отыр» деп атап көрсетілген. Сонымен қатар, шет тілдік мәдениетпен өзара іс-қимыл жасау мақсатында халықаралық ынтымақтастықты кеңейту арқылы үкіметаралық келісімдер аясындағы мәдени-көпшілік іс-шаралар атқарылатыны атап өтілген. Бұл бағдарламадан күтілетін нәтижеде орталықтардың жалпы санына шаққанда ағылшын және басқа да шет тілдерін үйрету қызметтерін ұсынатын мемлекеттік тілді оқыту орталықтарының үлесін 2014 жылға қарай – 50%, 2017 жылға қарай – 75%, 2020 жылға қарай – 100% арттыру жоспарланған./17/ Бағдарламаны іске асыру үш кезеңге бөлінген. Осы бағдарламаға сәйкес барлық білім беру орындарында үш тілді білім беру идеясын насихаттауға және ынталандыруға бағытталған арнайы іс-шаралар жүзеге асуда. Мектепке дейінгі ұйымдар мен орта білім беру ұйымдарындағы үштілді білім беру және тәрбиелеу қызметіне арналған әдістемелік материалдар ұсынылуда. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев Халықтар Ассамблеясының ХІХ сессиясында сөйлеген сөзінде ағылшын тілінің мағынасы мен рөлі жайлы «ағылшын тілі – қазақстандықтарға инновация, технология мен бизнес әлемін танытатын терезе» деп атап көрсетті./18/

Жоғарыда атап көрсетілген бағдарламаға сай шет тілдерді оқыту мақсаты мен міндеті өзгеріп, заманауи педагогикалық технологияларды пайдалану көзделуде. Алайда, бұл бағдарламалардың іске асуына ауылдық жерлерге қарағанда қалалық елді мекендерде жақсы жағдай жасалғаны айқын./19/

Ең басты мәселелердің бірі — мектеп оқушыларының бастауыш сыныптардан бастап шет тілдерін үйренуге психологиялық тұрғыдан дайын еместігі. Бұның екі себебі бар, біріншісі үйдегі ата-ананың көпшілігі шет тілді өзі меңгермеуіне байланысты балаларға үй тапсырмаларын орындауда көмектесе алмауы. Сондықтан, ата-анасының оларға көмектесе алмай қиналғанын көрген баланың санасында «шет тілін үйрену қиын» деген пікір қалыптасады, сол арқылы көпшілігінде тілді үйренуге деген ынтасы нашарлайды./20/ Сонымен қоса, ата-аналарда «мұғалім үйретуге міндетті» деген көзқарастың қалыптасуы. Мәселен, бір сыныпта жиырма оқушы деп алсақ, қырық бес минутта мұғалім сабақ бағдарламасын бәріне бірдей түсіндіреді./21/.

Алайда, сол жиырма оқушының тек бес-алтауы қажетті деңгейде қабылдаса, бес-алтауы жай ғана түсінеді, ал қалған жеті-сегізі тіпті мұғалімнің не айтқанына назар аудармайтын болады. Содан келіп бағдарламаны дұрыс меңгермеген жеті-сегіз оқушының ата-аналары мұғалімді білімсіз немесе сапалы білім бермеді деп кіналау мәселелері туындайды. Мұнда негізгі мәселе – оқушының қабылдау қабілетіне тікелей байланысты./22/

Екіншісі, оқу бағдарламасы, оқулық және әдістемелік құралдар деңгейі. Қазіргідей технологияның қарыштап дамыған ғасырында лингвистикалық өзгерістердің жиі байқалатыны анық. Мысалы, Еуропада жыл сайын жаңадан лексикаға енген сөздердің сөздігін жариялап отырады. Ал, біз оқытып жүрген ағылшын тілі оқулықтары көп жағдайда өзге елдер тәжірибесіне негізделген немесе шетелдік авторлардың кітабы. Сондықтан, көп жағдайда мәдениетаралық және тіларалық коммуникацияда қиындықтар туындайды. Бұл мәселені шешуде шетелдік заманауи оқу бағдарламалары мен оқулықтарымен қоса, отандық оқулықтарды да қатар қолданған дұрыс деп есептеймін./23/ Қоғамда қалыптасқан тағы бір қоғамдық пікір егер оқушы білімсіз болса, оған мұғалім кіналы деген дәстүр қалыптасқан. Әрине, барлық шет тілі мұғалімдері бірдей білімді немесе білімсіз деп атауға болмайды. Алайда, кез келген шет тілдерін үйренуде қалыптасқан тәжірибе бойынша адамға тілді үйрету емес өзі үйрену маңызды екенін түсінген абзал. Сонымен қоса таңнан кешке дейін жұмыс істейтін мұғалім еңбегінің дұрыс ақталмайтыны оның ай сайын алатын еңбекақысынан-ақ байқауға болады. Сондықтан, мектептегі ұстазға қойылатын талап пен оған төленетін еңбекақы сай болуы керек./24/

Жалпы жоғарыда атап кеткен «Қазақстан Республикасында тілдерді дамыту мен қолданудың 2011-2020 жылдарға арналған бағдарламасында» көрсетілген республикадағы ағылшын тілін меңгерген тұрғындардың үлесін арттыру үшін қандай басымдылықтарға назар аударған жөн:

Біріншіден, жалпы білім беретін мекемелерде инновациялық қызметті жүзеге асыра алатын кәсіби білімі жоғары педагог мамандарды дайындау мәселесіне назар аудару:

Екіншіден, үздіксіз тілдік білім берудің заманауи жүйесін қалыптастыру;

Үшіншіден, халықаралық және отандық стандарттарды ескере отырып шет тілдік білім беру сапасын көтеру;

Төртіншіден, шет тілдерін оқытудың инновациялық үдерісін жандандыру;

Бесіншіден, шет тілдерін оқыту бағдарламаларын заманауи талаптарға сай өзгерту.

Бұл басымдылықтарды жүзеге асыру арқылы тілдік білім беру жүйесінің бірнеше міндеттерін жүзеге асыруға болады. Олардың қатарына:

білім беру мекемелерінде шет тілдерін оқытуды жақсарту мен оны дамытуға жағдай жасау;

білім беру мекемелерінің материалдық-техникалық базасын жақсарту;

оқыту жүйесін интеграциялау;

шет тілдері мұғалімінің біліктілігін көтеру курстарын жандандыру.

Әрине, шет тілдерін оқытуда әлі шешімі табылмаған мәселелер көп. Білім беру мекемелерінде шет тілдерін оқыту бағдарламаларының жетістіктері мен кемшіліктерін талдау, саралау арқылы олардың тиімділігін арттыру маңызды./25/

Қорытынды

Халықаралық бизнес серіктестер саны бір елден асатын серіктестермен іскерлік операцияларды жүзеге асыруды білдіреді.Мұндай операциялар әртүрлі формада бола алады және жеке дербес компанияларды,компаниялар тобын және мемлекеттік ұйымдарды тарта алады.Халықаралық іскерліктің ел ішіндегі іскерлік белсенділіктен айырмашылығы-валюта,құқықтық жүйе,мәдениет,сонымен қатар түрлі елдеріндегі қорлардың қолжетімділік дәрежесі арасындағы айырмашылықтар.

Халықаралық іскерлікті оқудың маңыздылығын негіздейтін бірқатар себептер бар.Біріншіден,қандай да бір маман жұмыс істейтін компания экономиканы жаһандану процесіне тартылған.Қазіргі студенттердің ішінен болашақта шет елдің иелігінде фирмаларды бірінде жұмыс істеуі мүмкін.Одан басқа, менеджер халықаралық іскерлік саласында жұмыс істеуге арнайы үйретілетін басқа мамандардан артта қалып қоймау тиіс.Және соңында,әрбір маман қазіргі әлем мәдени мұрасы мәселелерінде өзінің құзіреттілігін арттырып отыруы тиіс.

Халықаралық іскерлік әртүрлі формада бола алады.Экспорт-бұл,өз елінде ары қарай пайдалану мақсатында өндірілген өнімді сату немесе басқа елдердің аумағында сату.

Импорт-бұл,басқа елдерде өндірілген өнімдерді одан әрі пайдалану мақсатында сатып алу немесе өз елінің аумағында қайта сату.Тікелей шет елдік инвестициялар-бұл басқа объектілерін,активтерді және бүтіндей компанияларды сатып алу нақты бақылауды жүзеге асыру.Халықаралық істің басқада тараған формалары бар:лицензиялау,франчайзинг және басқару келісімшарттары.Халықаралық компания-өз ісін шет елдік жеке тұлғалармен,дербес фирмалармен және мемлекеттік ұйымдармен коммерциялық келісім жасау негізінде жүргізетін ұйым.

Халықаралық іскерлікке белсенді түрде қатысатын компаниялар,көпұлтты корпорациялар деп аталады.Халықаралық бизнес соңғы жылдары жаңа стратегиялық императивтер және бизнес жүргізу шарттарының өзгеруі салдарынан қарқынды түрде өсті.Стрататегиялық императивтер қатарына,компанияның құзіреттілік маңыздылығын пайдалану,қорларды иелену,жаңа нарықтарды іздеу және салада бәсекелес саясатын есептеу кіреді.Стратегиялық императивтер,компанияның өз ісін интернационализациялауға ұмтылу себептерін ашады.Бірақ халықаралық іскерліктің қарқынды дамуының негізін Екінші дүниежүзілік соғыстан кейінгі орын алған іскерлікті жүргізудің саяси және технологиялық шарттарының өзгеруі құрайды.Интернеттің,сонымен қатар басқа да ақпараттың технологиялардың дамуы нәтижесінде,сөзсіз әлем ауқымында кезекті бәсекелестер күресі жағдайын өзгертуге,сонымен қатар халықаралық іскерлік операцияларын жүргізудің жаңа әдістерін пайда болуына әкеледі.

Қолданылған әдебиеттердің тізімі

1. Қазақстан Республикасының Конститутциясы. Енгізілген өзгертулер 2007-2011жж.

2. Акимова А. К. «Салықтар мен бюджетке төленетін басқа да төлемдер туралы» ҚР Кодексінің негізгі ережелерін түсіндіру бойынша жинақ. Арнайы салық режимі бойынша Шағын кәсіпкерлік субъектілеріне арналған. Астана, 2001.

3. Қазақстан Республикасы Азаматтық кодексі (Жалпы бөлім). Түсініктеме. Жауапты ред. М.К Сүлейменов., Ю.Г.Басин – Алматы, «Жеті жарғы», 1997

4. Путеводитель для предпринимателя. Республикалық шағын кәсіпкерлік бойынша ақпараттық есептеу орталығы. Астана, 2002

5. «Малый бизнес Казахстана» журналы. Алматы. 1998. № 1.

6. «Малый и средний бизнес Казахстана» журналы. Астана, 2004-2005. №n

7. Деловой мир Казахстана: Журнал. Предпринимательство, инновация

плюс информация. Алматы, 1997. № 1.

8. «Как вести свое дело в Казахстане» журналы. Қазақстандық меншік иелеріне арналған оқулық. Алматы. 2001.

9. «Қазақстан – 2030» стратегиясы.

10. Аяпова Ж.М., Арынов Е.М. «Іскер адамның орысша қазақша экономикалық түсіндірме сөздігі», Алматы «Инкар», «Тұлға», 1993ж.

11. К.Ж. Оразалин, М.М. Жантасов, «Орысша-қазақша қазіргі уақыттағы экономикалық түсіндірме сөздігі», Алматы, 2001ж.

12. Шаруашылық серіктестігі: құру, қайта ұйымдастыру, тарату. Нормативтік-құқықтық актілердің жинағы. – Алматы: Юрист, 2004

13. Кәсіпкерлік қызметтің құқықтық негіздері (сұлбалар мен кестелерде). Кәсіпкердің шағын кітапханасы. «Секрет + сервис» Кәсіпкерлерге қызмет көрсететін орталығы» мекемесі, 2-б, 2005 ж. маусымы, №11(41).

14. Қазақстан Республикасының Президентінің жыл сайынғы халыққа жолдаулары

15. Елшібаев Р.Қ. Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру. Оқу құралы.

16..<https://business.gov.kz/ru/news/kazakh/aza-standa-y-biznes-rekordty-payda-tirkeude.html>

17.«Қазақстан»: Ұлттық энцклопедия / Бас редактор Ә. Нысанбаев – Алматы «Қазақ энциклопедиясы» Бас редакциясы, 1998 ISBN 5-89800-123-9, IX том 18 бөлім

18. Қаржы-экономика сөздігі. — Алматы: ҚР Білім және ғылым м 2011 жылғы 29 маусымдағы №110 Жарлығымен бекітілген «Қазақстан Республикасында тілдерді дамыту мен қолданудың 2011-2020 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы».

19.Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан Халықтар Ассамблеясының ХІХ сессиясында сөйлеген сөзі. 27 сәуір 2012 жыл [Электронды ресурс] Akorda.kz/ru/speeches/addresses\_ congratulations/obraschenie\_uchastnikov\_xix\_sessii\_assamblei\_naroda.

20.https://business.gov.kz/kz/aspiring-entrepreneurs/business-plan-writing/

21.http://studbooks.net/1751713/ekonomika/razvitie\_malogo\_i\_srednego\_biznesa\_v\_kazahstane

22.http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/kazakhstan

23.httphttps://articlekz.com/article/15209

24.http://kaztrade.ru/images/Doing\_business\_in\_Kazakhstan\_rus.pdf

25.https://business.gov.kz/kz/aspiring-entrepreneurs/business-plan-writing/

Құрастырған: Амантаева М., Шәкен Ж.