

**ЕРТАЗИН Х.Е.**

**ҚАЗАҚСТАНДА  
АГРОБИЗНЕСТІҢ  
ҚАЛЫПТАСУЫ  
МЕН ДАМУЫ**

**Монография**

**ЕРТАЗИН Х.Е.**

**ҚАЗАҚСТАНДА АГРОБИЗНЕСТІҢ  
ҚАЛЫПТАСУЫ МЕН ДАМУЫ**

*Монография*



*Алматы, 2017*

УДК 631.1  
ББК 41.4  
Е 74

Пікір жазғандар:

**Байбарақов Е.Б.** Тұрар Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті, ҚР ҰҒА академигі, э.ғ.д., профессор

**Қасенов Қ.Р.** ҚазҰАУ «Менеджмент және агробизнесті ұйымдастыру» кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д. профессор

Е 74 Ертазин Х.Е., э.ғ.д., профессор

Қазақстанда агробизнестің қалыптасуы мен дамуы:  
монография. Алматы, CyberSmith, 2017 312 бет.

**ISBN 978-601-241-246-8**

Монографияда агробизнес мәні, мазмұны және құрылымы ұйымдастырудың жолдары, аграрлық секторда қалыптасуы мен дамуы қарастырылған.

Нақты материалдар негізінде кең көлемде агроқұрылымдардың қалыптасуы мен дамуы, азық-түлік рыногі, агробизнестің маркетингтік сферасының мәселелері, экономиканы мемлекеттік реттеу механизмдері зерттелінген.

Кітап агроөнеркәсіп кешені салаларындағы мамандарға, ауылшаруашылығы жоғарғы оқу орындарының оқытушылары мен студенттеріне арналған.

УДК 631.1

ББК 41.4

*Қазақ Ұлттық аграрлық университетінің Ғылыми кеңесінің  
28.12.2010 ж. № 4 хаттамасы негізінде баспаға ұсынылған.*

**ISBN 978-601-241-246-8**

© Х.Е.Ертазин, 2017

© CyberSmith, 2017

*Кітапты ауылышаруашылығының белгілі ұйымдастырушысы болған әкем Бисенбаев Ертазаға және Үмия Шышқызына жер аударылып қыыншылық өмірді басынан өткізген анама арнаймын (әкесі Шыш Павлодар облысы, Баянауылда қызыл қырғын құрбаны болған)*

## КІРІСПЕ

Әміршіл-әкімшіл экономикадан нарықтық қатынастарға өту нақты алғанда экономиканың әлдеқайда жаңа сапалық деңгейіне көшуді білдіреді. Мұның өзі тұтастай бірқатар объективті факторлардан көрінеді.

Нарықтық экономиканың тиімді жұмыс істеуінің негізгі шарты нарықтық іс басындағы субъектілердің толық өзін-өзі басқаруы мен олардың экономикалық жауапкершілігіне негізделетін тәуелсіздігі болып табылады. Әміршіл-әкімшілдік экономикаға тән «әкімшілдік адам» моделінің орнына ақыл-ойына жүгініп жұмыс істейтін, өз пайдасын ерекше ойлайтын, ілкімшіл де іскер, нартәуекелге бара білетін, өз іс-қимылына жеке жауапкершілікпен қарайтын «экономикалық адам» келуі керек.

Қазақстан Республикасы Конституциясының 26-бабының төртінші тармағында жазылғандай: «Әркімнің кәсіпкерлік қызмет еркіндігіне, өз мүлкін кез келген заңды кәсіпкерлік қызмет үшін еркін пайдалануға құқығы бар».

Баршаға белгілі, өндірістің негізгі факторлары табиғи, еңбек және өндірістік ресурстар болып табылады. Нарықтық экономика жағдайында осы факторлардың жұмыс істеп, қозғалысқа түсуіне ерекше әсер ететін нақты күш бар. Олар - іскерлік, басқару және өз мүмкіндіктерін белгілі бір мақсатта жетістікке қол жеткізуге пайдалана білу икемділігі.

Сондықтан да осы бір адами қасиеттерді өндірісті алға жылжытатын күштің төртінші факторы ретінде айтуға толық құқымыз бар және оны іс жүзінде пайдалана білетін адамдар іскер, бизнесмен, ал олардың экономикалары немесе өмірдің кез



келген саласындағы қызметі іскерлік немесе бизнес деп аталады.

Ағылшын тілінен тікелей аударылғанда «бизнес» («business») сөзі іс, шаруа, коммерциялық қызмет, сондай-ақ тиісінше «бизнесмен» («business men») сөзі іскер адам, іскер деген ұғымдарды білдіреді.

Алғаш рет 1955 жылы агробизнес терминін Гарвард (АҚШ) университетінің профессоры Джон Дэвис қолданған. Автор бұның аясында фермерлік шаруашылықтарды жабдықтауды және қажетті өнімді өндіру мен бөлу жөніндегі операциялар жиынтығын, сондай-ақ ауыл шаруашылық өнімдерін тасымалдау, сақтау, өңдеу және бөлумен айналысатын салалардың жиынтығын түсінген. Басқаша айтқанда, агробизнес - бұл «үлкен бизнестің» ауылшаруашылығын ресурстармен қамтамасыз ететін және оның оның өнімдерін тұтынушыларға жеткізетін бір бөлігі. Кейінен агробизнес ұғымы қызметтің салалары мен түрлерінің жиынтығы ретінде ауыл шаруашылығы үшін ресурстар өндіруден бастап түпкі өнім азық-түлікті сатуға дейінгі тұтас тізбекті білдіретін болды. Сонымен бір мезгілде бұл - «агробизнес» деп аталатын жеке экономикалық ғылымның зерттейтін аймағына айналды.

Материалдық өндіру салаларын зерттейтін ғылымдар да арасында қоғам дамуының әр түрлі кезеңдерінде материалдық игіліктерді өндіру және бөлудің жалпы заңдылықтарын зерттеумен айналысатын экономикалық теория, экономикалық статистика, экономикалық география, экономикалық-математикалық әдістер және т.б. салалық ғылымдар үшін әдістемелік негіз болып табылады. Ғылыми зерттеулер мен материалдық өндіріс саласында ғылыми-техникалық өркениеттің дамуына байланысты экономикалық ғылым одан әрі тармақталып, өздігінше жекеленген пәндер пайда болуда. Экономикалық ғылымның басқару туралы менеджмент, өнімді тарату, өткізу сияқты салалары дүниеге келді.

Агробизнес ғылым ретінде өзінің алдына кең көлемдегі әртүрлі міндеттердің жиынтығын қойып отыр. Бұл тек агробизнестің жан-жақты жалпы теориялық және арнаулы экономикалық, технологиялық, құқықтық, әлеуметтік және басқа білімді талап ететін салыстырмалы түрде жас және біршама күрделі ғылым екендігіне ғана байланысты болып отырған жоқ. Қазіргі жағдайда ғылымдардың міндеттері өтпелі кезеңнің

қиындықтарымен және соған байланысты қоғамдағы өндірістік қатынастарды қайта құру проблемалары мен қиындыққа тап келеді. Сондықтан да қадірлі оқырман қауымының назарына ұсынылып отырған осы еңбекте қарапайым қағидалармен қатар агробизнестің ғылым ретінде дамуына байланысты күрделі проблемалары да тілге тиектеледі.

Мұның өзі ең алдымен агробизнестің мәнін, экономикалық мазмұны мен құрылымын, оның сала ерекшеліктеріне және сондай-ақ республиканың табиғи-экономикалық және әлеуметтік жағдайларына байланысты ауыл шаруашылығында даму ерекшеліктерінің жан-жақты ашылуы жөніндегі әдістемелік жұмыстармен қат-қабат қарастыруға байланысты екенін айтуымыз керек.

Еңбекте кеңестік үлгідегі жоспарлы - әкімшілдік экономиканың дағдарысқа ұшыруының себептері, нарықтық қатынастарға көшудің объективті қажеттілігі мен негізгі бағыттары, іскерлікті ұйымдастырудың тәсілдері мен бизнес түрлері оларды қалыптастыру мен жетілдіру мәселелері жан-жақты қарастырылған.

# I. НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ БИЗНЕС

## 1.1 Кеңестік экономика дағдарысының себептері

Кезінде дүние жүзіндегі ең ірі екі мемлекеттің біреуі болған Кеңес Одағы жиырмасыншы ғасырдың 80-90-жылдарында терең экономикалық дағдарысқа ұшырады. Мұның арты әлеуметтік-экономикалық және саяси өзгерістерге әкеліп соқты. Нәтижесінде қуатты көп ұлтты мемлекет тарап тынды.

Осы оқиғаларға орай қазіргі таңда сол кездегі КСРО-ны құраған мемлекеттер ішінде, сондай-ақ шетелдерде әр түрлі ойлар мен пікірлер таратылып жүр. Әрине көзқарастардың ауқымы өте кең. Дей тұрғанмен, олардың мәнін пікірлердің қарама-қарсы екі түрінде айшықтауға болады.

Алғашқы пікірлердің көзқарасы бойынша кеңестік үлгілегі орталықтан-дырылған экономика о баста-ақ дағдарысқа ұшырау үшін жаратылғандай көрінеді. Ал екінші пікірді қолдаушылар кеңестік экономиканың шамамен алғанда 80-жылдардың ортасына дейін объективті қиыншылықтарға қарамастан тұрақтылығын сақтағанын, тек кейінгі оқиғалар ғана мығым күйден ауытқуға түрткі болғанын түсіндіруге тырысады.

Алайда, бұл екі позицияның екеуі де белгілі бір жағдайда біршама сенімді дәлелдер келтірілгеніне қарамастан жағдайдың шын мәнісіндегі ақиқатын толық және кеңестік экономика дағдарысының себептерін аяғына дейін ашып көрсете алмайды.

Кеңестік экономиканың «перманенттік үзіліссіз жалғасатын дағдарысқа» ұшырауын түсіндіргісі келетіндермен келіспейтін себебіміз олардың позициясы бұрынғы КСРО қол жеткізген баршаға белгілі нәтижелерге сәйкес келіңкіремейді.

Кеңестік экономика соғыстан кейінгі отыз жыл (1945-1975) ішінде өзінің кейбір кемшіліктеріне қарамастан ең болмағанда төрт міндетті шеше білді. Олар:

- өндіріс потенциалы қалпына келтіріліп, ол кем дегенде үш еседей өсті;
- американдықтарға тең келетіндей алып әскери күш жасақталды;
- урбанистік (өндіріс пен халықты қалаларға шоғырландыру) рево-люцияны жүзеге асырды;

- халықтың тұрмыс жағдайы әлдеқайда көтерілді.

Негізгі қорлардың сапасы, халықтың тұтыну деңгейі батыстық қалыптан қалып қойғанын мойындағанымен де, үзіліссіз жалғасатын тұрақты дағдарыс жағдайындағы экономикада жоғарыдағыдай оң нәтижелерге жету мүмкін емес.

Кеңестік шаруашылық жүйесінің дағдарысы 1985 жылдан басталды деп дәлелдейтін қарама-қарсы жақтың кемшілігі толық талдау жасалғаннан кейін байқалып отыр. Дағдарыстың негізгі белгісі өндірістің жалпы қысқаруы болып табылады, бірақ мұндай құбылыс 90-жылдардың басына дейін байқалған емес.

КСРО экономикасында соғыстан кейінгі мерзім ішінде 60-жылдардың аяғынан 70-жылдардың басына дейін, ресурстардың барлық түрлерінің кең көлемде талан-таражға салынуына қарамастан, жалпы алғанда шаруашылықта экономикалық тиімділікті арттыру бағыты басым болды. Мұның өзі еңбек өнімділігінің өсуімен, қорланудың артуымен айқындалып отырды. Өндірістік күштердің құрылымын қайта құру жүзеге асырылып, шетелдік тәжірибе кеңінен енгізілді. Алайда, бұдан әрі жағдай басқаша болып кетті. Батыстағы өндірістің даму мәні сапалық жағынан өзгерді, ғылыми-техникалық өркениет (прогресс) дамуының жаңа, «ақпараттық» кезеңі басталды. Біздің директивалық жүйе оны игеруге дәрменсіз болып шықты. Осы кезеңнен бастап экономиканың қарқыны тежеліп, сапалық жағынан құлдырау басталды. Дегенмен, сандық өсу жалғаса берді.

80-жылдарда өндірістің өсу қарқыны әлдеқайда қысқартылды, бірақ өндіріс көлемінің төмендеуі әзірше байқала қоймады. Оны былай қойғанның өзінде өсу одан әрі жалғаса берді, дей тұра, батыстық кеңестанушылардың тілімен айтқанда, бұл «бірінші жылдамдықтағы» өсу еді.

Сол кезеңдегі басшылар мен саяси қайраткерлердің сөздерінен ел 1985 жылы күз жартастан құлағалы тұр деген сөздерді өте жиі естуге болатын еді. Десе де, шынтуайтында экономика бірте-бірте тоқырау мен құлдырауға келе жатыр еді, бірақ күз жартастан құлауға әлі ертерек болатын.

Бұрынғы КСРО бойынша баға индексін есепке алғанда, өндірілген ұлттық байлықтың орташа жылдық өсуі 1976-1980 жылдарда 4,3%, 1981-1985 жылдарда - 3,2%, 1986-1990 жылдарда-1,3%-ті құрады. Экстра-поляция көрсетіп

отырғанындай, егер 1985 жылдан кейін де шаруашылықтың көне жүйесі сақталып қалғанда, онда өсу қарқыны бесжылдық ішінде орташа алғанда бір процентке ғана азайып, өсудің тоқтауы шамамен 2000 жылдары болар еді. Бұдан кейін өндіріс пен тұтыну көлемінің шексіз қысқартылуының басталуы мүмкін болатын. Дей тұрғанмен, мұның өзі экономиканың жоспарлы жүйесі сақталып қалып жатқанда уақыт жағынан алғанда созыла түсетін еді.

Алайда, көне шаруашылық жүйесінің резервтері әлі де бар болатын. Олардың ішінде күрделі қаржы құрылымының орталықтандырылған өзгертілуі, қорғанысқа жұмсалатын мол қаржының азайтылуы, шетелдік мемлекеттерге берілетін субсидия мен несиелерден бірте-бірте бас тарту сияқтыларды айтуға болады. Есептеу көрсеткеніндей, осы және басқа шаралар құлдырауды уақытша тоқтатып, дағдарыстың болуын 5-10 жылға шегере тұратын еді.

Міне, осылай өсу қарқыны тиімділігінің ұзақ мерзімдегі төмендеу бағыты белгілі бір дәрежеде дағдарыстың тууына ықпал еткенімен, оның тікелей себебі бола алған жоқ.

Өндірістің жаппай құлдырауы мен халықтың өмір деңгейінің күрт төмендеуінің себептері басқада болды.

Дағдарыстың басты себебі экономикаға деген әміршілдік, субъективтік, волонтаристік көзқарас пен экономиканы саясат пен эсирекызыл ұрандарға толық бағындыруда жатты деп санауымызға болады. «Саясат дегеніміз экономиканың жиынтық ұғымы» деген марксизмнің қоғамдық тезисін Кеңес мемлекетінің басшылары іс жүзінде «Экономика саясатқа қызмет етуі тиіс» деген басқа ақиқатқа айналдырып жіберді. Мәселеге бұлай қарауды 20-жылдарда - елді индустриаландыру кезеңінде байқауға болатын еді.

Әлемдік тәжірибеде ауыр өнеркәсіпті құру дәстүрлі жағдайда жеңіл және тамақ өнеркәсібі мен жеке бизнесті дамыту жолымен бастапқы капитал жинау арқылы, тиісті салық саясатының көмегімен қомақты материалдық және қаржы ресурстарын бас қаржыландырушы мемлекеттің қолында топтастыру арқылы жүзеге асырылады. Кеңес мемлекетінде басқа жол тандалып алынды: елді индустриаландыру үшін шетелдік құрал-жабдықтар азамат соғысынан кейін қалған азғантай алтын қорына сатылып



алынды; ішкі рынок үшін карточка жүйесі енгізілді, мұның өзі тұрғындардың үнемі жеткіліксіз тамақтануына әкеліп соқты; өте қатаң үнемдеу мен шектеу шаралары қолданылды. Сонымен қатар бір мезгілде ауыл шаруашылығын ұжымдастыру жүргізілді. Соның нәтижесінде ең іскер, жұмысқа қабілетті және ауылдық бизнесті жүргізуге бейім шаруалардың бір бөлігі - кулактар жойылды.

Егер халықтың жұмсаған күш-қайратына көз жұма қарайтын болсақ, бас-аяғы 15 жылдың ішінде аграрлы елден индустриалдық елге айналдырған осы бағыттың арқасында Ұлы Отан соғысында жеңіске жеттік. Алайда, осымен бірге, мұның өзі біздің басшыларымыздың саясат пен экономиканың өзара байланысына деген өзіндік көзқарастарын тіптен басқаша құруына әкеліп соқты. Үлкен мақсат қойып және оған жетуге халықты шабыттандыра білсек болды, сонда экономикамен не істесек те жарасады деген пікір қалыптасты.

Кейіннен мұндай тәжірибелерге бару кейінгі басшылардың да саяси және әлеуметтік-экономикалық қызметінен көрініс тапты.

Елді химияландыру бағдарламасы, Қара топырақ емес аймақты игеру, 1965-1967 жылдардағы шаруашылық реформалары, азық-түлік бағдарламасы және басқалар экономикалық міндеттерді шешуге дәл осындай жолмен келудің мысалы болып табылады. Олардың іске аспауы және ізсіз қалуының себептері көп, бірақ ең негізгісі озық идеяларды шектеушілік, халық бұқарасының энтузиазмын тудыруға талпындыратын факторлардың жоқтығы, тиісті ресурстардың толық пайдаланылмауына итермелейтін мемлекет басшыларының іске әлгіндей көзқарасы. Бір ғажабы, екі-үш жылдан кейін жаңа идея пайда болып, бұрынғы идея туралы ешкім де басын ауыртпайтын еді.

Ұлы Отан соғысындағы жеңіс КСРО-ны ұлы державалар қатарына шығарды, алайда мұндай мәртебе экономикалық күш пен халықтың гүлденуіне орай емес, жаппай қарулану мен АҚШ-тың саясатына қарсы және Кеңес саясатын қолдайтын басқа елдердің үкіметтеріне қайтарымсыз қаржылай көмек көрсету саласындағы күреске қатысуына орай берілген еді.

Әрине, елдің экономикасы осыншама алып саяси және идеологиялық жүкті көтере алмады, ал тарихи тәжірибені көзге ілмеу,

әсіресе біліксіз басқару күйреудің келуін жеделдете түсті. Тағы бір айта кететін жәйт, өмір сүріп тұрған құрылыстың күйреуі оны туғызған ілімнің де күйреуі болып табылады. Оның үстіне бұл ілімнің, бірде-бір қағидасы жүзеге асқан жоқ.

Ең алдымен марксистік, содан соң лениндік ілімнің нақты бағытын және жалпы алғанда қоғамдық дамудың мәніне қайшы келетінін білдіретін бірнеше аспектілер бар.

Марксизм нақты жағдайда негізінен алғанда батыс еуропалық елдерде өнеркәсіптік төңкеріс нәтижесінде капитализмнің қалыптасуының аяқталу кезеңінде пайда бодды. Осы кезеңдегі шектен тыс таптық күрестің ушығуының қарама-қайшылықтарын, оқиғалары мен проблемаларын жинақтап және тиісінше әлеуметтік сілкіністі ашып көрсеткен марксистік ілім таптық күрес пен әлеуметтік төңкерісті шексіздікке жеткізді. Капиталистік қанаудың табиғатын ашып көрсеткен К.Маркс қоғамдық дамудың негізгі бағыты және оның бұлтартпас нәтижесі ретінде пролетарлық революция мен қанаушыларды меншігінен еріксіз айырудың жолындағы әлеуметтік күрестің ілімдік негізін салып берді.

Сонымен бірге, тарихи тәжірибе көрсетіп отырғанындай, таптық күрес сияқты дамудың ең басты факторларының жалғыз өзінің ғана рөлін шексіздендіру қоғамдық өркениеттің заңдылықтары мен мәнін тұйыққа тірейді және теріс түсіндіруге итермелейді. Мұндай жағдайда келісімге жету, әлеуметтік ынтымақтастық, ортақ жайлар үндестігі немесе мүдделердің сәйкестігі сияқты факторлардың рөлі ескерілмейді немесе тіпті есепке алынбайды. Сонымен қатар бір тап тек озық бастамалардың, ал екінші тап артқа кетушіліктің дәнін себушілер ретінде қарастырылады.

Әрине, марксистік ілім таптық күрес пен әлеуметтік қарама-қайшылық тек капиталистік кезеңде ғана өмір сүреді деп түсіндіреді. Коммунизм жағдайында әлеуметтік күрес өз-өзінен жойылуы тиіс. Бірақ, мұндай көзқарас нақты жағдайда қоғамдық дамудың басқа жағына шығу болып табылатындықтан болашақ туралы қияли ілімді білдіреді.

Айтылған себептердің салдарынан марксизм ең болмағанда мүмкін нұсқа ретінде капитализмді трансформациялаудың бағыттары мен болашағын айқындай алмады. Аталмыш ілім,

таптық күрес барысында тек қана капитализмді социализммен ауыстыруды көздеді және қоғамдық дамудың басқа нұсқаларын қарастырмады.

Ленинизм тарихи ерекшеліктері бар Ресейде капитализм туып келе жатқан және сонымен қатар XX ғасыр басында капитализмнің әлемдік жүйесі қалыптасу жағдайында, маркстік ілімді кірістіру нәтижесінде пайда болды. Дәл осы уақытта таптық күрес жекелеген елдердің ішінде мемлекетаралық капиталистік мүдделердің соқтығысуына ұшырап, ушыға түсті. Сондықтан да ленинизм іліміндегі әлеуметтік күрестің рөлі онан сайын күшейе түсті. Қоғамдық дамудың жалпы заңдылықтары лениндік ілім бойынша тек қана пролетарлық революцияны жүзеге асыру, капитализмді құлатып, социализм мен коммунизмді құру мүдделері тұрғысынан қарастырылды.

Ауыл шаруашылығы басым Ресей сияқты елде күрес «баррикадасы-ның» екі жағын алма кезек ауыстырып жүретін әр түрлі әлеуметтік топтар мен саяси күштердің Қазан революциясына қатысуы капитализмнен социализмге өту кезеңінде таптық күресті күшейту туралы ілімнің пайда болуы және дамуымен ерекшеленді. Сондықтан да әлеуметтік дамудың заңдылықтары мен тегеріштерін анықтауға негізгі көзқарасты қалпына келтіру тұрғысынан алғанда, тарих дөңгелегінің объективті және көп қырлы айналымнан алшақ тұруын күшейтетін ленинизм марксизмнің жалғасы болып шыға келді

Сондықтан болар, бұл ілімдегі қателіктер оның жекелеген қағидаларын іс жүзіне асыру барысында жағымсыз жайттарға ұрынуының басты себебіне айналды.

Егер жақын уақыттағы оқиғаларға тағы да назар аударатын болсақ, онда 1991 жылғы тамыз оқиғалары мен көне құрылысты күшпен қайта қалпына келтіруге ұмтылу оның саяси құрылымының жойылуына, ерекше мемлекеттің тарауына әкеліп соқтырды. 1982 жылдың аяғында басталған қоғамдық дамудың кезеңі де осы оқиғалармен аяқталды.

Аталмыш кезенді жалпы тұрғыдан алғанда үш мерзімге бөлуге болады.

Бірінші мерзім (1982-1987 жылдар) партиялық-мемлекеттік өкіметтің негізін күшейту және қателіктерді түзету мен кейбір факторларды қалпына келтіру есебінен жүйеге тұрақтылық пен

қарқындылықты енгізуге ұмтылумен ерекшеленеді. Бұл мерзім жүйенің өз кемшіліктерімен және қателіктерімен күресу мерзімі болды.

Екінші мерзім (1987-1990 жылдар) жүйені оның кейбір негіздерін жаңғырту жолымен сақтауға ұмтылумен және құрып бара жатқан құрылысты оның негізін құрайтын бірқатар іргелі қағидаларынан бас тарту арқылы құтқару жөніндегі партиялық-мемлекеттік өкіметтің ылғи кеш қабылданатын шараларымен ерекшеленді. Бұлардың қатарына меншік пен шаруашылықтың әлеуметтік түрлерінің әртүрлі әдістерінің қажеттілігін мойындау, жекешелендіру, СОКП-ның идеологиялық монополиясынан бас тарту және басқа да табыссыз аяқталған шаралар кіреді.

Үшінші мерзім (1990-1992 жылдар) өте қысқа, бірақ оқиғаларға бай болды. Бұл мерзімде жүйе мен оның қоғамдық қатынастарының барлық жақтары тарап, жаңа әлеуметтік-экономикалық құрылымдар (оның ішінде, нарықтық) құрылып, бұрынғы кеңестік республикалар орнына жаңа мемлекеттер пайда болып және билік басына жаңа саяси күштер келді.

Осы оқиғаларға байланысты батыстық кеңестанушылардың айтқан пікірлері қызықты. Мысалы, Гарвард университетінің профессоры Дж.Сакс былай деп жазады: «Көптеген жылдар бойы Горбачев билік басында еуропалық банкілер мен үкіметтердің қомақты қаржылық қолдауының арқасында ғана тұрды. 1990-1991 жылдың қысында несие берушілер ақыр аяғында бұл режимнің іріп-шіріп бара жатқанын түсінгеннен кейін мүмкіндігінше барлық істі тоқтатып, ең алдымен өте қысқа мерзімге құйылған ақшалар жөніндегі жұмыстарды кері қайтаруға жанталасты» («Зарубежом», 1992, №3, 8-бет).

АҚШ Орталық барлау басқармасының аға экономисі Дж.Норен «Кеңестік экономикалық дағдарыс: басқа болашақ» деген мақаласында былай деп атап өтеді: «Кеңес экономикасының күйін стагнация ретінде ме, немесе тоқырау ретінде ме, қалай анықтағанда да, бір нәрсе айқын: Горбачевтің өкімет басында болған бес жыл ішіндегі экономикалық нәтижелер тіптен төзгісіз. Бұған не себеп болды. Егер қысқаша айтсақ, келесі факторлар: жол болмаушылық,

нашар саясат, жартылай шаралар, болмаған көлемдегі этникалық жүгенсіздіктер, қоғамдық моральдың тозуы, бұрын көзге ілінбеген экологиялық проблемаларды шешу қажеттілігінен туған келеңсіздіктер, Шығыс Еуропадағы оқиғалар, сондай-ақ бюрократияның төменгі эшелондарының тарапынан реформаға, табандылықпен қарсы тұрушылық.

Шынында да, жол болмаушылық дегенде мынандай одағай оқиғаның болғанын айта кеткеніміз жөн болар: 1985 жылдан кейін қуат көздері үшін дүниежүзілік баға күрт төмендеп кетті. Мұның өзі мұнай мен газды сыртқа шығарудан ондаған миллиардтаған шетедтік валютадағы рубльдің жоғалуына әкеліп соқты. Чернобыль апаты, Армениядағы зілзала, көлік саласындағы бірқатар ірі апаттар көптеген миллиардтарды керек етті. 1984-1987 жылдардағы құрғақшылық та біраз экономикалық шығын әкелді.

Ал ішімдікке қарсы науқанды, экономикалық реформаның бөлек және жүйесіз жүргізілуін сәтсіз саяси шешімдердің қатарына жатқызуға болады. Еңбекке ынталандырудың нашарлығынан моральдық деградацияға ұшырауы да өндіріс құлдырауының қосымша факторы болып табылды.

Голландиялық кеңестанушы М.Эллман американдық кеңестанушы В.Канторовичпен бірігіп жазған «Кеңестік экономикалық жүйенің ыдырауы» деп аталатын еңбегінің кіріспесінде бір жақты пікірге келеді: Горбачев «жүйені құлатты, бірақ оның орнына хаос пен өлімші экономикалық саясатты қаддырып кетті». Ол одан әрі былай жазады: «біздің пікірімізше, жақындасуды жоюды қайта құруға қарсы күштердің қарсылығы деп түсіндіруге болмайды. Дезинтеграция (ыдырау) басшылықтың өзінің ойлап тапқаны және ол соңғы нәтижеде жабық әрі қатаң кеңестік жүйеге тән шешімдер қабылдаудың, дәстүрлік жүйені шексіз реформалай беруге болатындығына біліксіз, соқыр сеніммен үміт артудың күлін көкке ұшырды.

Келтірілген фактілер көп жағдайда кеңестік жүйенің әлеуметтік және саяси кемшіліктері болып табылатындығы сөзсіз. Алайда, тек солар ғана күйреудің басты себебі болған жоқ. Экономикадағы бағыттарды талдау халық шаруашылығының басқарудағы шешуші қателіктердің орын алғаны жөнінде тайға таңба басқандай куәландырады.

70-80 жылдардағы кеңестік экономистер жұмысында, 1



бастапқы кезде байқап, одан соң тіптен ашық, ал 80-жылдардың екінші жартысы мен 90-жылдардың басында батыл түрде кемшіліктер сыни тұрғыдан аталып, экономикадағы басты бағыттар мен саяси мақсаттарды өзгертуге шақыру етек ала бастады. Экономикалық ақпараттың жетіспеуі және жабық болуы, тіпті ашық баспасөзде жалпы астық түсімінің цифрларын жариялауға тыйым салу бұл жұмыстарды қиындата түсті. Дей тұрғанмен, сол толымсыз ақпараттың негізінде кеңестік экономиканың тоқырау себептерінің объективті болмысы көрініс тауып отырды.

Айталық, ресми статистикаға сәйкес, 1918-1940 жылдар аралығында өнеркәсіптің «А» тобындағы салаларды дамытуға 17,7 миллиард рубль күрделі қаржы жұмсалған, ал «В» тобына 3,8 миллиард рубль жұмсалған (қатынасы 4,5:1). Сегізінші бесжылдықта бұл цифрлар тиісінше 118,8 және 20,9 миллиард рубль (6:1 жуық), 1981-1985 жылдарда 264,4 және 36,3 миллиард рубль (7:1 астам) құрады.

Әрине, I бөлімшесінің (өндіріс құрал-жабдықтарын өндіру) өң бойы озуы барлық халық шаруашылығында, оның ішінде экономиканың II бөлімшесінде де (тұтынатын заттарды өндіру) кеңейтілген өнім шығару үшін мықты негіз болып қызмет атқарады. Алайда, бұл жағдайды экономикалық теориямен қатырып тастауға болмайды. «А» тобындағы салалардың өндіріс көлемін көбейту өз-өзіне тоқмейілсу мәніне ие болды. Бұл салалар ғылыми-техникалық өркениеттің жетістіктеріне сүйенбей, ескі техникалық және технологиялық негізде дамығандықтан, бұл салаларда өндірістің тиімділігі (ең алдымен, өзін-өзі ақтауы) төмендеп, тиісінше қорлану көздері қысқарды. Дәл осы жағдайда сапалық көрсеткіштерден гөрі сандық көрсеткіштерге айрықша көңіл бөлінді. Жоспарды асыра орындау жетістік пен тамаша жеңіс болып есептелетін жүйе туғызған келеңсіз осы жағдайда қалай болғанда да жоспарды міндетті түрде орындау үшін еңбек және материалдық ресурстар соңғы нәтижеде орынсыз жұмсалды.

Тұтыну кешенінің («В» тобы) даму жөнінен жүйелі және көп артта қалып қоюы бірқатар жағымсыз жайттарға әкеліп соқты. Бұның қатарында ұзақ уақыт бойы (1987-1988 жылдарға дейін) айлық жалақының өспеуін, өз еңбегінің нәтижелері мен ұлттық валютаның құнсыздануын айтуға болады. Тауарлар мен қызмет көрсетудің тұрақты тапшылығы оны ақшадан тыс әдістердің (жеке

байланыстың көмегі, нақты айырбас және басқалары) пайда болуына әкеліп соқты, мұның өзі интеллектуалдық еңбек беделінің түсуінің, моральдық деградациялануының, маскүнемдік пен қылмыстың өсуінің, тұрғындардың еңбек белсенділігінің төмендеуінің басты себептері болып табылады.

Дағдарыстың тууының қосымша және біршама маңызды экономикалық алғышарты ретінде кеңестік экономиканың жаппай қарулануға құштар болуында екендігін баса айтуымыз керек. Мұның растығын жалпы ұлттық өнімдегі (ЖҰӨ) тек әскери шығынның үлес көрсеткішінің көмегімен анықтау тіпті де мүмкін емес.

Бұл жердегі басты себеп әскери үлестің құпия сақталғанында және оның көлемін кішірейтіп көрсетуге тырысуда емес. Ең бастысы, кеңестік бағаны әлемдік бағамен қатар қойып қарастыруға болмайтынында. Көптеген табиғи ресурстар тегін алынатын. Еңбек ақыны төмендету арқылы сол кездері металл, мұнай өте төмен табиғи бағалармен сатылды. Кейбір экономистердің (С.Фальцман. Одақ дағдарысы және Ресей экономикасының болашағы. «Экономика мәселелері», №4-5, 1992, 17-бет) бағалауына қарағанда, қорғаныс рублі сол кезеңде 4-6 АҚШ долларына теңелді. Кеңестік әскери бюджет рубльдік аударуға қарағанда американдықтан (долларлық аудару) төрт есе аз болғанына қарамастан, әскер саны мен негізгі қару-жарақ өндіру жөнінен дәл осындай американдық көрсеткіштерден екі есе асып түсті. 1986 жылы КСРО 75 континентаралық баллистикалық зымыран шығарса, АҚШ бар-жоғы он бір зымыран шығарды. 1990 жылы бұл көрсеткіштер тиісінше 125 және 14 болды. 1985 жылы КСРО-да ядролық баллистикалық зымыраны бар 8 сұңгуір қайық жасалса, АҚШ-та дәл осындай 5 қайық жасалды. 1990 жылы тиісінше 12 және 6 қайық жасалды.

Әскери-өнеркәсіптік кешен еңбекті экономикалық ынталандыру және өндірісті жаңғыртуға қажетті жеткілікті қаржы жұмсауға ешқандай мүмкіндік қалдырмай, экономиканың қанын сорып, ұлттық табыстың үлкен үлесін үнемі қарпып отырды. Ол шикізат пен құрал-жабдықтардың барлық түрін орасан мөлшерде пайдаланып, ең жоғары сапалы еңбек, қаржы және инновациялық ресурстарды жұтуын тоқтатпады. Оның үстіне бұл қандай бір нақты сыртқы қатермен байланыстырылмайтын.

Кеңестік экономиканың дағдарысқа ұшырауының себептеріне сонымен қатар ғылыми-техникалық өркениеттің шабан қарқынын да жатқызуға болады.

Біздің еліміздің табиғи байлықтары да бізге әзәзіл болғандай әсер қалдырды. Арзан, тіпті кейде әшейін келе қалатын шикізат пен отын оларды үнемдеуге ынталандырмайтын.

Сондықтан да ресурстарды үнемдейтін технологиялар жасауға ешкімнің құлқы болмады. Дүние жүзінің барлық елдерінде 70-жылдардан бастап бүгінгі күнге дейін шойын мен болат балқыту, ағаш дайындау тұрақты азайтылып келеді, өндірістің өсу бірлігіне шаққанда энергия мен отынды пайдалануды кеміту байқалады. Ал, КСРО-да жүйелі түрде отын мен шикізатты өндіру бір тоқтамады.

Экономиканың шығындық мәнінің қазіргі заманғы ғылыми-техникалық өркениеттің шығынға қарсы мәнімен қарама-қайшылығы кеңестік экономиканың әлемдік техникалық және технологиялық өркениетті белгілі бір деңгейде қабылдамауымен байланыстырылады. 1960-1990 жылдары Кеңес Одағында ресурс үнемдейтін технологиялардың үлес салмағы орташа алғанда жылына бір-ақ процентке өсті. Оның үстіне технологиялардың толық қамту деңгейінің созылу мерзімі 80-90 жылға дейін жетті. Соның нәтижесінде елдің техникалық жағынан артта қалуы өсе түсті.

Мысалы, болат балқытудың жалпы көлемінде оттегі-конверторлық және электрлік балқыту әдісінің үлесі 1960 жылы КСРО мен АҚШ-та шамамен алғанда бірдей - он процент көлемінде болды. 80-жылдардың ортасында бұл көрсеткіш АҚШ-та 90 процентке жетсе, ал КСРО-да 40 процент қана болды. 1970 жылы болатты тоқтаусыз бөліп құюдың үлес салмағы екі елде де 4 процент құраса, 80-жылдардың аяғында КСРО-да бұл көрсеткіш 16 процент, АҚШ-та 55 процент болды. Біздің экономикамызда ғылыми-техникалық өркениет жетістік-терін енгізу экономикалық тұрғыдан ынталандырылмады және басым жағдайда зорлап таңылды. Өндіріс көлемінің артуы қаржыландырудың өсуі мен табиғи ресурстарды артық пайдалану есебінен жүзеге асырылды. 80-жылдардың аяғында 1 рубльдік мүлік шығаруға 2,2 рубль жұмсалса, ал Батыс елдерінде орташа алғанда бір долларға бір доллардың мүлкі шығарылды.

Кеңестік экономикаға либерализация үлкен соққы болып тиді. Өнім, технология түрлерін, ұсынушылар мен тұтынушыларды таңдауда кәсіпорындардың инициативасын шектейтін ресурстарды бөлудің орталық-тандырылған жүйесі (Мемлекеттік жоспарлау, Мемлекеттік жабдықтау, Мемлекеттік баға комитеттері және басқалар) қондырма болып табылады деген қатып қалған пайымдау қате болып шықты. Егер жарты ғасырдан астам уақыт бойы өндірісте мамандандыру мен жинақтау деңгейін арттыру мақсатында жұмыс істеп, алып кәсіпорындар құрып және экономиканы монополияландырып, «параллелизм мен қайталауды» табыспен жоя білген жерде қандай таңдау бостандығы жөнінде әңгіме айтуға болар еді. Либерализация орталықтандырылған басқаруды жойды, бірақ монополизм жағдайында бұл бізді нарыққа емес, бюрократиялық хаосқа алып келді. Сыртқы саудадағы мемлекеттік монополияны жою бастапқыда импорттың экспорттан артуына, сыртқы қарыздың өсуіне, алтын мен валюталық қордың орасан зор шығынына, рубль бағамының ондаған есе төмендеуіне әкеліп соқты, ал одан кейін шетелдік несие мен импорттың бұлтартпас, табиғи қысқаруы, соған тәуелді салаларда өндірістің тоқтатылуы басталды. Ішкі нарықтың өзінде тапшы қуат көздері мен шикізатты кейде арзан бағамен сыртқа шығарудың есебінен валюта табу талпынысы да дағдарысты одан сайын күшейте түсті.

Бағаны босатуда дағдарыстың тууына, әсіресе өршуіне қатты әсер етті. Тауарлардың тұрақты тапшылығы, 80-жылдардың екінші жартысындағы қуаңшылық, ауыл шаруашылығы өнімдерін мемлекеттік сатып алудың бұзылуы жағдайында бағаны босату өзінің мәні жағынан алғанда әлеуметке қарсы шара болып шыға келді. Тұтынудың жетіспеуі есебінен сұранымның азаюы пайда болды. Бұл жағдай жалпы алғанда алып-сатарлық пен көлеңкелі экономиканың қаулап өсуін терендете түсті. Ұсынысты көбейту немесе оны барынша жоғары деңгейде орнықтыру өз-өзінен бағаның төмендеуіне әкеліп соғады деген сенім де ақталмады. Егер бағаны босату 1985-1987 жылдары тұтыну тауарларының салыстырмалы түрде молшылығы және тұрғындардың әртүрлі бөлігінің табыс деңгейінің азғантай айырмашылығы кезінде басталған болса, бағаның жоғары деңгейі ұзақ уақыт бойы сақталмас еді. Енді мына жағдайда бұған сенім артуға болмайды.

Өйткені, тұтыну тауарларының нарығы бұзылды. Ал, табыс деңгейі жағынан тұрғындардың жіктелуі Қазақстанда жүздеген мың, ТМД бойынша миллиондаған ауқатты адамдардың пайда болуымен аяқталды. Мұның өзі қымбат тауарларға деген сұранысты тұрақты ұстап тұруға мүмкіндік берді.

1992 жылдың аяғына дейін және 1993 жылдың басында кәсіпорындар мен тұрғындар бұрынғы қордың есебінен әлі де жіптің екі ұшын жалғағандай болып жатты, бірақ одан кейін қаржының, шикізаттың және жалпы материалдардың жетіспеушілігінен өндірістің тоқтауы тізбелік реакцияға тап болды. Мұның өзі көтерме және бөлшек бағаның өсуі қарқынын үдете түсті.

Осы жерде қаржылық либерализацияға ерекше тоқтала кеткен жөн. Басқаша айтқанда, қаржылық кәсіпорындарды, оның ішінде коммерциялық банкілерді орталықтан жоспарлау мен бақылауды шектеу және алып тастау туралы әңгіме қозғау артық етпейді. Кірістен шығыстың артып кетуін несиелік және қағаздық-ақшалай эмиссиямен, мемлекеттің стратегиялық қорлары мен шетелдік заемдарды таратумен жабу етек алды. Тез өсе бастаған ақша массасы рационалды шаруашылық жүргізуді реттеу мен ынталандырудың құралы ретінде қызмет етуден қалды. Жекелеген мамандар дағдарыстың негізгі себебі қаржы шаруашылығының бұзылуында деп санаса, ал екінші біреулері қаржының бүлінуі өндіріс тоқырауының ақшалай көрінісі деп есептейді. Соған қарамастан, егер бұлай болмаған күннің өзінде де, қаржыны босату жоғарыда көрсетілген факторларға кері әсерлерді көбейткені сөзсіз.

Кеңестік экономика дағдарысының пайда болуы мен бұзушы күшінің себептері туралы әлі де көптеген басқа да пайымдаулар бар. Бұрын жабық сақталып келген мәліметтердің бірте-бірте жарыққа шығуы қазірдің өзінде және болашақта барған сайын көбірек ақпаратқа қол жеткізіп, оларды талдау арқылы бұрынғы КСРО-ның әлеуметтік-экономикалық дамуын егжей-тегжейлі зерттеуге, оның жетістіктері мен қателіктерін, жеңістері мен жеңілістерін, табыстары мен оралымсыздықтарын жан-жақты білуге әбден болады. Жоғарыда «социалистік шаруашылық жүргізу» деп аталатын әдістің бастау-бұлағы мен қайғылы аяқталуының ең басты себептері келтіріліп, талданды.



Жоғарыдағы талдау тек қоғамдық өндіріс пен әлеуметтік қондырғының жараларын аршып қана қояды көздемейді. Бүгінгі таңда көкейтесті проблема ретінде дағдарыстан шығудың стратегиясы мен тактикасын ойластыру, әлеуметтік-экономикалық дамудың бағыттары мен нұсқаларын жасауды қарастыруымыз керек. Бұл ретте нарыққа басқа альтернативаның жоқтығын мойындап, басты міндет нарықтық экономикаға барынша аз кедергісіз өтудің жолдарын іздестіру болып табылатындығына сеніммен қарауымыз қажет. Аталмыш іске КСРО тарағаннан кейін пайда болған жас тәуелсіз мемлекеттер кірісіп кетті. Осы тұрғыда шаруашылықты жүргізудің нарықтық әдістерінің практикалық негіздері ретінде бизнестің қалыптасуы мен дамуына ерекше орын берілуі тиіс. Нарықтық қарым-қатынассыз бизнестің болмайтындығынан жалпы бизнестің, оның ішінде агроөнеркәсіптік өндірістің мәнін, экономикалық мазмұнын, жүзеге асыру принциптері мен табысты жұмыс істеуін түсіндірмес бұрын нарықтық экономиканың негізгі белгілерін қысқаша қарастырып өтеміз.

## **1.2 Нарықтық экономиканың мәні, құрылымы және тиімді жұмыс істеуінің шарты**

Нарықтық экономика - бұл пайда табу жолына және аз көлемде қажеттілік дәрежесінде мемлекет тарапынан реттелуге негізделген, өзін-өзі басқаратын іскерлер, меншік иелері - өндірушілер және тұтынушылар арасындағы еркін, өзін-өзі реттейтін экономикалық қатынас.

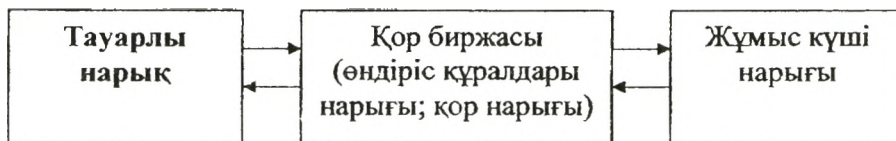
Шын мәніндегі нарықтық қатынас кең көлемде болуы қажет, яғни мемлекеттік те, кооперативтік те және жеке сауда да жұмыс істеуі тиіс. Ашық және еркін сатудың объектілері тек қана азық-түлік, киім, аяқ киім және тұрмыстық тауарлар ғана емес, сонымен бірге жер, ғимарат, құрал-жабдық, отын, қуат, тұрғын үй, қызмет, алтын, сапалы заттар, сондай-ақ жұмысшы күші де болуы керек.

Бірақ, тауар нарығы - бұл тек бастау ғана, өйткені ол өздігінен ешнәрсе өндірмейді. Тауарларды өндіруді арттыру үшін қосымша күрделі қаржы мен ресурстар қажет. Тауар нарығы қандай тауарлар қажет екендігі жөнінде білу үшін керек. Бұл ақпарат акциялар сатылып алынатын жеке сатылатын басқа нарықтың өндіріс

құралдары, қор биржаларының да игілігіне айналуы тиіс. Міне, осы жерде, капиталдар нарығында қорлардың тұрақты алмасуы жүзеге асырылады. Олар дәл қазіргі сәтте қоғамға тапшы тауарларды шығаруға мүмкіндігі бар кәсіпорындар акцияларының бағасы артатын жерге жүгіреді. Сауда нарығын тауарлармен толтыратын келешегі бар өндірісті ынталандырудың нарықтық тегершігі міне осындай.

Бір айта кететін жәйт, ақша мен материалдық ресурстар да өздігінен жүріп тауар өндіруді көбейтуге әсер ете алмайды. Сондықтан да оны кеңейту қосымша жұмыс күшін қажет етеді. Осылайша нарық құрылымында еңбек нарығы пайда болады (1-схеманы қараңыз).

### Нарық құрылымы



1-схема

Тауар нарығының, капитал және жұмыс күші нарығының пайда болуы тек қана мемлекеттік меншік негізінде мүмкін емес. Сондықтан да жекешелендіру жүргізіліп, жеке меншіктің пайда болуы қажет.

Нарықтық қатынастардың жұмыс істеуі тиісті экономикалық жағдайды қажет етеді. Оның мәні төмендегі қағидаларға келіп саяды:

1. Рынокте жұмыс істейтін агенттердің экономикалық жауапкер-шілікпен астасатын толық өзін-өзі басқаруы мен тәуелсіздігі.

2. Нарықтық экономика бұл келісім-шарт экономикасы, тең құқықты бәсекелестер арасындағы келісім, нарықтық инфрақұрылымға көтерме кәсіпорындарға, биржаларға, банктерге, қамсыздандыру фирмаларына, басқа да қаржылық құрылымдарға арқа сүйейтін көлденең байланыстардың дамытылған жүйесі, сондай-ақ адамдар құрметтейтін мықты заң актілері.

3. Нарықтық экономикаға қажетті жағдайлар өз-өзін реттеу тегерішін іске қосуға және халық шаруашылығын бір жүйеге түсіруді қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін еркін баға, ресурстарды тиімді пайдалану, өндірісті тұтынушының сұранымына бағдарлау.

4. Бәсекелестіктің, экономиканы демонополизациялаудың қажеттілігі. Тауарлардың әр түрлі рыногінде сатып алушылар мен сатушылардың саны жеткілікті мөлшерде болуы тиіс.

Батыстық баға бойынша әрбір тауарды өндірушілердің саны 8-15 және одан да көп, бірақ 4-5-тен кем болмауы тиіс. Егер төрт ірі фирма сауданың 80 проценттен астамын бақылайтын болса, онда нарық монополияландырылған деп саналады.

5. Рыноктің бірқалыпты жұмыс істеуінің жағдайы берік қаржылық және ақшалық жүйе болып табылады. Негізінде нарықтық қатынас экономикадағы тауар мен ақшаның ара жігін өзі қамтамасыз етеді, бірақ бұл - әдетте, еркін баға белгілеу жолымен жүзеге асырылады. Мұндай жағдайда инфляция шаруашылық жүйесінде мемлекеттік шығын мен ақша массасын шектеудің пәрменді құралдары қарастырылғанда ғана тежелінеді.

6. Нарық жағдайында барлық экономика нарықтық қатынастар-мен қамтылуы тиіс. Тауарлық нарықпен қатар қаржы (капитал) және жұмыс күші нарығы қалыптасады.

7. Сыртқы экономикалық байланыстардың дамытылуы, әрбір ел ашықтығы, оның әлемдік нарықпен тығыз байланысы.

8. Нарықтық экономиканы қалыптастырумен байланысты әлеуметтік және саяси проблемаларды шешу.

Экономикадағы нарықтық қатынастардың маңызын түсіну және аяғына дейін ойдан өткізу үшін нарықтың қандай функцияларды атқаратынын білу керек.

Біріншіден, ол әрбір тауардың өтімділігін зерттеу негізінде сұраным мен ұсынымды анықтау жолымен сол әрбір тауардың бағасының сандық ұғымын береді.

Екіншіден, рыноктің тағы бір функциясы - сұраныс пен ұсынысты бөлу функциясын анықтау, сауда-саттықтың кинетикасын анықтау болып табылады. Үшіншіден, нарық экономиканы реттеуші ретінде қызмет етеді. Өйткені, ол тауардың бағасын белгілей отырып, әрбір саланың ішінде ресурстарды және

салалардың арасында өндіріс құрал-жабдықтарын бөлу функцияларын атқарады.

Нарықтың функциялық ерекшеліктерінің экономикалық мазмұнынан оның экономиканың дамуындағы маңызының негізгі қағидалары келіп шығады. Оны қысқаша төмендегідей жағдайлармен қарастыруға болады:

1. Нарық - бұл адамдар, аймақтар мен мемлекеттер арасында материалдық игіліктерді қозғалысқа түсіретін әмбебап құрал;

2. Нарық - экономиканың, ең алдымен сұраныс пен ұсыныстың теңдесіз реттеушісі болып табылады. Ол тауар өндіруді ынталандырып және қысымсыз, бұйрықсыз сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңдігін қамтамасыз етеді;

3. Нарық - өмірлік игіліктерді тұтынушылар арасында эквивалентті негізде (әркім алса ғана береді, берсе ғана алады) тәуелсіз бөлуді қамтамасыз етеді;

4. Нарық әрбір адамның іскер, тұтынушы және өндіруші ретіндегі мүмкіндіктерін объективті түрде бағалаушы болып табылады және қоғам үшін пайдаланып ажыратып, адамды шынайы марапаттайды;

5. Бұған қоса нарық - жалпыға ортақ адамдардың қарым-қатынас жасау құралы. Нарықта әрбір адам өзін жалпыға ортақ бірегей тауар тілінде көрсетуге ұмтылады және көрсете алады.

### **1.3. Нарықтық қатынастарға өтудің шарты, принциптері және негізгі бағыттары**

Нарықтық қатынастар әлемнің көптеген мемлекеттерінің, әсіресе дамушы елдердің экономикасына тән. Олардың нарықтық экономикаға өту жолдары және оның қалыптасуының негізгі жағдайлары барлық жерде бірдей болған емес.

Қазіргі заманғы жағдайда ТМД-ның басқа елдеріндегі сияқты Қазақстанда да бір мезгілде екі күрделі міндетті - экономикалық дағдарысты жеңу және нарықтық қатынастарға өту жөніндегі шараларды жүзеге асыруды шешу ситуациясы қалыптасты.

Қазіргі жағдайдың өткірлігін қоғамның барлық әлеуметтік топтары, саяси күштері мен қозғалыстары түсінеді. Ашық популистік және даңғазалықтан бастап, өз тәжірибесі мен алдыңғы қатарлы елдердің жетістіктеріне талдау жасауға негізделген

ұстамды да салмақтыға дейінгі әр түрлі пікірлер мен тұжырымдар ұсынылуда.

Екінші бір ерекшелік - біз уақыттың тапшылығын сезініп отырмыз. Батыл шараларды қолдану қажет. Ондай шараларды қазір жүргізу 80-жылдардың аяғы мен 90-жылдардың басындағыға қарағанда әлдеқайда күрделі. Шаруашылық байланысы әлсіз, ресурстық тапшылық экономика үшін байқалып өндіріс көлемі қарқынды болмай, ал іскерлік қызметтің орталығы айналым саласындағы сауда саласында болып отыр. Мұнда өсіп бара жатқан капиталдың аясында материалдық немесе интеллектуалдық өнімнің өсу қарқыны мардымсыздық көрсетіп отыр.

Қоғам неден бойын аулақ салды және біз қандай өмірге ұмтылатынды-ғымызды көз алдымызға елестете отырып, стратегиялық мақсатымызды анықтап алып, оған жетудің практикалық тәсілдері мен әдістерін жасауымыз қажет.

Экономикалық жаңғыру үшін саяси негіз керек. Өйткені, экономика мен саясаттың арасындағы қалыптасқан өзара байланыс пен өзара тәуелділік халық шаруашылығын көтеруге және оны одан әрі тиісті саяси реформасыз табысты дамытуға мүмкіндік бермейді. Нарықтық экономикада бұрынғы орын алған диктатурадан бас тартып, демократияны дамыту қажеттілігі де ешқандай күмән келтірмейді.

Саяси демократия саяси өкімет жүйесі ретінде төмендегідей қағидалар-мен анықталады:

- халықтың көп бөлігі қанағаттанбаған жағдайда заңдық жолмен өкіметтің алмастырылу мүмкіндігі;

- саяси өкіметтің экономикадан бөлінуі және шаруашылық қызметтің белгіленген құқықтық нормаларына сәйкес өкіметтің экономикаға араласуын шектеу, мемлекеттік бағдарламаларды іске асыратын экономикалық құрылымдардың осы нормаларды сақтауына бақылау жөніндегі функция-ларды мемлекеттің орындауы;

- өкіметтің қоғамның әр түрлі әлеуметтік топтарының мүдделерін заңдық қорғауы, яғни саяси өкіметтің әлеуметтік үйлестірушілік рөлі;

- адамдардың рухани өмірінің, рухани шығармашылығының, дүние-танымының және тағы басқаларының еркіндігі.

Қазіргі жағдайда экономикадағы қайта жаңғыруды жүргізу



бірқатар жәйттарға байланысты. Онсыз дағдарысты жеңіп және нарықтық қатынастарға өту жөніндегі нақты және мақсаткерлік шараларды жасау мүмкін емес. Бұл КСРО-ның бұрынғы барлық республикаларына, оның ішінде Қазақстанға да қатысты.

Біріншіден, бұрынғы жүйе біздің экономиканы әлемнің қазіргі заманғы дамыған елдері қол жеткізген жоғары өндірістік, технологиялық және экономикалық деңгейге көтере алмады.

Екіншіден, бұл жүйе меншіктің және шаруашылық жүргізудің сан қырлы әлеуметтік-экономикалық әдістерін және олардың арасында бәсекелестікті дамытуды қиындататын барынша монополияландырылған және мемлекеттендірілген экономиканы мұраға қалдырып кетті.

Үшіншіден, экономикадағы құрылымдық диспропорция оны әлеуметтік мүдделер мен халықтың қажетіне қарай қайта бағдарлауды шектен тыс қиындатады.

Төртіншіден, бұрынғы жүйенің күйреуінің нәтижесінде және соның салдарынан болған өзгерістен кейін қоғамның әлеуметтік құрылымында жаңа әлеуметтік күштер пайда болды. Олардың мүдделері барлық уақытта бірдей технологиясы дамыған, қазіргі заманғы материалдық және рухани бостандыққа негізделген шаруашылық жүргізу мен меншіктің көп қырлы әдістері бар қоғамға қарай қадам басумен сәйкес келе бермейді. Оның үстіне әзірше бұрын билік құрған әлеуметтік жоғарыдағы топтардың да позициялары өте күшті болып отыр.

Бесіншіден, бұрынғы партиялық-мемлекеттік құрылымдарды саяси биліктен ығыстыру және оларды жою, ол жерге жаңа күштердің келуі өз-өзінен диктатурадан демократияға өтуді білдірмейді. Кейбір елдердің тарихи тәжірибесі дәлелдегендей, диктатура СОКП-сыз да, тіпті партиялық негізсіз де болуы мүмкін. Саяси билік әзірше жол айрығында тұр. Сондықтан да әр түрлі факторлардың әсерімен ол демократияға да бет бұруы мүмкін, диктатураға да қайта оралуы мүмкін.

Әрине, нақты өмір дәлелдеп отырғанындай, бұрынғы құрылысты тіпті жаңаландырылған «адам кейпіндегі социализммен» ауыстырғанның өзінде де үлкен нәтижеге қол жеткізу мүмкін емес.

Бұрынғы қатынастарды қалпына келтіруге мүдделі әлеуметтік күштер мен саяси қозғалыстардың қарсылықтарына қарамастан,

қоғамдық санада және жалпы қоғамда қазірдің өзінде оң өзгерістер бой көрсетті.

Экономикалық дағдарыс жағдайында жаңа қоғамға мақсаткерлікпен өту түпкілікті әлеуметтік-экономикалық жаңғырудың стратегиясы мен тактикасын жасау және жүзеге асыруға негізделуі тиіс. Ол төмендегі бағыттардан тұрады:

экономиканы мемлекет меншігінен алу, меншік қатынастарын трансформациялау, жекешелендіру;

- өндірушілердің шаруашылық жүргізу қызметіндегі бостандығын, тәуелсіздігін және экономикалық жауапкершілігін қамтамасыз ету;

- іскерлік құрылымдарды, нарықтық қатынастың басқа да белгілерін, нарықтық инфрақұрылымды, ресурстар қозғалысының нарықтық тегеріш-терін қалыптастыру үшін жағдай жасау;

- шаруашылықтың және меншіктің әртүрлі әлеуметтік түрлерін тең жағдайда дамытуды, шаруашылықтың әлеуметтік әдістерінің құрылымын әкімшілік жолмен емес, олардың бәсекелестігі мен тиімділігі негізінде қалыптасуына жағдай жасауды қамтамасыз ету;

экономикалық және әлеуметтік тиімділікке қол жеткізетін шаруашылық салаларының артықшылықтарын айқындау, оларға барынша қолайлы жағдай туғызу;

- өндіріс құрылымын сұраным құрылымына, экономиканың демониопо-лизациясына сәйкес келтіру мақсатымен белсенді құрылымдық және қаржыландыру саясатын жүзеге асыру;

нарықтық негізде сыртқы экономикалық байланыстарды демократия-ландыру және экономиканың ашықтығын қамтамасыз ету;

тұрғындарды әлеуметтік қорғаудың қазіргі заманғы жүйесін құру, азаматтарға қажетті деңгейде әлеуметтік қорғануды қамтамасыз ету: табысты индексациялау, еңбекке орналастыруды және кадрларды қайта дайындауды жаңаша ұйымдастыру, жұмыссыздық жөнінде жәрдемақы төлеу;

көрсетілген жағдайлардың барлық жиынтығының негізінде эконо-миканың құрылымында ұлан-ғайыр өзгерістерге және оның жоғары тиімділігіне жету.

Жоғарыда келтірілген жәйттардың бәрін Қазақстандағы қоғамның әлеуметтік күштері, ең алдымен Президент Н.Ә.Назарбаев бастаған Республиканың жоғарғы билік

орнындағылар анық сезінеді. Мұның өзі оларды іс жүзінде жүзеге асыруға болатынына сендіреді. Бұл бағыттар бойынша әлеуметтік мемлекеттік бағдарламалар жасалынып, дағдарыстан өту, нарықтық қатынастарға көшу және Республиканың халық шаруашы-лығын дамыту, әлеуметтік дамудың тиісті стратегиясының іс жүзіне асырылуының кезендері белгіленді.

Соңғы жылдары осы шараларды жүзеге асыруға бағытталған бірқатар заң актілері, оның ішінде Республика Президентінің заң күші бар Жарлықтары қабылданды.

Қазақстанда экономикалық жағынан күшті және дамыған мемлекет құру және оны жаңғырту үшін іс жүзінде барлық жағдай бар. Республиканың экономикалық потенциалы төмендегідей: Қазақстан 2 миллион 717,3 мың шаршы километр жер аумағын алып жатыр. Бұл дүние жүзіндегі Англия, Франция, Германия, Италия, Испания, Бельгия, Жапония, Финляндия және Люксембург сияқты ірі мемлекеттердің барлығын қосқандағы көлемнің жиынтығына тең келеді.

Өзінің жер аумағы жағынан Қазақстан дүние жүзінде сегізінші орын алады. Республиканың тұрғындары 15 миллион адамнан асып отыр. Оның ішінде 6,8 млн. адам халық шаруашылығында жұмыс істейді. Олардың әрбір төртіншісінің жоғары немесе орта арнаулы білімі бар. Қазақстанда іс жүзінде кез келген өндірістің сенімді шикізат негізін қалай алатын кең ауқымдағы пайдалы қазбалары бар. 222,3 млн. гектар ауыл шаруашылығы жері, оның ішінде 36,0 млн. гектар егістік жері бар. Республиканың әлемдік аренада белгілі азық-түлік экспорттары болуына мүмкіндігі орасан.

Әлемнің, бірнеше елдерінде, оның ішінде Германия Федеративтік Республикасында, Жапонияда, Оңтүстік Кореяда, Сингапурда, Тайваньда, Гонконгта шапшаң экономикалық өсу стратегиясы табыспен жүзеге асырылды. Бұл мемлекеттердің бастапқы кездегі жағдайы, олардың теңіз және мұхит жолдарына тікелей шығуынан басқасын айтпағанда, қазіргі Қазақстанның жағдайынан әлдеқайда қиын болатын.

Республика Президенті Н.Ә.Назарбаевтың жарық көрген «Қазақстанның тәуелсіз мемлекет ретінде қалыптасуы мен дамуының стратегиясы» атты еңбегінде республиканың материалдық өндірісін жаңғыртудың артықшылығы бар төмендегідей бағыттары белгіленген:

нарықты азық-түлікпен және халық тұтынатын тауарлармен толтыру;

құрылыс және құрылыс индустриясының базасын нығайту;

қара және түсті металлургияның соңғы жетістіктерін құру, экономии-каның шикізаттық бағытын өзгерту;

ғылымға негізделген өндіріс пен машина жасауды дамыту, қорғаныс кәсіпорындарын диверсификациялау және конверсиялау;

- экологиялық таза технологияларды енгізу;

- транспортың, байланыстың, энергетиканың, туризмнің мейманхана жүйелерінің және басқаларының қазіргі заманғы инфрақұрылымдары қалыптастыру.

Осы айтылғандардан шығатын қорытынды:

Қазақстанның басшылығы мен халқы таңдау жасап, стратегиялық бағыт пен мақсатты айқындады. Осы бағдарламаны іс жүзіне асыру үшін барлық халықтың, оның ішінде оның барынша белсенді бөлігі - іскерлер мен бизнесмендердің күш-жігері өте қажет. «Жалқаулар емес инициативашыл және ізденімпаз, жұмысқа бейім және шыдамды адамдар ғана алып шығады, деп атап көрсетті. Н.Ә.Назарбаев, Біз тек осындай ғана міндетті алға қойып отырмыз және оны Қазақстанда шешуге тиіспіз. Қолда бар барлық, объективті негіздерге сүйене отырып, тағдыр берген мүмкіндікті шығарып алмауымыз қажет».

Міне, осы жерде қоғам алдында көкейтесті іскерлікті дамыту мен іскерлерді, бизнесмендерді тәрбиелеу проблемасы тұр. Ол өзінің ауқымы жағынан болсын, күрделілігі жағынан болсын, өз уақытысында шешілген. Бұл үшін нарықтық экономикасы мен бизнесі дамыған, оны дамытудың көне дәстүрлерін сақтаған және тұрғындардың көптеген бөлігі іскер-бизнесмен әлеуметтік тобына жататын елдердегі іскерліктің тәжірибесі, практикасы, теориясы мен әдістемесін оқып үйрену негізінде бизнес бойынша теориялық және практикалық білім керек. Сондықтан да бұл зерттеу еңбектің келесі тараулары осы мәселелерге арналады.

#### **1.4. Бизнес ұғымы, мәні және экономикалық мазмұны**

Нарықтық, экономика бұл ең алдымен еркін іскерлік экономикасы және бизнестің оның барлық салаларында жұмыс істеуі. Нарықтық қатынастарға көшу тұрғындарды бизнеске

кеңінен тарту арқылы мүмкін болады. Кеңестік кезеңінен кейінгі кеңістіктегі ел тұрғындарының дәстүрлі көзқарасында бизнес алдау мен басқаның еңбек нәтижесін өзіне тануға негізделген қызмет түрінде қабылданды. Бұл жағдайды көптеген бастаушы іскерлердің ең алдымен өндірумен емес, керісінше саудамен, делдалдылықпен қызмет көрсетумен айналысып кеткендігімен түсіндіруге болады. Осыдан барып бизнес өнімді жұмыс емес, оған қатысушылар жеңіл жолмен баюды көздеген көзқарас туды. Бизнесің әлеуметтік тұрғыдан жағымсыз қабылдануына көлеңкелі, жасырын, тыйым салынған және адал еңбеккерлерге зиян келтіретін іскерліктің шығыуы да әсер етті. Дей тұрғанмен заңсыз бизнес барлық елдерде орын алып келеді, бірақ, оның өмір сүруі жалпы іскерлікке көлеңке түсірмеуі керек. Өйткені, қылмысқа құрылған бизнес қашып құтыла алмайтын қолбайлау, басқаша айтқанда, адам қызметіндегі іскерліктің зиянды қалдықтары. Негізінен алғанда бұндай сауда-саттық әдісінде дамуы оның алғашқы фазасы нарықтық қатынастар мен құрылымдары жеткілікті дәрежеде дамыған кезеңде басталғанын бейнелейді.

Экономикалық, реформаларды іс жүзіне асыру, бірте-бірте нарықтық қатынастарға көшу, дамыған елдердің тәжірибесін жан-жақты оқып үйрену, қоғамды идеологиядан босату сияқты факторлар уақыт өте келе біздің отандастарымыздың санасында адамдардың өзара пайдасы және жалпы игілік жолында бизнестің өндірістік, жасампаз қызмет ретінде қабылдануына мүмкіндік береді.

Бизнес бір жақты анықтауға бағынбайтын, барынша ауқымды және сан қырлы ұғым. Американдық оқулықтарда ол істі жүргізу, қажетті және адамдардың арасында сұранысқа ие өнім жасау, іс, жұмыс, нарықтық экономиканың негізгі бағыты, адам қажеттілігін қанағаттандырудың көзі және сонымен бірге өмір салты жүйесі ретінде қарастырылады.

Бәрімізге белгілі, қоғамда өндірістің үш факторы бар, олар-жер, еңбек және капитал. Американдық экономист Й.Шумпетер бизнесті өндірістің төртінші факторы ретінде қарастырады, ол бұл жерде іскерлік қасиеттерді, оған қатысушылардың белсенділігін өндірістің қозғаушы күші ретінде, әлгі негізгі үш фактордың іс-қимылын күшейтуші фактор ретінде түсінеді. Осыдан көріп отырғанымыздай, «бизнес» терминінің ішкі мазмұны сан қырлы.



Міне осындай ауқымды ұғымға экономикалық ғылым қысқаша анықтамамен шектеле алмайды, керісінше, оның экономикалық категория ретінде негізін қалайтын қасиеттері мен белгілерін жан-жақты қарастыруға тырысады.

Ең алдымен бизнесті пайда табу немесе басқадай әдіспен олжалы болумен байланысты қызмет ретінде анықтайды. Мұның өзі бизнестің ең басты белгісі және оның негізгі мақсаты болып табылады. Мұнсыз іскерліктің өзінің өмір сүруін көз алдымызға елестету қиын.

Бизнесмендердің экономикалық қарым-қатынастары бір-бірімен тығыз араласып кеткен өркениетті рынок жағдайында жекелеген іскер тек қана өзінің жеке пайдасын, оның үстіне бизнеске қатысушы басқалардың есебінен пайда табуды ойламайды. Ол өзінің қызметін тек өзіне ғана пайдалы қылмай, сонымен қатар ортақ іске қатысушы басқа да бизнесмендердің пайдалы болуын көздеп ұйымдастыру керек. Бұл тұрғыдан алғанда «пайда» деген сөзді «өзара пайда» деген терминмен алмастырған дұрыс. Сондықтан болар, ағылшындық экономика туралы бір оқулықта бизнес жеке адамдардың, кәсіпорындардың немесе ұйымдардың бірлесе отырып, табиғат байлығын игеру, өндіру, тауарларды сатып алу және сату немесе басқа тауарларға қызмет көрсету арқылы айырбастау, ақшаға қызмет көрсету сияқты жұмыстар атқару арқылы мүдделі адамдар мен ұйымдардың өзара пайда табуына бастайтын қызмет ретінде қарастырылады. Сонымен, бизнес басқа жақтың шығынға және алдауға түсіп қалу есебінен тек қана бір жақтың пайда табуына жол бермейтін адал қызмет ретінде көрінетінін байқаймыз.

Бизнестің өзіне тән бір белгісі ол жеке меншікке, өндіріс факторына негізделеді. Себебі, жеке меншік өзіндік отбасылық, топтық және акционерлік, яғни ұжымдық сияқты әр түрлі больш келеді. Бұл мемлекет іскерлік қызметпен айналыса алмайды дегенді білдірмейді. Бюджеттен қаржыландырылатын мемлекеттік әлеуметтік-экономикалық бағдарлама-ларды іске асыруды бұл жағдайда мемлекеттік тапсырыс ретінде мемлекет қаржысына бизнесмендер орындай алады. Мемлекет әлдебір іскерлікті немесе жекелеген бизнесмен топтарын қолдау жолымен бизнеске қатыса алады. Экономикасы дамыған көптеген мемлекеттерде, мысалы, мұндай мемлекеттік қолдауды, бизнесті жүзеге асыру үшін

жеңілдік жасауды ұсақ, іскерлер, шаруа (фермерлік) қожалықтары немесе тұтастай агробизнес пайдаланады.

Бизнес экономикалық қызметтің басқа тұрақты түрлерімен салыс-тырғанда өзінің жандылығымен және инициативалылығымен ерекшеленеді. Бизнесмен үнемі жаңа өнімді, технологияны, сапаны, рынокты, бағаны, сондай-ақ тұтынушыларды, материалдарды, құрал-жабдықтарды, транс-портты, ғимараттарды, ақпараттарды, байланысты және тағы басқаларын іздестіру үстінде болады. Бизнесменнің іскерлігі жөніндегі француздық бір оқулықта бизнесменді бір орнында қозғалыссыз тұра алмайтын, әйтпесе құлап қалатын велосипедшімен теңейді.

Бизнес жоғары деңгейдегі өзінше іс-қимыл танытуды және экономикалық, таңдау бостандығын, сондай-ақ, жауапкершілікті қажет етеді. Оның алабөтен ерекшелігі ретінде нар тәуекелділікке құрылуы мен үнемі шығынға ұшырау қаупінің болатындығын айтуымыз керек.

Бизнестің аталмыш қасиеттері шығармашылыққа, жетілдірілуге, жұмыстың тиімді әдістерін іздестіруге итермелейді, ал мұның өзі өз кезегінде қоғамды экономикалық, және әлеуметтік өркениетке алып келеді. Адам Смит іскерліктен түскен пайданы жекеменшік иесі - бизнесменге оның қым-қиғаш қызметі мен коммерциялық, идеяларын іс жүзіне асыру жолындағы тәуекелі үшін қоғамның берген ақысы деп аталады. Басқару саласындағы ірі маман Макс Вебер бизнесті ақыл-ойдың дәнін себуші ретінде бағалаған. Жоғарыда айтып кеткен Йозеф Шумпетер іскерлікті экономиканың басты факторы, оның дамуының негізгі қозғаушысы деп санаған. Белгілі ағылшын экономисі Джон Мейнард Кейнс іскердің бойында болуы тиіс төмендегідей негізгі қасиеттердің астын сызып айтқан: абайлай білу, алдын болжай білу, есептей білу, өркениетке ұмтылу, тәуелсіздік, алдағы күнге сеніммен қарау, үкімшіл болу, ұқыптылық, жиған ауқатын мұрагерлеріне қалдыру ниетінің болуы.

Нағыз бизнесменнің бойынан табылатын осы қасиеттер тізбесі сырттан қарап тұрған бақылаушының бойында секем туғызуы ықтимал. Өйткені, оның ойынша іскерлікте тек қана ешқандай білімі, тәжірбиесі, адами қасиеттері жоқ, шала сауатты адамдардың жолы болады. Шынында да, қазіргі хаос билеген, заңның орындалмайтын алмағайып кезеңінде, тауарлық игіліктерге қол

жеткізудің тәртібі жасалмаған жағдайда, іскерлік әдеп (этика) пен моральдің сақталмауы арсыздықтың етек алуына жол ашып тұрғанда мафиялық құрылымдар табысқа жетуі мүмкін. Алайда, бұл уақытша нәрсе. Ол ұзақ өмір сүре алмайды. Тауарлар мен қызмет көрсетудің өркениетті нарығы қалыптасқан кезде бәсекелестік пайда болады, тиісті заңдық қағидаттар қабылданады. Сол кезде бірқалыпты нарықтық орта қалыптасқан, жоғарыдағыдай іс-қимылдар орын алмайды. Орын алған күннің өзінде де кездейсоқтық жәйт ретінде қабылданады. Негізінде жоғары кәсіби шеберлік жататын, сауатты, білікті іскерлік уақыт өте мұндай одағайлықтың бәрін сыртқа теуіп шығады.

Осы айтқандардың барлығын ой елегінен өткізе келе экономикалық категория және адамзат қызметінің ерекше түрі ретінде бизнеске жинақы анықтама беруге болады.

Бизнес немесе іскерлік - бұл өзіндік инициативалық, өз мүлкінің жауап-кершілігі аясында жүзеге асатын, жекелеген азаматтардың немесе олардың топтарының пайда немесе басқалай түрінде экономикалық олжа табуға бағытталған кез келген қызмет.

«Экономические науки» журналы төмендегідей қысқа анықтама береді: бизнес - нарықтық экономика жағдайында адамның пайда алуға бағытталған экономикалық қызметі.

### **1.5. Іскерлікті ұйымдастыру формалары**

Бизнес адамзаттың кез келген ойластырылған қызметі ретінде сендіру негізінде болсын, тиісті мағынасында және заңдық негіздегі жасалуы жағдайында болсын, мемлекетпен арадағы іскерлікке қатысушылардың экономикалық қарым-қатынастары нақты ұйымдас-тыруды қажет етеді. Заңмен бекітілген іскерлік қызметті ұйымдастырудың әдістері бизнестің **ұйымдық-құқықтық формасы** - деп аталады.

Бизнесті ұйымдастырудың ең қарапайым формасы - бұл жеке іскерлік. Бұл жағдайда бизнесмен жеке тұлға ретінде кәсіпорынның, фирманың мәртебесін иеленбей-ақ, өздігінен, жалғызбасты болып іс-қимыл танытады. Алайда, егер бұл қызмет бір рет қана немесе кездейсоқ, жүргізілмей, жүйелі түрде жүргізілетін болса, онда міндетті түрде мемлекеттік тіркеуден өтеді. Әрбір азаматтың, мысалы, үй іргесіндегі учаскесінде көкөніс

пен гүл өсіріп, оны сатуға құқығы бар. Бұндай жағдайда, егер осындай және іскерлік белгіленген минимумнан асатын пайда әкелсе, іскер осы пайдадан салық төлеуі тиіс.

Бірқатар жағдайларда белгілі бір жеке тұлға бизнеспен айналысуы үшін іскерліктің бірнеше түрімен айналысуға ақылы лицензия алу қажеттілігі қарастырылған. Мысалы, дәрігерлік қызмет, білім беру қызметін көрсету, ал кейде тіпті құстың белгілі бір мөлшерін атып алатын аңшыларға немесе ау салатын балықшыларға да әлгіндегідей лицензия алу қажет.

Егер жеке іскерлік қызмет белгілі бір салада жүйелі жүргізілетін болса, онда белгілі бір мерзім мен қызмет көлеміне берілетін ақылы патент алу қажеттілігі туады.

Жеке басты іскер өз шығынын өзі толық көтереді және өз қызметінің нәтижелері үшін өзі жауап беріп, бастаған ісін кез келген уақытта тоқтата алады.

Жеке іскерлік қызметтің тағы бір түрі жеке кәсіпорын, фирма, шаруа (фермерлік) қожалығы болып табылады. Бизнесің мұндай формасындағы мекеме құру құқы кез келген азаматта бар. Бұл үшін ол өзінің жеке кәсіпорнын тіркеуден өткізіп, заңды тұлға мәртебесін алуы шарт. Мұндай жағдайда аталмыш кәсіпорын тек жалғыз адамнан ғана тұрмауы мүмкін. Бұл кәсіпорынның меншік иесі іскерлік қызметтің субъектісі ретінде танылады, ол кез келген мөлшерде қызметкерлер жалдауы мүмкін, бірақ, олар іскерлер ретінде емес, жалдамалы қызметкерлер қатарында саналады.

Жеке іскерлік кейде отбасылы кәсіпорын түрінде көрінеді. Мұндай жағдайда жеке іскерліктен топтық, яғни ұжымдық іскерлікке өту әдісі байқалады.

Жеке бизнес жаппай көрінгенімен тар ауқымдағы қызмет болып саналады. Бизнесің алапат әлемінде жалғыз басты іскер өте нәзік тұлға болып көрінеді. Оның пайдасы мардымсыз және ол нарықтың аласа-пыранынан жеткілікті дәрежеде қорғалмайды. Сондықтан да бизнесмендер өздерінің күштері мен қаржыларын біріктіріп, жалғыз бастылықтан ұжымдық іскерлікке өтуіне бейімділіктерін жасырмайды. Бұл жағдайда ортақ, фирма немесе басқа да біртұтас кәсіпорын құру кезінде жекелеген бизнесменнің мүлікке жекеменшігі сақталады, тек бизнесмендер біртұтас команда құруға өздерінің күштерін біріктіреді. Дей тұрғанмен серіктестіктерде, кооператив-терде оның құрылтайшыларымен

қатысушылары өндіріс құрал-жабдықтарын толық немесе ішінара біріктіреді. Жеке іскерліктің бұл мүмкіндігі, оның ұжымдық әдісімен іс жүзінде қабысуы бизнесті дамытудың барынша маңызды факторы болып табылады.

Сонымен қатар, ұжымдық бизнестің көптеген формалары капиталдың қосылуымен ортақ меншіктің құрылуымен, аталмыш бірігудің барлық мүлкіне міндеттеме бойынша жауап беретін заңды тұлға жасаумен байланысты. Мұндай кәсіпорындарда өндіріс құрал-жабдықтарына меншік топтық, немесе ұжымдық мәнге ие болады. Бұл жағдайда ұжымдық меншік шеңберінде басқалармен бірге ортақ кәсіпорынға біріккен әрбір іскердің меншігіндегі негізгі құрал-жабдықтар ақшалай меншік бөлігін белгілеу түрінде мүлкігі үлесіне қарай бөлу жолыменен жекеменшік құқын сақтауға болады. Жеке меншікті осылай сақтаудың түпкілікті нұсқасы - акционерлік қоғам немесе кәсіпорын құру болып табылады. Мұнда әрбір қатысушы өзінің үлес акциясының қожайыны бола алады.

Құрал-жабдықтарды, капиталды басқаруды одан әрі біріктіру корпорациялар, біріккен кәсіпорындар және тағы басқа түрдегі ұжымдық іскерліктің интеграциялық формаларына әкеледі.

Аталмыш жағдайда кәсіпорынның аясында іс жүзіндегі белгіленген заңдық тәртіппен құрылған, адамдар мен қоғамның әртүрлі қажеттіліктерін қанағаттандыру мақсатында атқарылатын өнім өндіру, тауар сату, қызмет көрсету, жұмыс орындау жөніндегі белгілі бір қызметті жүзеге асыратын шаруашылық субъектісі танылады.

Халық шаруашығында жұмыс істейтін кәсіпорын ұйымдық-құқықтық құрылысы, масштабы, қызмет ауқымы тұрғысынан әртүрлі болып келеді. Құқықтық және өндірістік тұрғыдан алғанда олар жекелеген топтар мен түрлерге бөлінеді. Ол үшін нарықтық экономика олардың қызметін айқын-дайтын шаруашылық жүргізу заңдылықтарының белгілі бір нормаларын жасаған. Олар шаруашылық серіктестіктері, акционерлік қоғамдар, өндірістік кооперативтер, сондай-ақ бизнестің мемлекеттік секторында мемлекеттік және муниципалдық кәсіпорындар. Алайда, бұл формадағы кәсіпорындар өсіп-жетіліп, концерн, консорциум, трест, синдикат, картель сияқты ассоциацияларға, тіпті халықаралық және еларалық корпорацияларға айналуы мүмкін. Бизнестің осы



формаларының әрқайсысының мәні мен маңызын қарастырайық.

### **Шаруашылық серіктестіктері**

Жеке іскерлік қызмет ұсақ бизнестің түрі ретінде өзінің кең тарағанына қарамастан шектеулі мүмкіндіктерге ие болғандықтан әдетте, болмашы ғана пайда әкеледі. Барынша ірі бизнесті ұйымдастыру үшін іскер адамдарға ірі фирмаларға бірігіп, топтық және ұжымдық іскерлікке көшуге тура келеді. Оған қатысушылардың жазбаша келісімге немесе келісім-шартқа отыруына негізделген мұндай бірлестіктерді кәсіпорын ретінде құрылғандықтан серіктестік деп атау ұйғарылған. Мұндай жағдайда тек күш-жігер емес, сонымен бірге оған қатысушылардың өндірістік құрал-жабдықтары мен капиталы да біріктіріледі.

Шаруашылық, серіктестік құрушы тұлға оның құрылтайшысы болып табылады. Олар кәсіпорынға белгілі бір үлес қосып, оның қатысушысына айналады. Жалпы бастапқы салым жарғылық немесе жинақ капитал деп аталады.

Шаруашылық серіктестігіне қатысушылардың, кәсіпорын басқару ісіне, табысты бөлуге араласуына және оны жойған жағдайда алашақтары бар тұлғалармен есеп айырысып болғаннан кейін қалған мүлікті заттай немесе ақшалай түрінде (әркімнің салымының үлесіне қарай) қайтарып алуына құқылары бар. Сонымен бірге серіктестікке қатысушылар өздерінің біріккен кәсіпорны алдында құрылтайлық құжаттардың талаптарын, жарналарды, салымдарды дер кезінде және толық беруге, коммерциялық құпияны сақтауға және тағы басқа талаптарды бұлжытпай орындау жөнінен белгілі бір міндеттемелер алады.

Серіктестікке қатысушылар мүліктік жауапкершілігінің дәрежесіне қарай толық және командиттік болып бөлінеді.

**Толық серіктестік** келісімдік негіздегі жалпы бизнеске қатысушылардың ерікті бірлестігі. Іскерлік қызметті жүргізу үшін олар жалпы үлестік меншікті құратын өздерінің мүліктерін біріктіреді, яғни серіктестіктің әрбір мүшесінің аталмыш кәсіпорынға мүліктік немесе ақшалай түрде енгізген салымына сәйкес өзінің үлесі (пай) болады. Алайда, қаржылық қиыншылық туған жағдайда, басқаша айтқанда, серіктестіктің біріккен мүлкінің

жалпы құнынан қарыз асып кеткенде олардың мүшелері өздерінің немесе заңдық қатынас арқылы бөлінбеген болса өздерінің отбасы мүшелерінің мүлкіменен жауап береді. Толық серіктестіктің заңды тұлға мәртебесі бар және шаруашылық, қызметі субъектісінің барлық құқығына ие. Басқаша айтқанда, олар келісімдік қатынасқа барады, өзіне міндеттеме алып, оны орындауға және мемлекеттік билік ұйымдарымен өзара бірлесіп, іс-қимыл танытады.

Толық серіктестіктің барлық мүшелерінің шектеусіз ынтымақтастықтағы жауапкершігі оған қатысушылардың кәсіпорынды басқару ісінде ерекше құқыққа ие болуына мүмкіндік береді. Олардың әрқайсысы серіктестіктің барлық істерін жеке басқаруына және өз шешімдері мен іс-қимылдарын ешкіммен де ақылдаспай жасауына болады. Іс жүргізудегі дәл осы ерекшелік толық серіктестікке бір-біріне шексіз сенетін, әріптестердің ешқайсысы да серіктестікке және олардың әрбір мүшесіне зиян келмейтіндей шешім қабылдап, іс-қимыл танытатынына толық сенетін адамдардың басын құрауына жағдай жасайды.

Әріптестердің қызметінде кемшіліктерге жол бермеудің алдын алу мақсатымен толық серіктестік мүшелерінің өзара қарым-қатынасын қарастыратын құрылтайшылық келісім-шарт електен өткізіліп отырып жасалады. Керек жағдайда оған қатысушылардың ақылға сыйымды шектелуі мүмкін.

**Коммандиттік серіктестік** немесе сенімге негізделген серіктестік дегеніміз - біріккен шаруашылық қызметі жөніндегі келісім-шарт негізінде жасалатын біріккен іскердің бірлестігі. Бірақ, толық серіктестікке қарағанда, мұнда мүшелердің бір бөлігі ғана толық серіктестік (комплементария) болып табылады. Олар өздерінің барлық мүлкімен аталмыш кәсіпорынның міндеттемелері бойынша толық ынтымақтастық жауапкершілікті мойынға алады. Олардан басқа салым салушы мүшелер (командитистер) аталмыш серіктестікке тек өздерінің салымдары (пайлық жариа) көлемінде ғана шектелген мүліктік жауапкершілікке ие болады. Сондықтан да мұндай серіктестік мүшелерінің құқықтары да бірдей емес: комплементария (толық, серіктестер) басқарудағы билікке толығынан ие, ал коммандиттер өздеріне кіріс келтіретін салым

енгізу түрінде ғана көріне алады. Коммандиттік серіктестіктің мүлкі жалпы үлес меншігі құқығы ретінде оның барлық мүшелеріне ортақ.

Шектеулі жауапкершіліктегі серіктестік толық және коммандиттік серіктестіктегі кәсіпорын тектес. Онда оның мүшелері серіктестіктің міндеттемелері бойынша тек жалпы капиталға салым көлемінде жауапты. Соған қарамастан серіктестіктің өзі заңды тұлға ретінде несие берушілердің алдында өзінің барлық мүлкімен жауап береді.

Шектеулі жауапкершіліктегі серіктестік (ШЖС) ең кіші мөлшері заңды тәртіппен белгіленетін құрылтайшылардың жарғылық қорына салым салу есебінен құрылатын жолмен шаруашылық қызметін жүзеге асыру үшін жасалатын іскерлердің (немесе заңды тұлғалардың) ерікті бірлестігі болып табылады.

Басқа серіктестіктер сияқты шектеулі жауапкершіліктегі серіктестік те заңды тұлға мәртебесіне ие. Әрбір мүліктей және пай көлемінде салым салушының қатысуы арнаулы куәлік-сертификатпен куәландырылады. Ол бағалы қағаздар категориясына жатқызылғанмен, оны сатуға болмайды. Серіктестікке қатысушылардың құқы пай көлеміне сәйкес болады, ал пайда серіктестіктің жарғылық капиталындағы үлестеріне сай бөлінеді.

### **Акционерлік қоғам және кәсіпорын**

Акционерлік қоғам немесе кәсіпорынын дегеніміз - жарғылық капиталы акцияларға аударылған шаруашылық, бірлестігі. Акционерлік қоғамдардың екі түрі болады: ашық және жабық. Ашық акционерлік қоғамның қатысушылығына барлық азаматтар кіреді, олар қоғамның басқа мүшелерінің келісімінсіз өз акцияларын сатуға немесе басқа біреуге бере алады. Жабық акционерлік қоғамға тек қана құрылтайшылар немесе оның жарғысы анықтайтын басқа тұлғалар қатыса алады.

Акцияларды сату немесе басқа біреулерге беру тек осы акционерлік қоғамның мүшелерінің немесе мүшелікке қабылдау процедурасынан өткен қоғамның жаңа мүшелерінің, онда да бұрынғы мүшелердің келісімімен жүзеге асырылады,

басқаларының келісімімен үшінші тұлғаларға сатуына немесе аударуына болады.

### **Кооперативтер және шағын кәсіпорындар**

Кәсіпорындардың кооперативтік түрі біздің республикамызға біршама таныс, өйткені, біздің тарихымыздың кеңестік кезеңінде тұтынушылар кооперативтері өмір сүрді. Ұжымшарлар да қалыптасуы мен дамуының бастапқы сатысында кооперативтік кәсіпорындар ретінде құрылып, жұмыс істеген болатын.

Бизнесті ұйымдастырудың формасы ретінде кооперативтердің мәні мынада: олар өздерінің мүшелері аударатын заттай болсын, қаржылай болсын пайлық жарнаның есебінен құрылады. Одан кейін мүлік кооперативтер шығаратын өнімнің және оны сатудан түсетін пайданың, қызмет көрсету немесе қызметтің басқа да түрлерінен түсетін пайданың есебінен толығып отырады. Жоғарғы ұйым болып жалпы жиналыс саналады. Өкілеттілік және атқарушылық міндеттерді жалпы жиналыс сайлайтын басқарма мен оның төрағасы іске асырады.

Акционерлік қоғам мен шаруашылық серіктестігінен бір айырма-шылығы кооперативтің әрбір мүшесі өзінің пайлық жарнасының көлеміне қарамастан бір шешуші дауысқа ие болады. Сондай-ақ кооператив мүшелерінің табысы да пайының көлеміне байланысты емес, ол әркімнің жеке үлесімен және еңбекақыға жұмсалатын жалпы табыс бөлігінің сол мөлшерімен анықталады.

Шағын кәсіпорындар бұл өзінің көлемі жағынан шағын шаруашылық ұйымы. Мұнда жұмыс істеушілердің саны мен шаруашылық айналымының көлемі заң актілерімен және үкіметтің қаулыларымен белгіленеді. Ұйымдық-құқықтық қатынас жағынан алғанда олар шаруашылық серіктестіктері, акционерлік қоғамдар түрінде де құрыла алады, бірақ барынша шағын ұйымдық құрылымда жұмыс істейді. Шаруашылық тәсілін таңдауды түпкілікті және толығынан құрылтайшылар - жеке және заңды тұлғалар шешеді.

Жеке іскерлермен қатар ұсақ бизнестің дәнін себуші ретінде шағын кәсіпорындар жоғары дәрежеде қозғалыста болады және өндірісті монополизациялауда, бәсекелестікті дамытуда, бәсекеге түсе алатын өнім шығаруда, ғылыми-техникалық потенциалды пайдалануда, тұрғындарды тиімді еңбекпен қамтуды қамтамасыз

етуде және тұтыну рыногінде тепе-теңдіктің бұзылуын жоюда үлкен рөл атқара алады. Сондықтан да әр түрлі елдерде мемлекет ұсақ бизнес пен шағын кәсіпорындарға қолдау көрсету мақсатында арнаулы мемлекеттік бағдарламалар жасау және жүзеге асыру жолымен іскерлік қызметті белсенді жүргізуге жағдай жасайды. Сондай-ақ шағын бизнестің осы формаларын дамыту проблемаларын шешумен белсенді және айтарлықтай жемісті айналысатын арнаулы ұйымдар (одақтар, ассоциациялар, комитеттер мен агенттіктер) жұмыс істейді.

### **Іскерлер бірлестігі және ірі бизнесті ұйымдастыру**

Жоғарыда келтірілген ұйымдастыру формалары негізінен ұсақ және орта бизнеске тән. Көптеген елдердің экономикасын дамытуда кәсіпорындар мен фирмаларды ассоциациялық құрылымдарға біріктіретін негізде құрылатын ірі көлемдегі бизнес іскерлерінің бірлестігі жетекші орын алады. Дамыған капиталистік елдердің экономикасында кеңінен таратылған, ал біздің республикамызда енді-енді бой көрсетіп, қалыптасу кезеңінен өтіп жатқан ірі бизнесті ұйымдастырудың төмендегідей ассоциациялық тәсілдері бар: корпорациялар, концерндер, шаруашылық ассоциациялары, холдингтік компаниялар, консорциумдер, картельдер, трестер, синдикаттар, сондай-ақ халықаралық және трансұлттық компаниялар.

Бизнестің осы ұйымдық тәсілінің экономикалық мазмұны, өндірістік және басқару құрылымы мақсаттары мен міндеттері, жұмыс істеу ерекшеліктері мен тиімділігі әр елде әр түрлі көрінеді, алайда оларды құрудың ұйымдық-құқықтық негізі, қалыптасуы мен дамуы салыстырмалы түрде алғанда бірдей.

**Корпорация** - ортақ мақсатқа жету және сонымен бір мезгілде жеңілдіктерді қорғау үшін бірнеше фирманың басын біріктіретін акционерлік қоғам. Заңды тұлға ретінде корпорация өзінің барлық мүлкімен өзіне кіретін барлық кәсіпорындар үшін жауап береді және іскер қызметтегі субъектілермен бірге жұмыс жүргізеді. Корпорациялар - басым жағдайда ірі бизнестің ұйымдық тәсілі. Мысалы, АҚШ-тағы «Кайзер индастри корпорейшн»-нің құрамына цемент, болат, алюминий жөніндегі компаниялар кіреді. Корпорацияның құрамында жүзге жуық компаниялар мен олардың филиалдары - химиялық зауыттардан теле және радиостан-цияларға



дейін, 36 штатта және 30 шетелдік мемлекеттерде орналасқан 232 өнеркәсіптік кәсіпорын бар. Корпорацияның активі 3,5 миллиардтан астам доллар құрайды.

Рас, соңғы жылдары нарықтық экономикасы дамыған елдерде (мысалы, АҚШ-та) 5-корпорация деп аталатын салыстырмалы түрде ортанқол корпорациялар пайда бола бастады. Олар аз көлемдегі бизнесті жүргізеді. Өйткені, оларға да шағын кәсіпорындағылардай салықтық жеңілдіктер мен мемлекеттік қолдаудың басқа да тәсілдері таратыла бастады.

**Концерндер** - өндірістік-технологиялық байланыстарының көптігі арқасында кең көлемді өндірістің, кооперациялаудың, интеграция мен жинақтаудың барлық мүмкіндіктерін пайдаланатын көпшілік жағдайда монополиялық үлгідегі ірі бірлестіктер. Бұл - біздің республикамыздағы ірі мемлекеттік кәсіпорындарды реформалаудың барынша келешегі мол тәсілі. Қазіргі уақытта жойылған министрліктер мен кейбір ірі бас басқармалар (мысалы, «Казахрунокаракуль») концерндерге айналуға.

Концерндер нарықтық конъюнктураның күйтырқыларына төзімді келеді. Капиталдың үлкен концентрациясынан, ірі өндірістік қуаттардың көбеюінен және өндірістің диверсификациясының мүмкін болуынан кейін олар өздерінің қаржы салатын бағыттарын еркін ауыстырып, оларды әрбір жеке кезеңдерде өзін-өзі ақтайтын өндіріске бағыштап отырады. Мысалы, американдық «Дженерал моторс» автомашина концерні 1984 жылы «Электроник дейта системс» деген автоматтандырылған есептеу жүйесіне қызмет көрсету жөніндегі ірі корпорацияны 2,5 миллиард долларға және 1985 жылы «Хьюз эйркрафт» атты электронды құрал-жабдықтар мен байланыс құралдарын (оның ішінде әскери бағыттағы) шығару жөніндегі жетекші фирманы сатып алды. Бұл сатып алулардың және осыған орай капиталды диверсификациялаудың мақсаты жаңа, рентабельді және өзін-өзі тез ақтайтын салаға еніп қана қою емес, сонымен бірге олардың көмегі арқылы өздерінің басты бизнесі - автомашина жасаудың техникалық жағынан қайта құрылуын жеделдету болды.

Басқа мысал. АҚШ-тың ең ірі «Дженерал электрик» концерні 80-жылдардың ішінде алты миллиард доллар болып бағаланған 190 өндіріс орнын сатып, бір мезгілде құны 10 миллиард доллар тұратын 70 жаңа өндіріс орнын сатып алды. Кейбір сауда-саттық таза алып-

сатарлық жағдайда өткенімен, диверсификациялаудың басты бағыты ғылыми ауқымды салаларда (авиа ғарыштық жүйелер, авиациялық двигательдер, медициналық құрал-жабдықтар, пластмасс және жартылай желілер өндірісі) концерннің позициясын нығайту болды. Қазір бұлардың айналымдағы үлес салмағы 50%-тен асады. 1981-1985 жылдары «Дженерал электриктің» сату көлемі бір жарым есе көбейіп, 39 миллиард долларға жетті.

Концерндердің негізгі белгісі оған кіретін фирмалар мен кәсіпорын-дардың, сондай-ақ банкілердің меншіктерінің тұтастығы. Сондықтан да концернге қатысушылар келісім-шарт бойынша емес, экономикалық қарым-қатынасы арқылы бір-біріне тәуелді.

**Холдингтік компаниялар** ерекшеліктері - олар басқа компанияларға бақылау жүргізу құқына ие. Өйткені, олар басқалардың акциялары мен қаржылай капиталын билейді, өздерінің бақылауындағы компаниялардың директорларын тағайындайды. Сондықтан да холдингтер өздеріне кіретін кәсіпорындардың заң тұрғысынан алғанда өз бетінше жұмыс істейтіндігіне қарамастан, шаруашылық және коммерциялық шешімдеріне белсенді түрде әсер ете алады. Мұның өзі холдингтерге олардың іс-қимылын тұтас шаруашылық құрылымы ретінде бүкіл холдингтік бірлестіктің мүддесіне бағыттауға, егер мұның қажеттілігі және ортақ пайдасы болса, бақылау аясындағы кәсіпорындардың қаржылық көздерін орталықтандыруды және қайта бөлуді жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

**Консорциум** - нақты міндеттерді шешу үшін құрылатын фирма, кәсіпорын және ұйымдардың уақытша ерікті бірлестігін білдіреді. Ірі күрделі қаржыны және жоғары дәрежедегі тәуекелді қажет ететін, жекелеген кәсіпорындар әдетте өздігінен жүзеге асыруға мүмкіндіктері бола бермейтін ірі инвестициялық, ғылыми-техникалық, әлеуметтік, экологиялық және басқа жобалар мен іскерлік ойларды орындау үшін олардың консорциумға бірігуіне тура келеді. Мұндай консорциумдар материалдық және қаржылық ресурстарды, өндірістік қуаттар мен жұмыс күшін уақытша интеграция-лаудың тиімді ұйымдық құрылымы болып табылады.

Консорциумның негізі - келісім-шарт. Бірақ, оған кіретін кәсіпорын өз бетінше заңды тұлға болуымен қатар басқа консорциумға да мүше бола алады.

Іскерлік бірлестіктердің басқа тәсілдері синдикаттар, картелдер және трестер әзірше Қазақстанда жоқ немесе әлі де кең тарамай келеді. Соған қарамастан өзінің мәні мен экономикалық мазмұны жағынан консорциум-дердің біздің Республикамыздың жағдайында пайда болып және жемісті жұмыс істеуіне мүмкіндік мол. Оларды ұйымдастырудың принциптерін қарастырайық.

**Картель** - баға, сату жағдайы, өткізу рыногін белгілеу, квоталау (өндіріс және сатудың жалпы көлеміндегі әрбір қатысушының үлесін анықтау), патент ауыстыру және тағы басқа салаларда келісімді іс-қимыл жасау үшін бір бағыттағы заңды тұлға болып табылатын кәсіпорындардың келісім-шарт арқылы бірлесуі.

**Синдикаттар** үлкен бизнестегі кооперациялаудың барынша жоғары деңгейі. Мұнда сала кәсіпорындары өздерінің заңдық және өндірістік тәуелсіздігін сақтай отырып, жабдықтау және өнім өткізу жолында күш-жігерлерін біріктіреді. Осы міндеттерді орындау үшін арнаулы басқару ұйымы синдикат дирекциясы құрыла алады немесе бұл функциялар осы бірлестіктің бір қатысушы кәсіпорнына жүктеледі. Синдикатқа мүше кәсіпорындардың коммерциялық тәуелсіздігі толығымен жойылады, ал өндірістік тәуелсіздігі - тек ішінара, яғни, синдикатты құрар кезде келісім-шартта бекітілген квотамен шектелетін өндірілген өнім көлемінде сақталады.

Синдикатқа тек қана кәсіпорын емес, сонымен бірге концерндер, трестер қатысушы бола алады.

**Трестер** - жекелеген кәсіпорындар өздерінің заңдық, өндірістік және коммерциялық тәуелсіздігін толық жоғалтатын ірі бизнес бірлесуінің жоғары формасы. Мұнда қатысушы кәсіпорынның жабдықталуы, өндірісі, өнім өткізуі, қаржысы толығымен біріктіріледі және басқарудың біртұтас ұйымы құрылады. Алып акционерлік қоғам ретінде трестер өз саласында билік құратын ірі бірлестіктерді білдіреді.

XX ғасырдың бірінші жартысында шетелдерде бірлесудің әр түрлі формалары бірдей таратылған жоқ: Германияда экономиканың жетекші жағдайында картельдер тұрды, Францияда синдикаттар, АҚШ-та трестер, ал содан соң корпорациялар кең тарады.

Жоғарыда көрсетілген ірі бизнестегі бірлесуден басқа ерекше ұйымдық формалар мен құрылымдар бар.

Кейбір елдердің үкіметі шетелдік капиталды тарту, жаңа

техника, технология, білікті кадрларды иелену мақсатында өз жер аумағында оффшорлық аймақ деп аталатын ашық экономикалық аймақтар құрады. Осыған сәйкес бұл аймақтарда тіркелген шетелдік компанияларды оффшорлық компаниялар деп атайды. Оларға ашық аймақтары бар елдің үкіметі белгілі бір жеңілдіктер (салықтық, кедендік және басқалар) береді. Сондықтан да көптеген ірі компаниялар өз елдерінен тыс жерлерде акционерлік кәсіпорындардың осындай оффшорлық тәсілін құруға өте мүдделі.

**Транстық компаниялар** - басқа фирмалармен компаниялардың мүлкін, бағалы қағаздарын немесе қаржылық ресурстарын басқаруға құқық алған ірі бизнестің кәсіпорындары мен ұйымдары. Мұндай компанияларға сенімхатпен берілген қормен қатар траст-компаниялардың өз қаржылары да болуы мүмкін.

Көптеген елдерде интенсивті дамып, орын алып келе жатқан үзіліссіз еңбек бөлу процесі жекелеген компаниялардың жекелеген құрылымдары арасында міндеттерді бөлісуге алып келеді және олардың кейбір бөлімшелері өз беттерінше жұмыс істей бастайды. Сонымен қатар қызметтің параметрі мен бағыттары әр түрлі бірқатар фирмалар күш-жігерлерін біріктіріп, жинақталу процесіне қатысады. Мұндай жағдайда бизнестің франчайзинг деп аталатын аралас, бұдан ұйымдық формалары пайда болады. Кәсіпорын - шығарушы немесе жай ірі фирма (франчайзер) шағын фирмамен (франчайзи) келісім-шартқа отырып, франчайзердің тауарын сатуға немесе оған қызмет көрсетуге міндеттеме қабылдайды. Ынтымақтастықтың мұндай формасы франчайзинг деп аталады және әдетте келісім-шартта белгіленгеніндей, үлкен фирма кіші фирмаға өзінің шартын өткізіп, ол жетекші жағдайды иеленеді.

Қарапайым тілмен айтқанда, ұсақ фирмалар (франчайзи) бұлар ірі фирмалардың филиалдары немесе содан тарайтын кәсіпорындар. Олар заңдылық жағынан өз бетінше іс-әрекет жасағанмен, негізгі фирмалармен тығыз өндірістік, технологиялық және қаржылық байланыста болғандықтан, экономикалық және құқықтық қарым-қатынаста түгелдей соларға тәуелді.

Дамыған елдерде ірі бизнес көптен бері мемлекеттік шекарадан шығып, экспорт-импорт операцияларымен және басқа елдерде капитал орналыстырумен айналысатын халықаралық компаниялар тәсіліне ие болды. Осындай компаниялар, бірақ

филиалдары бар және бірнеше елде тіркелгендіктен, дүние жүзіндегі көптеген қор биржаларында өздерінің акцияларын тарататын болғандықтан, сондай-ақ көптеген елдерде бизнес операцияларын жүзеге асыратындықтан, **трансұлттық компаниялар** деп аталады.

Негізінен алғанда, қазіргі уақытта дүние жүзінде қалыптасқан бизнестің негізгі ұйымдық формаларының тізбесі осындай. Олардың көпшілігі Қазақстан экономикасында да пайда болды, енді біреулер жаңадан бас көтеріп, қалыптасуды бастан кешуде. Бірақ, олардың барлығының да реформаны іске асырып, нарықтық қатынастарға көшу аяқталған кезде біздің Республикамыздың жағдайында табысты жұмыс істеуіне нақты мүмкіндіктер бар.

## **1.6. Бизнес түрлері**

Біздің Республикамыздың көптеген азаматтарының түсінігінде бизнес коммерциялық қызмет сияқты көрінеді. Бұл дұрыс емес, бизнес - нарықтық қатынас жағдайында экономиканың барлық жақтарын: өндіріс, өнім тарату, қаржылық қамтамасыз ету, қамсыздандыру, қызмет көрсету, жұмыс орындау және өнімді өндірумен, бөлумен, айырбаспен және тұтынумен байланысты қызметтің басқа да түрлерін қамтитын көп қырлы қызмет. Қызметтің мәніне байланысты бизнес өндірістік, саудалық, қаржылық, делдалдық және сақтандырулық болып бөлінеді. Енді олардың әрқайсының мазмұнын қарастырайық.

### **1.6.1 Өндірістік бизнес**

Өндірістік бизнеске негізінен материалдық, рухани және интеллектуалдық өндіріс құрайтын іскерлік қызметтің түрі жатады. Бұл іскерліктің қоғамдық тұрғыдан алғанда ең қажетті, өте салмақты, күрделі, сондықтан да біршама ауыр түрі. Егер өндірістік бизнес болмаса, мысалы, коммерциялық (саудалық) бизнестің материалдық негізі болмас еді.

Өндірістік бизнес - бұл, негізінен алғанда, өнеркәсіптік және ауыл шаруашылық өнімдерін шығару. Алайда, оған сонымен бірге құрылысты, транспорттық тасымалдауды, байланыс қызметін,



коммуналдық және тұрмыстық қызметті, ақпарат өндірісін, білім беруді, басқа өнімдерін шығаруды жатқызады. Ең кең мағынасында өндірістік бизнес - бұл тұтынушыларға қажетті, ақшаға сатуға келетін немесе басқа тауарға айырбастау қасиеті бар кез келген пайдалы өнімді шығару. Өндірістік бизнесмен - бұл кейіннен сатып алушыларға, тұтынушыларға өткізілетін өнім, тауар, жұмыс, ақпарат, рухани (интеллектуалдық) игіліктерді өндіру процесін ұйымдастыру және іске асырумен айналысатын іскер. Кейбір іскерлер өнім өндірумен және дайындаумен өздері айналысады, бірақ бұл бірді-екілі жағдай ғана. Көпшілік жағдайда өндірістік іскерлер өз бизнесіне отбасы мүшелерін, туған-туыстарын (мысалы, шаруа қожалықтарында) тартады, сондай-ақ жалдамалы жұмысшылардың қызметін пайдаланады.

Өндірістік бизнестің принциптік схемасы төменде беріліп отыр (2-схеманы қараңыз).

Өндірістік бизнесті жүзеге асыру үшін өндірістің бірқатар факторларын сатып алулары керек. Біріншіден, материалдар, энергия, жартылай фабрикаттар және басқа өндірістің дайын өнімдері, яғни қосымша қор (схемада - М) керек. Бұл үшін бизнесмен ақша (Дм) төлеуі тиіс. Екіншіден, өндіріс негізгі қорсыз (ОС) жерсіз, техникасыз, өндірістік ғимаратсыз, құрал-жабдықсыз және тағы басқаларсыз өмір сүре алмайды. Егер іскерде бұлардың бәрі жоқ болса, онда сатып алуға немесе жалға алуға тура келеді. Бұл үшін де ақша (До) төлеу керек. Өз меншігіндегі негізгі қор ұзақ уақыт бойы қызмет етеді, сондықтан да бизнесменнің шығыны белгілі бір өндірілген өнімнің көлеміне амортизациялық аудару көлемімен анықталады. Үшіншіден, бизнесмен өндірісті жүргізу үшін жұмысшылар жалдауы (РС) қажет, олардың еңбекақысы (ДР) да төленуі тиіс.

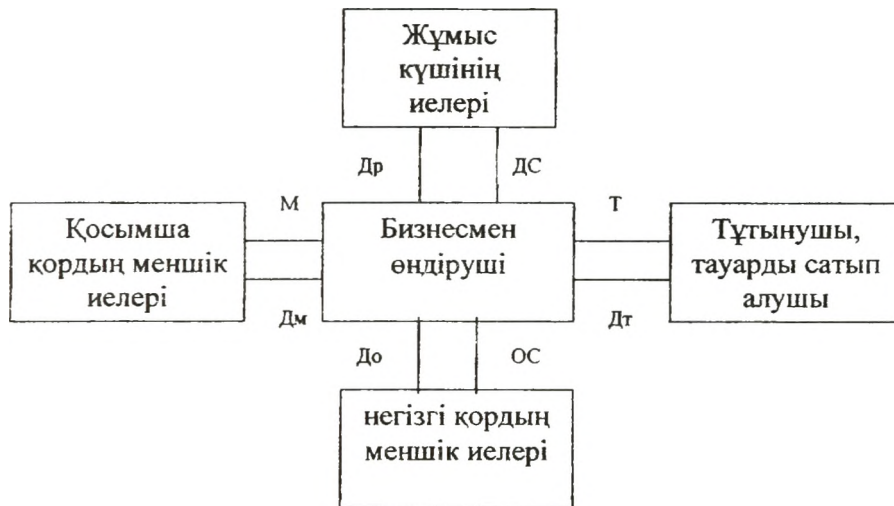
Қолөнер және жеке өндірістік іскерлік кәсіпорынды тиісті заңдық тұрғыдан тіркеусіз де ашуға болады. Алайда, орта және ірі өндірістік бизнесте істің бұл формальды жағын айналып өту мүмкін емес.

Өндірістік бизнес қолға түсе бермейтін және қымбат көптеген өндіріс факторын қажет ететін өте күрделі және ауыр іс. Әлбетте, осындай себептер қазіргі жағдайда Қазақстанда

өндірістік іскерліктің өсуіне қол байлау болып отыр. Бұған қоса жаңадан пайда болған бизнесмендердің төмен біліктілігі, өндірістік қызметтің әлі де беделге ие болмауы, жеңіл пайда табу көздерінің баршылығы бизнестің бұл түріне іскерлерді кебірек тартуға кедергі келтіруде.

Сонымен қатар, өндірістік іскерлік кез келген мемлекет экономика-сының және жалпы бизнестің негізі болып табылады. Сондықтан да егер сол сәтіндегі арзан табысты ойламай, болашағы мол тұрақты бизнеске ұмтылатын болсақ, онда дәл өндірістік іскерлікті дамыту өте қажет.

### Өндірістік бизнестің принциптік схемасы



2 - схема

Шартты белгілер:

М - өндірістің айналым қоры;

Дм - айналым қорды сатып алуға арналған ақша;

ОС - өндірістің негізгі қоры;

До - негізгі қорды алуға немесе жалға алуға арналған ақша;

РС - жалдамалы жұмысшылар;

Др - жалдамалы жұмысшылардың еңбек ақысы;

Т - тауар, сатылуға тиісті өндіріс өнімі;

Дт - тауарды сатудан түскен ақша.

Осы шығындардың үстіне іскер өз еңбегінің де ақысын енгізуі қажет. Өйткені, іскерлік қызметке кететін кез келген шығын өнімнің өзіндік құнына кіреді.

Одан әрі ақпарат алуға, алынған материалдар мен дайын өнімдерді сақтауға және тасымалдауға, негізгі қорды жөндеуге, пайдалануға және басқаларына шығын шығару керек болады. Өндірістік іскерлік дайын өнім (Т) алып, оны өткізгеннен кейін, нәтижесінде бизнесменнің ақшалай қаржы (Дт) табуымен аяқталады. Барлық өндірістік іскерліктің мәні өндіріс өзін-өзі ақтап, бизнесменге белгілі бір пайда әкелуінде жатыр. Басқаша айтқанда, бұл жағдайда Дт - Дм, До, Др, қосымша шығындар мен салықтан көп болып, іскердің табысының (ІП) көлеміндей болуы керек, басқа жағдайда іскерлік өзінің мәнін жояды.

Қолөнер және жеке өндірістік іскерлік кәсіпорынды тиісті заңдық тұрғыдан тіркеусіз де ашуға болады. Алайда, орта және ірі өндірістік бизнесте істің бұл формальды жағын айналып өту мүмкін емес.

Өндірістік бизнес - қолға түсе бермейтін және қымбат көптеген өндіріс факторын қажет ететін өте күрделі және ауыр іс. Әлбетте, осындай себептер қазіргі жағдайда Қазақстанда өндірістік іскерліктің өсуіне қол байлау болып отыр. Бұған қоса жаңадан пайда болған бизнесмендердің төмен біліктілігі, өндірістік қызметтің әлі де беделге ие болмауы, жеңіл пайда табу көздерінің баршылығы бизнестің бұл түріне іскерлерді кебірек тартуға кедергі келтіруде.

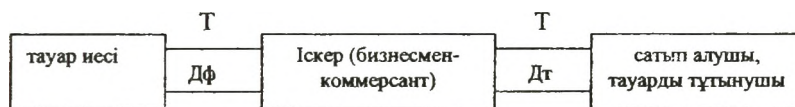
Сонымен қатар, өндірістік іскерлік кез келген мемлекет экономика-сының және жалпы бизнестің негізі болып табылады. Сондықтан да егер сол сәтіндегі арзан табысты ойламай, болашағы мол тұрақты бизнеске ұмтылатын болсақ, онда дәл өндірістік іскерлікті дамыту өте қажет.

### **1.6.2. Коммерциялық (саудалық) бизнес**

Коммерциялық немесе саудалық бизнес - бұл тауарларды сату мен сатып алуға байланысты іскерлік. Коммерция өзінің бастапқы мағынасында сауда ұғымын білдіреді, ал коммерсант - сауда, тауар айырбастау, тауар-ақша операцияларымен айналысатын саудалық іскер, бизнесмен. Коммерциялық бизнес өндірістік бизнеспен тікелей байланысты. Өйткені, өндірілген тауарды ақшаға өткізу немесе

басқа тауарларға айырбастау керек. Дәл осы саудалық іскерлік тауарға деген сұранымды анықтап, қандай да бір болсын өнімнің түрін өндіруді көбейтуге немесе керісінше шектеуге әсер етеді. Коммерциялық іскерліктің принципті сызбасы қажетті факторлардың аз болуына байланысты өндірістік бизнеске қарағанда әлдеқайда қарапайым. Жалпы алғанда, ол төмендегідей көрінеді (3-схеманы қараңыз).

### Коммерциялық (саудалық) бизнестің принципті схемасы



3 - схема

Шартты белгілер:

Т - тауар;

Дф – тауар иесіне берілген ақша;

Дт - коммерциялық іскерден (коммерсанттан) сатып алынған тауар үшін берілген ақша.

Сауда операциясының негізгі формуласы: сату кезінде – «тауар-ақша» - және сатып алу кезінде – «ақша-тауар». Коммерциялық бизнесте сату-сатып алу операциясынан басқа «тауар-тауар» (тауар үшін - басқа тауар емесе қызмет) формуласы бойынша тауар айырбастау, бартер жүзеге асырылады. Коммерциялық іскерліктің өзегі тауар бағасының айырмасы болып табылады. Мысалы, өнімнің кейбір түрлерін өндіретін жерлерде сол өнімнің бағасы басқа аудандарға қарағанда әлдеқайда арзанырақ болады, міне, коммерсанттар осы жағдайды пайдаланады. Келесі жағдайда көтерме (яғни, тауарды сатып алу-сату ірі партиямен жүзеге асырылады) және бөлшек сауда арасындағы айырмашылықты айтуға болады. Мұндай жағдайда белгілі бір тауардың бағасы бөлшек саудаға қарағанда көтерме саудада әлдеқайда төмен. Бағаның бұл айырмашылығында тауарды арзанырақ бағаға сатып алып және оны одан әлдеқайда жоғарырақ бағамен сататын коммерсант (саудалық бизнесмен) әлбетте пайдалана біледі.

Былай қарағанда қарапайым көрінетін коммерциялық бизнес («арзан сатып алдым - қымбат сатамын») шын мәнісінде әлдеқайда күрделі. Сұранысқа не тауарды тауып, оны сатып алу, оны сақтау, тасымалдау, сауда кәсіпорнына жеткізу, сату адындағы дайындық, сатып алушыларға қызмет көрсету міне, коммерсанттың күш-жігері мен шығынының толық емес тізімі осындай. Мұның үстіне, егер сол бизнесменнің өзінің және жалдаған жұмысшыларының еңбек ақысына кететін, сауда орындарын және басқа құрал-жабдықтарды алу немесе жалға алуға, оларды күтіп-баптауға, сатып алушыларға саудадан кейін көрсетілетін қызметке (тауарды үйіне жеткізу, орнату, кепілдік беру), сауда операцияларының құжаттық дайындалуына кететін шығындарды, сондай-ақ салықты қоссаңыз, онда коммерсанттың қызметі іс жүзінде сауда бизнесінің принципті схемасына қарағанда әлдеқайда күрделі болып шыға келеді. Жалпы, коммерцияда өндірістік іскерліктегідей де бизнестің көп факторлары жұмсалады.

### **1.6.3 Қаржылық іскерлік**

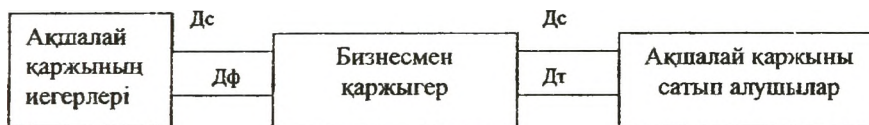
Саудалық бизнеске әлдеқайда жақын тұрған қаржылық іскерлік болып табылады. Өйткені, оның негізінде сатып алу-сату жатады. Бірақ, мұнда ақша, валюта, бағалы қағаздар сияқты ерекше тауарлар айналымға түседі. Өндірістік, коммерциялық және іскерлік қызметтің басқа түрлерін жүзеге асыру ақшалық (қаржылық) көздерді керек етеді. Шикізат пен материалдарды сатып алу, ғимараттарды жалға алу, жалдамалы жұмысшылардың еңбек ақысын төлеу және басқа іскерлік жұмыстар ақша көздерін тұрақты жұмсауды қажет етеді. Әрине, әрбір бизнесмен өз ісін жүргізу үшін жеткілікті мөлшерде ақша көздерін иеленген деп ойлаймыз. Алайда, тәжірибе керсетіп отырғанындай, белгілі бір бизнес-операцияның басталуынан оның аяқталуына дейін жеткілікті дәрежеде ұзақ уақыт (әсіресе, агробизнес саласында) кетеді, сондықтан да операция аяқталғаннан кейін ақшаны алғанға дейін бизнесменге қолда бар қаржы ресурстары жетіспеуі мүмкін, осыған орай ол заемдық көздерді іздестіруді бастайды. Дәл осындай жағдай, іскер өз қолында отандық валютадағы жеткілікті мөлшерде қаржы көздерін ұстап отырса да, шетелдік шикізат пен



материалдарға есеп айырысу үшін шетелдік валютаны сатып алғанда да ұшырасады. Одан әрі бизнесмен белгілі бір табыс табу үшін өзінің қолындағы бос жатқан ақшаны процент алу аясында банкіге салады немесе акция, басқа да бағалы қағаздарды сатып алады. Міне, осындай, сондай-ақ көптеген басқа жағдайларда ақша көздерінің рыногі пайда болады. Онда ақша, заем сату және сатып алу, валюта айырбастау жүргізіледі. Осындай рынокте өз бизнесін жүргізетін және қаржылық бизнес-операциясын жүргізу есебінен пайда табатын қаржылық іскер жұмыс істейді.

Қаржылық іскерліктің негізгі мазмұны мен принципті схемасы мынадай: бизнесмен (4-схеманы қараңыз) ақша көздерін (ақша, шетелдік валюта, бағалы қағаздар) оның иесінен ақшалай сомаға (Дф) сатып алады. Содан соң сатып алынған ақша көздері сатып алушыларға Дф-дан асып түсетін Дт-ға сатылады. Дт мен Дф-ның арасындағы айырмашылық қаржылық бизнесменнің тапқан пайдасы болып есептеледі.

#### Қаржылық бизнестің принципті схемасы



4 - схема

Дс - ақша көздері;

Дф - ақша көздерін сатып алғаны үшін бизнесменнің төлеген ақысы;

Дт - бизнесмен-қаржыгерден ақша көздерін алғаны үшін сатып алушының төлеген ақысы.

Бизнесмен несиелік іскерлікті жүзеге асыру барысында салымның кеңінен қайтарылуын қамтамасыз ете отырып, депозиттік проценттік түрінде салым салушыларға белгілі бір сыйлық төлеу үшін өзінің ақшалай салымын (Дс) пайдаланады. Бұдан соң бұл ақшалар несиелік түрінде депозиттен жоғары несиелік процент үшін беріледі. Несиелік (Дт) және депозиттік (Дф) несиенің арасындағы айырмашылық қаржылық іскер - несиелік тапқан пайдасы болып табылады.

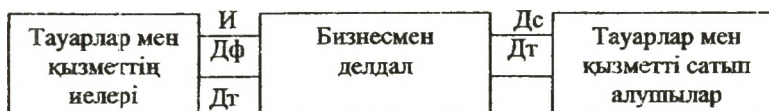
Әрине, бұл жерде қаржылық іскерліктің барынша жалпы ортақ сызбасы көрсетіліп отыр. Шындығында мұның бәрі өте күрделі. Қаржы көздерін операциялай білу - қаржылық шаруашылық және заң жүйесі бойынша арнаулы білімді қажет ететін өте жауапты және ілкімділікті іс.

Қаржылық іскерлік Қазақстанда қалыптасу және бастапқы даму кезеңін бастан кешіруде. Тіпті қазірдің өзінде коммерциялық банктер өз жұмыстарын дұрыс ұйымдастыра алмағандықтан жабылып қалуда. Алайда, соған қарамастан, мемлекет иелігінен алу және жекешелендіру, кәсіпорындарды акционерлендіру, жеке бизнестің пайда болуы мен дамуы және осы жаңғыруларға байланысты акцияларды, басқа бағалы қағаздарды (мысалы, купондар) сатып алу-сату операцияларының кең етек жаюы, несиелік қарым-қатынастар мен валюталық операциялардың кеңінен жүргізілуі қаржылық бизнесті дамыту үшін нақты негіз бола алады.

#### **1.6.4 Делдалдық бизнес**

Жоғарыда қарастырылған бизнестің өндірістік, коммерциялық, (саудалық) және қаржылық түрлері іскерліктің тағы бір түрі делдалдық бизнесті дүниеге әкелді. Бұл бизнес өндірістік, сауда-коммерциялық, қаржы-несиелік сияқты әр түрлі салаларда жүзеге асырылады. Оның негізгі ерекшелігі мұнда бизнестің материалдық-заттай элементі болмайды. Делдал өзі өнім өндірмейді, тауар, валюта немесе бағалы қағаздармен сауда жасамайды, несие берумен айналыспайды. Оның рөлі мен міндеті осы операциялардың жүргізілуіне және бітім жасасуға мұрындық болу. Бұл жерде бизнестің дәнін себуші делдал әкелетін ақпарат. Бір жағынан сатып алушы, тұтынушының жағында, екінші жағынан өндіруші, тауар сатушының жағында тұратын делдал оларды іскерлік бітімнің аясына әкеліп қосады. Сондықтан да делдалдық бизнестің принципті схемасы байланыстардың саны және мәні жағынан аса күрделі емес (5-схеманы қараңыз).

## Делдалдық бизнестің принципті схемасы



5 - схема

**Шартты белгілер:**

**И** - ақпарат;

**Дф** - ақпарат үшін ақы;

**Дт** - делдалдық үшін ақы.

Делдал-бизнесменнің мақсаты - тауар мен қызмет көрсетудің мөлшері және оларды сатудың шарты (бағасы, жеткізілуі және т.б.), сондай-ақ оларға деген сұраныстың деңгейі туралы ақпарат алу. Сондықтан да ақпарат делдалдық бизнестің басты факторы болып табылады. Өндірушіден немесе тауар және қызмет көрсетушіден ақпарат алу, ақы төлеу (Дф) арқылы жүргізіледі.

Алайда, көбінесе ақпарат үшін ақы 0-ге тең болады (Дф=0), өйткені өндіруші немесе сатушы өз тауары мен қызметін өткізуге мүдделі, сондықтан да ол ақпаратты тегін беруі мүмкін.

Сатушының немесе өндірушінің ақпаратын (И) алған делдал тауар немесе қызметті сату үшін сатып алушыны іздейді. Сонымен бір мезгілде ол сатып алушы үшін тиімді (бағасы, көлемі және т.б.) сатып алу шарттары мен аталмыш тауарға сұраным туралы сатып алушылардың ақпаратын алуға ұмтылады. Мұндай ақпарат бергені үшін сатып алушы делдалдан ақша (Дф) сұрауы мүмкін. Оның (Дф) маңызы да 0-ге тенелуі мүмкін. Өйткені, егер сатып алушы белгілі бір тауарды сатып алуға мүдделі болса, онда ол бұл ақпаратты делдалға тегін бере алады.

Делдал сатып алушының ақпаратын алғаннан кейін сатып алушының ниеті және сатып алудың шарты туралы сатушыға хабарлайды. Міне, осылай іскерлік бітім - сауда-саттық жүргізу үшін екі жақ та (сатушы және сатып алушы) жеткілікті дәрежеде мәлімет алады.

Егер сауда-саттық жасалса, онда делдал сатушыдан да, сатып алушыдан да ақы (Дт) алуға құқы бар. Осындай ақыны немесе бұдан шамалы аздау ақыны делдал сауда-саттық болмай қалған жағдайдың

өзінде де, екі жаққа берген ақпараты үшін сатушыдан да, сатып алушыдан да талап етуіне болады. Әрине, сатушы мен сатып алушыдан ақпарат үшін алынған ақы (Дт) делдалдың өзі сатушыға ақпарат үшін берген ақы мен сонымен бірге сатып алушыға ақпарат үшін берген ақыдан (Дф) көбірек болуы керек. Міне, осы айырмашылық делдалдың іскерлік табысын құрайды.

Бұдан басқа, егер сауда-саттық сатып алу-сату немесе жалға алу сияқты жағдайда заңдық тұрғыдан құжаттандырылуы қажет болса, онда делдал осы жұмыстармен айналысады. Сондықтан да ол осы қызметтерге жұмсаған ақысын сатып алушыдан немесе сатушыдан, мүмкін жағдайда келісім бойынша екеуінен де қайтарып алуына құқығы бар.

Бір қарағанда, делдалдық іскерлік бизнесте басы артық буын сияқты көрінеді. Дей тұрғанмен, тауарлардың молшылығы және кең ассортимент жағдайында бизнес базарында делдалдылық ерекше рөл атқарады. Олар тауарларды сатып алу-сату процестерін жеңілдетумен қатар, жалпы экономикалық айналым процесін жеделдете түседі.

Бизнесмен-делдалдар (оларды әдетте брокер, маклер, сауда агенті, коммивояжер деп те атайды) өз қызметтерін тек қана материалдық игіліктердің айналым саласында ғана емес, әлеуметтік салада да жүзеге асырады. Басқаша айтқанда, олар тек қана сатушы мен сатып алушыны табыстырмайды, сонымен бірге бозбала мен бойжеткендердің, жалға жұмысшылар іздеушілер мен қызметкерлердің арасында дәнекерлік жұмыстар жүргізеді.

Бизнесмен-делдалдың қызметі қосымша мәндегі жұмыс болып табылады. Өйткені, ол бағалы игіліктермен, яғни тауармен, ақшамен, валютамен емес, тек қана адамдармен жұмыс істейді. Бірақ, бұл делдалдың тауып жейтін наны оңай келеді деген ұғымды білдірмейді. Себебі, делдалдылықпен айналысатын адам өте жоғары дәрежеде коммуникабельді (тез тіл табыса білетін, ешкімді де жатырқамайтын адам) болуы шарт. Ол белгілі бір қажетті ақпаратты дер кезінде алу үшін психолог та бола білуі керек. Міне, осы жағдайда ғана ол өзінің пайдасын таба алады. Әйтпесе, іскерлікте басты рөлдерде ойнайтын адамдар өндірушілер, сатушылар, сатып алушылар және тұтынушылар екенін ол жақсы біледі. Егер делдалдылықты қызмет көрсетудің белгілі бір гүрі ретінде қарастырсақ, онда бұл тұрғыдан алғанда делдалды қызмет

көрсету жөніндегі бизнесмендердің тобына жатқызуға болады.

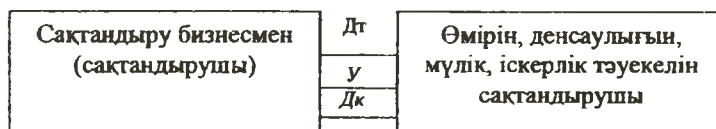
Кейбір мамандардың іскерліктің өзінше бір түрі деп санағанына қарамастан, жарнамалық бизнес те делдалдықпен тығыз байланыста жатыр.

### 1.6.5 Сақтандыру бизнесі

Сақтандыру экономикалық қарым-қатынастың бір түрі ретінде біздің тарихымыздың кеңестік кезеңінде орын алды және оны еңбек табысын табуға мүмкіндігі жоқ немесе көмекке зәру адамдарға жәрдем көрсету (зейнетақы, жәрдемақы және басқалар) мақсатында белгілі бір қаржы қорын құру үшін кәсіпорындар мен азаматтардың тапқан табысының белгілі бір бөлігін еріксіз тәртіппен алу арқылы мемлекет жүзеге асырып отырды.

Сақтандыру бизнесі сақтандырудың ең ерікті формасы. Оған мүліктік сақтандыру, өз өмірі мен денсаулығын қамсыздандыру, тәуекелділік пен жауапкершілікті сақтандыру жатады. Нарықтық қатынастарға көшу жағдайында қызмет көрсетудің ерекше түрі - сақтандыру арқылы қорғауды сату және сатып алуды жүзеге асыратын сақтандыру рыногі пайда болады. Міне, осы рынок сақтандыру бизнесменінің қызмет орны болып табылады. Бизнесінің бұл түрінің принципті схемасы қарапайым (6-схеманы қараңыз).

#### Сақтандыру бизнесінің принципті схемасы



6-схема

Шартты белгілер:

Дт - сақтандыру қызметіне берілетін ақы;

У - сақтандыру қызметтері;

Дк - сақтандырушы шеккен зиянға берілетін ақшалай өтемақы.

Сақтандыру қызметін сатушы ретінде жұмыс істейтін бизнесмен жеке өзі немесе сақтандыру агенті - делдал арқылы мүмкін деген сатып алушы сақтанушыға осындай қызметті пайдалануды



ұсынады. Бұл қызмет (У) ерекшелігі бар іскерлік тауар ретінде ақы төлеу түрінде (Дт) сатылады. Бұл үшін сақтандырушы сақтандыру қызметін сатып алушыға оның өзі немесе оның мұрагерлері сақтанушы өмірін, денсаулығын, мүлкін жоғалтқанда, сауда-саттық болмай, несие қайтарылмаған жағдайда сақтандырушыдан өтемақы (Дк) алуға құқық беретін сақтандыру куәлігін береді. Бизнесінің буырқанған аумалы-төкпелі әлемінде кепілдіктің мұндай түрі бизнесменге немесе қарапайым азаматтарға өзін сенімді сезіну үшін қажет.

Бизнесінің басқа түрлеріне қарағанда, сақтандыру бизнесінде сақтандыру жарнасы (Дт) өтемақы сомасынан (Дк) аспайды, тіпті сақтандыру сомасының салыстырмалы түрде азғантай процентін құрайды. Себебі, сақтандыру бизнесінің барлық есебі бақытсыз жағдайлардың, өрттің, су тасқынының, зілзаланың, апаттың, ұрлықтың, қарыз және несиенің қайтарылмау ықтималдылығының салыстырмалы түрде аз болуына негізделуінде жатыр. Сақтанушылардың көпшілігі сондықтан да шеккен зияны үшін өтемақы алмайды, олар үшін өтемақы 0-ге тең ( $Дк=0$ ) болады. Осындай сақтанушылар сақтандырушыларға төлеген сома (Дт) қайтарылмайды. Сақтандырушы бизнесменнің іскерлік табысы Дт - Дк түрінде болады, яғни олар жалпы түскен сақтандыру жарнасының сомасы мен сақтандыру куәлігінде айтылған жағдайда зиян шеккен сақтанушыларға қайтарылатын өтемақы (компенсация) көлемінің жалпы сомасының арасындағы айырмашылықты алады.

\*\*\*

Біз іскерліктің негізгі түрлерін жалпылама, схемалық тұрғыда қарастырып өттік. Бірақ, бизнес сан қырлы қызмет болғандықтан да оның анық шекарасын дәл басып белгілеу мүмкін емес. Өйткені, бизнесмен іскерлік қызметтің белгілі бір түрімен айналысу барысында іскерліктің басқа да жанама түрлерінің жағдайы мен шартын білуге мүдделі және мәжбүр болады. Өндіруші бизнесмен тек қана өнім өндіруді тиімді ұйымдастырып, оны шығарып қана қоймайды, сонымен бірге оны сату немесе айырбастау үшін коммерциялық бизнестегі жағдайды жақсы білуге ұмтылады. Өндірістік және саудалық бизнес қаржылық іскерлікпен тығыз ынтымақтастықта болады. Себебі,

өндірістік бизнес те, саудалық бизнес те қаржылық операциялар жүргізуге қатысуымен қатар қаржы көздерін керек етеді. Іскерлік қызметтің өзіндік катализаторы мен кепілдігі болып табылатын делдалдық және сақтандыру бизнесі де бизнестің жоғарыда айтылған түрлеріне жақын қонған. Бизнестің барлық түрлерінің бір-бірімен тығыз араласуы олардың өзара тәуелділігін және өзара келісімін білдіреді, сонымен қатар мұның өзі іскерліктің аясын кеңейте түседі. Кейбір компаниялар, фирмалар немесе жекелеген бизнесмендер бизнестің бірнеше түрімен бір мезгілде айналысатын жағдайлар аз емес. Корпорациялар, концерндер және ірі бизнестің басқа да формалары капиталды диверсификациялау барысында өздерінің негізгі қызметінің саласына сәйкес келмейтін немесе тіпті одан әлдеқайда алыс жатқан іскерліктің басқа аймағына еніп кетеді. Мұндай жағдайда жинақтау мен бір-бірінен үйрену немесе жаңа технологияларды жасау есебінен негізгі бизнестің тиімділігін арттыру мақсаты көзделеді, өйткені, капиталды біріктіру жолымен ғана өндірісті ірілендіріп, пайданы көбейтуге қол жеткізуге болады.

Іскерліктің әр түрін қабаттастыра отырып, кейде мұны қайталанбас әдіспен орындайтын бизнесмен іздеу аясын кеңейту немесе ресурстарды еркін ойнақшыту арқылы тамаша нәтижелерге жетеді. Қысқасы, іскер бизнесмен өндіріс пен сауда, делдалдылық, қамсыздандыру мен қаржылық іскерлікті ұршықтай иіріп отырып, дәл осы кезеңде жоғары экономикалық тиімділікке қол жеткізетін кестелі келісімді тура таба алады. Міне, бизнестің экономикалық өркениетті қозғаушы күш ретіндегі маңызды ерекшелігі осында жатыр. Мұны қоғам мен мемлекет әрқашан ескере отырып, іскерліктің барлық көріністері мен келісімдерін дамытуға жан-жақты жағдай жасауы тиіс.

Бизнестің қарастырылған түрлерінің іскерлік қызметтің мәні жағынан алғанда өзара айырмашылықтары бар. Алайда, іскерліктің салалық бөлінуі де ерекше әңгіме етуді керек етеді. Материалдық өндірістің (өнеркәсіп, транспорт, құрылыс, ауыл шаруашылығы және басқалар) кез келген саласында жоғарыда келтірілген іскерлік қызметтің түрлері мен формалары салалық ерекшеліктеріне байланысты әр түрлі қырынан көрінеді. Бұл тұрғыдан алғанда, ауыл шаруашылығы іскерлігі агробизнес ерекше орын алады. Енді біз келесі тарауларда агробизнеске егжей-тегжейлі талдау жасауға кірісеміз.

## II. АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ АГРОБИЗНЕС НЕГІЗІ

### 2.1. Азық-түлік проблемасы және ауыл шаруашылығы өндірісінің дамуы

Азық-түлік проблемасы адамзат тарихында әлімсақтан келе жатыр. Адам баласы ғасырлар бойы өмір сүре отырып, азық-түлік молшылығын жасау жолдарын нәтижелі шешуді армандап келеді. Ғылым мен техника дамуымен таңқаларлық әртүрлі жобалар пайда бола бастады. Олардың көбісі бір жаңалықпен немесе өнертапқыштықпен бүкіл адамзатты азық-түлікпен қамтамасыз етуді мақсат етіп қойды.

Тіпті XIX ғасырда, XX ғасырдың басында «мәңгілік азық» туралы тұтас бір романдар сериясы жарыққа шықты.

Тек қана прожектрлер мен жазушы-фантастар емес, кейде салиқалы деген ғалымдардың өздері осындай қияли идеяның торына түсіп қалды. Мысалы, әу бастан химик-органик Марселин Бертелот 1894 жылы француз іскерлерінің съезінде жасаған баяндамасында былай деп атап өтті: «... 2000 жылы ауыл шаруашылығы да, шаруа да болмайды, өйткені химия ауыл шаруашылығын жоюмен тынады. Әрбір адам жан қалтасына таблетка салып, қарны ашқан кезде соны ішу арқылы организмін белокпен, маймен және көмір қышқылымен нәрлендіріп, қарнын тойдыратын уақыт та алыс емес». Мұндай жорамалды көптеген ғалымдар айтқан. Уақыт өте келе мұндай көріпкелдіктер тек көпшілік емес, біршама салмақты ғылыми басылымдарда да бой көрсетіп қалатын болды. Соған қарамастан, мұндай жеңіл айтыла салған жобалардың іске асатынына қазіргі заманғы бірқалыпты ойлай білетін әрбір адам сенімсіздікпен қарай білді. Айта кететін бір жай, мұның сындарлы себептері өте көп еді.

Біріншіден, жақын жүз жылдықта адам табиғатының, әсіресе, оның ас қорыту органдарының қайта құрылатындығына сену өте қиын, екіншіден, Медицина Ғылым академиясының Тамақ Институты ғалым-дарының зерттеулері көрсеткендей, қазіргі заманғы жағдайда адам тамақтануының барлық компонентері толық ашылып біткен жоқ. Тағы бір жағдай, бұл жерде жаңа ғылыми мәліметтерге байланысты пікірлер өзгеріп отырады. Адам организмiне қажеттi белок, май, көмiр қышқылы,

минералды тұз, витаминдерден басқа дәстүрлі азық-түліктің құрамында катализаторлық және басқа функцияларды атқаратын, тамақтың негізгі элементтерін игеруге, азық-түлікті қорытуға әсер ететін, бірақ өте аз, тіпті көрінуі қиын дозадағы көптеген басқа компоненттер бар.

Үшіншіден, адам организміне қатысты әсері әлі де толық зерттеліп болмағандықтан, белоктың, майдың және көмір қышқылының, сондай-ақ тағам компоненттерінің жасанды синтезі де ерекше энтузиазм туғызбайды. Өйткені, оларды өндірудің қазіргі заманғы технологиясы ақылға сыйымсыз шығын жұмсауды қажет етеді.

Сонымен қатар, басқа да ортақ және жекелеген маңыздағы бірқатар себептер бар. Бірақ, осы айтылғандардың бәрін қорыта келіп, төмендегідей тұжырымға тоқтауға болады: жасанды тағам жақын уақытты айталғанның өзінде, алыс болашақта да азық-түлік проблемасын шешуге айтарлықтай әсер етеді деп айта алмаймыз. Сондықтан да жер шаруашылығы мен мал шаруашылығын, сонымен қоса олардың жетекші салаларын, агроөнеркәсіп өндірісі саласындағы жалпы ғылыми-техникалық өркениетті дамыту әлі ұзақ жылдарға, жүз жылдықтарға жалғаса береді. Адамзаттың азық-түлік проблемасын табысты шешу тек осы жолмен ғана айқындалмақ.

Баса айта кететін жайт, бірқатар дамыған елдерде бұл проблемалардың үлкен табыспен шешілуіне қарамастан, азық-түлік төнірегіндегі жалпы ситуация планетада тұтастай алғанда өте қиын жағдайда қалып отыр. П.Шарканьның мәліметтеріне қарағанда, Жер тұрғындарының саны екі есе өсуі үшін біздің жыл санауымыздан бастап 16 ғасыр керек болды. XVIII ғасырдың басында дүние жүзінде бар-жоғы 620 миллион адам тұрды және тұрғындардың жылдық өсу қарқыны 0,27% құрады. Енді 100 жылдан кейін планета тұрғындары 900 миллионнан асып, оның өсу қарқыны 0,4 %-ке жетті. Тағы 100 жылдан кейін, яғни 1900 жылы Жер тұрғындарының саны 1,6 миллиард адамға жетіп, жылдық өсу 0,63%-ке дейін көбейді. Әлем халқы үш миллиардтық межеден 1961 жылы (екі бірдей соғысқа қарамастан), ал бес миллиардтық межеден 1989 жылы асты. Бұл кезде жылдық өсу қарқыны 1,9% құрады. Біріккен Ұлттар Ұйымының орташа бағасы бойынша, егер қазіргі жағдайда дүние жүзінде тұрғындардың саны екі проценттік

мөлшерде сақталатын болса, онда жер бетіндегі адамдардың саны енді елу жылға жетпейтін уақыт ішінде екі есе өседі.

Сол мәліметтерге тағы жүгінсек, қазіргі заманғы жағдайда дүние жүзінде 600 миллион адамнан 800 миллион адамға дейін аштықтың зардабын шегуде, тәулік сайын тағам жетіспеуден пайда болатын аурулар мен аштықтан Жер бетінде он мыңға жуық адам өледі. Дүние жүзілік денсаулық сақтау ұйымы дәрігерлерінің бағалауына қарағанда, дамушы елдерде бес жастан төмен он миллионға жуық балалар аш жүреді және осындай жастағы 80 миллионға жуық балалар аштықтың созылмалы түріне ұшыраған.

Дүние жүзінің жетекші елдері ауыл шаруашылығы көлемінің 55 проценттен астамын, оның ішінде АҚШ 20,5 процентін, Еуропа экономикалық қауымдастығы едгері 18,5 процентке жуығын және Жапония 4 процентке жуығын өндіреді.

Осы елдерде үкіметтік және үкіметаралық деңгейде бағаны ауыздықтау және агробизнесті дамыту мақсатында азық-түлік тауарларын өндіруді шектеу және оларды квоталау (мөлшерін белгілеу) жөнінде заң актілері мен келісімдер қабылданды. Айта кететін тағы бір жайт, дамыған елдермен салыстырғанда дамушы елдерде ауыл шаруашылығы өндірісінің бір қызметкеріне 16 есеге жуық аз өнім өндіріледі.

Бұған қоса, жетекші капиталистік елдерде, ең алдымен АҚШ-та экспорттық астық қорына бірте-бірте көз сүзу аландатады. Мұның өзі қызықты монографиясында венгр экономисі Пал Шаркань атап еткендей, азық-түліктің ядролық бомба мен зымыраннан да қорқынышты қаруға айналатындығына жол ашатындай.

1974 жылы Римде Біріккен Ұлттар Ұйымының бастамасы бойынша өткізілген Дүниежүзілік азық-түлік конференциясында ғалымдар біздің ғаламшарда адамдардың биологиялық өмір сүруінің барлық күтпелі кезеңінен асатын уақыт бойы Жер адамзатты қоректендіруге қабілетті екенін дәлелдейтін сенімді фактілер мен есептеулерді жеткілікті келтірді.

Қазіргі уақытта жер шарында ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру үшін бар-жоғы бір миллиардқа жуық гектар жер аумағы пайдаланылады. Ал, ауыл шаруашылығы қажеттілігіне жарамды жердің жалпы әлемдік қоры 10,5 миллиардқа жуық гектар



кұрайды. Өз кезінде К.А.Тимирязев айтып кеткендей, егер планета бойынша адамдардың саны мұхит кеңістігіне ағаш салып өмір сүретіндей жағдайға жетсе де, біздің жеріміз соның барлық адамдарын қоректендіруге қауқары жетеді.

Бұл үшін тиісті әлеуметтік-экономикалық және саяси жағдай керек. Жаппай қарулануды тоқтату, көптеген елдердің экономикалық және техникалық артта қалуын жою, аграрлық экономиканы реформалау және басқа жаңғыруларды жүргізу мәселені шешуде ерекше рөл атқарады.

Біртұтас өміршіл мемлекет ретінде КСРО-ның өмір сүруін тоқтатуы, бұрынғы республикалардың орнына жаңа тәуелсіз мемлекеттердің пайда болуы осы елдердің тұрғындарын азық-түлікпен қамтамасыз ету проблемасын күн тәртібінен түсіре алмайды. Алайда, бұл жерде әлеуметтік және саяси жаңғыруларды жүзеге асыру қажеттілігі тұр.

Барлық қажеттіліктерді, оның ішінде қоғамның барлық мүшелерін азық-түлікпен материалдық жағынан барынша толық қанағаттандыру туралы ұран көтерген өндірістің социалистік тәсілі іс жүзінде бұл міндеттерді орындауға қабілетсіз болып шықты. Халықты азық-түлікпен қамтамасыз етуде белгілі бір табысқа жеткеніне қарамастан, шын мәнінде жоспарлы экономика кез келген өндірушіге, оның ішінде азық-түлік өндірушіге өндіріс құралдарынан алыста қалып, өзі шығарған өнімнің қожайыны бола алмайтындай өндірістік қатынастарды таңудан әрі аса алмады. Нәтижесінде ауылшаруашылығына бөлінген үлкен күрделі қаржы, өндірістегі өндіріс құралдарының айқын басымдылығы және жер шаруашылығындағы, мал шаруашылығындағы, механизациядағы, агрохимиялық жабдықтаудағы орасан ғылыми-техникалық өркениет және басқа жетістіктер уәде етілген тамақ өнімдері мен өнеркәсіп үшін шикізаттың молшылығын жасауға мәнді әсер ете алмады.

Азық-түлік проблемасын шешуді тежеудің негізгі себебі - тіпті де материалдық ресурстардың тапшылығы немесе ауыл еңбеккерлерінің жалқаулығы емес, әлеуметтік-саяси және экономикалық жүйенің ажырамас бөлігі болып саналатын басқарудың әміршіл-әкімшіл әдісі екенін ақыр-аяғында

түсінгеннен кейін барып, кейіннен өз кезегінде саяси жүйенің ауысуына әкелген экономикадағы нарықтық қатынастарға күрт қадам жасалынды.

## **2.2 Аграрлық өндірістің әлеуметтік-экономикалық және табиғи-биологиялық ерекшеліктері мен агроөнеркәсіптік бизнестің жұмыс істеуі**

Әміршіл-әкімшіл экономикадан нарықтық қатынастарға көшуді жүзеге асырған алғашқы жылдардың тәжірибесі мен практикасы көрсеткендей, өндірістік қатынастарды, оның ішінде ең алдымен меншікті шын мәнінде терең жанғыртпай, ешқандай нәтижеге жету мүмкін емес.

Шексіз мемлекеттік монополия бұрын-соңды болып көрмеген мемлекеттік меншіктің жоғары үлесін тудырып, азаматтардың меншіктегі үлес салмағын, бейнелеп айтсақ, үңірейтіп қойды. Бұрынғы КСРО-ның негізгі қоры 2,8 трлн. рубль болса, оның 2,5 трлн. рублі, яғни 89,3%-і мемлекеттік меншікті құрады. Егер оған мәні жағынан мемлекеттендірілген ұжымшарлардың 189 млрд. рубль негізгі қорын қоссақ, онда бұл көрсеткіш 96%-ке дейін көтеріледі. Азаматтарға барлық негізгі қордың бар-жоғы 2,8%-і ғана немесе 79 млрд. рубль (әр адамға 280 рубль-ден) тиесілі болды. Мұндай жағдайда, екі жерден өз бетінше жұмыс істесін, үш жерден бостандықта еңбек етсін, бәрібір әлгіндей кедей меншік иелерімен нарықтық қатынастарға көшу қиял-ғажайып ертегідей естілетіні сөзсіз. Өндіріс қорларынан аластатылған өндірушінің оны жалға алуға да ниеті болмады. Өйткені, ол бәрібір қожайын бола алмайтын еді. Жоспарлау, басқару, қаржыландыру реформаларымен де, шаруашылық есептің моделдерімен де өндірушіні, егер өндіріс қорлары оның меншігінде болмаса, жақсы жұмыс істеуге зорлай алмайсың. Міне, сондықтан да әміршіл-әкімшіл жүйенің билік құрған кезеңдерінде барлық экономикалық реформалар табысқа жете алмады және жалпы экономиканың, әсіресе агроөнеркәсіп өндірісінің дамуына айта қаларлықтай әсер ете алмады.

Бұл проблемалар экономиканың аграрлық секторы үшін өте маңызды. Олай дейтініміз, ауыл шаруашылығының және онымен сабақтас агроөнеркәсіп кешені салаларының жай-күйінен

нарықтық бағдарламалардың табысқа жетуі байқалады. Бұл қағиданың нақтылығы сондай, ол қосымша құжатты қажет етпейді.

Азық-түлік жағдайын түпкілікті жақсартпай, нарықтық тегерінші игеру жөніндегі жұмыстарды бір арнаға түсіру тіпті мүмкін емес. Егер өмір барған сайын қиындай берсе, ал халық қарны тойып тамақ ішпей, қайыршылығын қоймаса, ең тартымды және көңілге қуаныш ұялатады деген бағдарламаның өзі қолдау таппай, құрдымға кетеді.

Халықты азық-түлікпен қамтамасыз етуді жақсарту әлеуметтік абыржуды тоқтатуға немесе барынша байыпты арнаға түсіруге мүмкіндік беріп, этностық проблемаларды шешуде толқуларды басып, мұнай, газ және басқа орны толмас табиғи ресурстарды сыртқа шығаруды қысқартып, инфляцияны ауыздықтап, қаржылық және ақша жүйелерін сауықтырады.

Агроөнеркәсіптік өндірісі дамыған елдердегі эволюция меншікке құқық пен жерде шаруашылық жүргізу құқығын бір-бірінен бөліп тастау болмайтын іс екенін дәлелдеп берді. Міне, дәл осындай себептен аграрлық өндірістің кеңшар-ұжымшар моделі көпшіліктен қолдау таппай, бұрынғы Кеңес Одағының елдерінде дами алмады.

Өткен жылдар ішінде біздер соншалықты ұмтылған қоғамдас-тырудың деңгейін арттыру жұмысшының меншіктен аластатылу масштабын одан сайын арттыра түсті. Өндірістің көлемін қалай дегенде де көбейтуге тырысушылық аграрлық өндірістің ішкі табиғатына қарама-қарсы қайшылықта болатынын кеш ұқтық.

Бір қарағанда қарапайым көрінетін ауыл шаруашылығы өндірісі өте нәзік, жеңіл үзілетін және көп аялауды қажет ететін жүйе, ол қатаң қалыпқа салғанды көтермейді. Ауыл шаруашылығы өндірісі басшылықтың білікті болғанына, жұмысшылардың белсенді күш-жігеріне қарамастан көптеген факторлардың әсерінен азапқа түскен адамдай ауыр хәлді басынан кешіреді. Мысалы, әзірге адамның бақылауына аз көнетін табиғи фактор, оның ішінде ауа райының жағдайын алайық. Қуаңшылық, бұршақ жауу және басқа қолайсыз құбылыстар жұмысшылардың барлық ұмтылысына айтарлықтай зиян әкеледі немесе тіпті жоққа шығарып тынады. Нарықтық экономика ауыл өндірушілерінің табысын маусымдық ауытқулар мен ауа

райы-климаттық қолайсыздықтардан қорғаудың белгілі бір тегершігін жасады. Биржалық бизнесмендердің тұтас бір тобы пайда болды. Олар ауыл шаруашылығы табыстарының қолайсыздығын өз мойындарына алады. Алайда, мұның өзі жеткіліксіз, сондықтан да көптеген мемлекеттерде ауыл шаруашылығы өнімдерін сатып алу және фермерлік табыстарды қолдаудың мемлекеттік жүйесі кеңінен тәжірибеге енгізілген.

Аграрлық өндірістің тағы бір ерекшелігі дұрыс пайдаланған жағдайда тозбайтын, қайта керісінше құнарлана түсетін, өндірістің айырбастауға келмейтін ең басты мәңгілік қоры жердің алабөтен орны болып табылады. Жердің құнарлығындағы айырмашылық еңбек пен капиталды бірдей жұмсағанның өзінде де өндіріс пен табыстың көлеміндегі айырмашылықты туғызады. Осыдан барып жер рентасы және табысты реттеу, сондай-ақ жақсы ауыл шаруашылық жерлерінің шектелу проблемалары туады.

Өндірістің ерекше саласы ретінде ауылшаруашылығының ерекше белгісі онда өндірілген өнім (тұқым, жем, малдың төлі, органикалық тыңайтқыш және басқалар) онан әрі өнімді көбейту үшін қолданылатындығы болып табылады. Биологиялық факторлар мен тірі организмдерді пайдалануға негізделетін ауылшаруашылығында бұл жағдай оның өндіріс технологиясының да ерекшелігін білдіреді.

Өнеркәсіпте өндіріс және еңбек процесі көбінесе үздіксіз жүреді. Бұлай болатын себебі техниканың, технологияның және өндірісті ұйымдастырудың жетілдірілуін қамтамасыз етуде жатыр. Агроөнеркәсіптік өндірісте экономикалық процесс өнім шығаруды жеделдету мен көбейтуді төтенше шектейтін табиғи-биологиялық факторлармен тығыз байланысты. Көп жағдайда ауыл шаруашылығындағы бірқатар табиғи процестерді қысқарту өте қиын, тіпті мүмкін емес. Мысалы, ауыл шаруашылығы дақылдарының пісіп-жетілу мерзімі немесе саулық малдың күйлеу мерзімін айтсақ та жеткілікті.

Табиғи-биологиялық фактор өндірістің тиімділігін анықтауда, технологияны тандауда ең басты факторы болып саналады. Мал мен өсімдіктер дамуының табиғи заңдылықтарын сақтамау басқа өндірістік экономикалық ресурстардың тиімділігінің төменділігіне әкеліп соқтыратын болғандықтан техника, еңбек ұйымдастыру жүйесі аталмыш

факторға қарай ыңғайланады. Осы жерден келіп, әміршіл-әкімшіл экономика кезеңінде өсімі төмен мал өсіру мен нашар жем-шөп базасы жағдайында ірі мал шаруашылығы кешендеріне, қарапайым агротехникалық талаптарды сақтамаған жағдайда жерді мелиорациялауға жұмсалған орасан шығын ауыл шаруашылығының өнімдері мен шикізатын жоғалтуға алып келді.

Ең жетілдірілген техника, озық технология және өндірісті білікті ұйымдастырудың өзі де өнім өндіруді белгілі бір «биіктіктен» асыруға мүмкіндік бермейтін мал мен өсімдіктің табиғи-генетикалық потенциалы сияқты ауыл шаруашылығының осындай биологиялық факторын жеңе алмайды.

Ауыл шаруашылығының маусымдық қасиеті оның табиғи ерекшеліктері болып табылады. Мұның өзі өндіріс кезеңі мен жұмыс кезеңінің тура келмеуін тудырып, жыл бойы жұмысшы күші мен материалдық-техникалық ресурстардың тепе-тең пайдалануына қолбайлау жасап, табыстың түсуін де ала-құла қылады. Салыстырмалы түрде аз ғана уақыт жұмыс істейтін техниканы пайдаланудың қажеттілігі, сондай-ақ өндірістің қуат көздерін көп керек ететіндігі тұрақты капиталдың жоғары үлесін қажет етеді. Өндіріс жалға алған жерде жүргізілетін жағдайда тұрақты шығынның деңгейі сонымен бірге жалға төленетін ақы есебінен де өсіп отырады.

Тұрақты шығынның жоғары үлесі шаруалар мен олардың өндірістік стратегиясына да әсер етеді. Өнеркәсіпшіге қарағанда, ауылдағы іскерге нарықтық конъюнктура тиімсіз болған жағдайдың өзінде де өндірісті күрт қысқарту тиімсіз, өйткені тұрақты шығындар өндіріс көлеміне қарамастан өтелуге тиісті.

Табыстың түсуінің маусымдық мәнде болуы барлық өндірістік циклдың өн бойында шығарылатын шығынның орнын толтырудың өте қажет көзі ретінде ауыл шаруашылығы өндірісін несиелік ресурстар алуға итермелейді. Көптеген ауыл шаруашылық салаларында бұл циклдың ұзақ уақытқа созылуы ұсыныс көлемінің қысқа мерзім ішінде азайтылуына немесе көбейтілуіне қысқа мерзім ішінде азайтылуына немесе көбейтілуіне мүмкіндік бермейді. Осының өзі ауыл шаруашылығы өндірісі мен аграрлық рыноктің тағы бір маңызды ерекшелігі болып табылады. Алайда, бұл факторлар ауыл шаруашылығы өндірісіндегі



қиыншылық-тардың мұзтаудың су бетінде көрініп тұрған басындай ғана. Мұнымен қатар мұзтаудың су астында көрінбей тұрған бөлігіндей тағы басқа көптеген қиындықтар бар. Мұның қатарында «шаруа-еңбек-жер» жүйесін құрайтын әлеуметтік, экономикалық және психологиялық қарым-қатынастар аясындағы қиыншылықтар ең күрделі қиыншылықтар.

Қызметкердің немесе өнеркәсіп жұмысшысының, құрылысшының еңбегін ұйымдастыру, есебін жүргізу, бақылау және әділетті еңбек ақысын төлеу өте оңай шаруа. Ал, тек қана жұмыс уақытысы емес, барлық өмірі ауыл шаруашылығын жүргізу жағдайына бағындырылған ауыл еңбеккерінің жағдайы тіптен басқаша.

Ауыл шаруашылығы жұмыстарының қарбалас кезендерінде шаруа уақытпен санаспай, демалыссыз, демалыс және мерекелік күндерсіз, ауа райының қолайлы сәттерін қалт жібермей, қымбат уақытты тиімді пайдалану үшін жан-тәнін салып жұмыс істейді. Оның есесіне кейбір кезендерде, әсіресе қысқы уақытта шаруа адамы апталап, тіпті айлап бос болады. Жалпы алғанда, шаруа норма немесе жоспар үшін емес, түпкі нәтиже үшін жұмыс істейді. Сондықтан да ауыл шаруашылығы еңбеккерінің психологиясында, табиғатында әрбір дән немесе түп үшін жауапкершілік жүгі қаланған. Егістікті өңдеу барысында ол бірде-бір өсімдікті аяғымен таптамайды, ал егін жинау кезінде өнімнің ысырап болуына барынша жол бермейді. Ауыл шаруашылығы өндірісінің тиімділік көзі дәл осында жатыр деп батыл айтуымызға болады.

Сөз жоқ, шаруаның еңбегі өте ауыр, бірақ ол шығармашылық мазмұнға мол болғандықтан, адамды өзіне тартып, қуаныш сыйлай біледі. Өнеркәсіп жұмысшысы мен қызметкерден ауыл еңбеккерінің бір айырмашылығы - ол өз жұмысына бар жан-тәнін сала отырып, тұқым себуден бастап өнім алуға дейінгі жасампаз еңбек процесіне бастан аяқ қатысады.

Алайда, соңғы онжылдықтарда ауылшаруашылығында қалыптасқан өндірістік қарым-қатынастар шаруа еңбегінің осы тұстарын есепке алмай, ғасырлар бойы келе жатқан әдеттер мен дәстүрлерді құртып тынды. Ұжымшарларда немесе кеңшарларда шаруалар бүгін бір егістік басында жұмыс істесе, ертесіне басқа жерді өңдеуге жегілетін болды. Сондай-ақ оның еңбек құралы да жиі ауыстырыла берді. Соның қортындысында ол өз еңбегінің түпкі

нәтижесін көре алмай, бірте-бірте жер мен өндіріс құралдарына деген өзінің қожайындық (тіпті ұжымдық қожайындық) сезімін жоғалта бастады. Онан соң тек ілкі сәттегі табыс үшін ғана, бүгінгі еңбекақы үшін ғана жұмыс істеуге бойын үйретіп алды.

Оның үстіне әр шаруашылықта кездесетін төмендегідей жағдайлар да шаруаның жақсы жұмыс істеуіне мұрындық бола алмады. Мысалы, іскер шаруа егістіктегі өзінің бөлігін жақсы өңдейді ал оның қасындағы жалқау шаруа өз жұмысын жүрдім-бардым атқарады. Мұндай жағдайда әлгі жауапкершілікпен жұмыс істейтін еңбеккер өз көршісін адами және дикандық абыройға кір келтірмеуге шақырып, әңгіме айтқан болады. Бірақ, бұдан ол ешқандай нәтиже шықпайтынын, сондай-ақ өндірістік экономикалық қарым-қатынастар пәрменді материалдық және моральдық шара қолдануға ешқандай да мүмкіндік бермейтінін түсінгеннен кейін бірте-бірте өзіне келіп, бейжайлыққа бойын үйретеді. Ал, содан кейін әлгі еңбеккер шаруаның өзі түпкі нәтиже үшін емес, тек бүгінгі тапсырманы орындаумен шектеліп, жалақы жазылатын құжаттан өз аты-жөнін табу үшін ғана жұмыс істейді.

Аграрлық өндірістің жоғарыда айтылған ерекшеліктері, оның қоршаған ортамен тығыз байланысы, ауа райы мен жер бедері жағдайларының әр түрлілігі, шаруа еңбегінің ерекше мәнде болуы өз бойында іскер-қожайын, басқарушы-менеджер және жұмысшы-орындаушы сияқты үш қасиетті жинақтаған ерекше жұмысшының жұмыс істеуін талап етеді. Агробизнес дамыған елдердің фермерлік шаруашылықтарындағы тұрақтылық пен тиімділік дәл соларға арқа сүйейді. Шаруалық отбасылық шаруашылықтар көптеген ауыл шаруашылықтары үшін ең ыңғайлы өндірістік шаруашылық бірлігі болып табылады. Өйткені мұнда ауыл шаруашылығы өндірісі мен еңбектің ерекшеліктері толық қарастырылған. Отбасы өндірістік ұжым ретінде өз бойында өндірістік қызметтің іскерлік, басқару және орындаушылық міндеттерін тамаша жинақтай біледі. Отбасылық еңбек ұжымы пайдалана алатындай өндіріс ресурстарын (жердің, техниканың және басқалардың көлемін) сол кезеңдегі өндірістің техникалық және технологиялық мүмкіндіктерін айқындайды. Сондықтан да бір фермаға шаққанда өндіріс және өндіріс ресурстарының көбеюі ғылыми-техникалық өркениеттің дамуымен жүзеге асады.

Агрөнәркәсіптің жоғарыдағы ерекшеліктері негізінен алғанда әлеуметтік-саяси жүйесіне қарамастан, барлық елдермен аймақтарда көрініс тапқанындай, объективті мәнде болады. КСРО тарағаннан кейін бұрынғы одақтық республикалар орнына пайда болған жас мемлекеттерде бұдан басқа өз кезінде тоталитарлық жүйе туғызып кеткен субъективтік қиыншылықтар да кездеседі.

Агроөнеркәсіп өндіріске тұтастай, әсіресе ауыл шаруашылығының дамуына өз кезінде «жоғарыдан» жүргізілген сансыз тәжірибелер, көшпенді халықты отырықшылыққа жедел зорлаған ұжымдастыру болсын, барлық аймақтарда табиғат жағдайлары ерекшеліктері ескерілместен кез келген сәйкес келмейтін дақылдарды өсіруге зорлау болсын, соңына дейін түпкілікті ойластырылмаған тың және тыңайған жерлерді игеру болсын, ұжымшарларды келісімсіз кеңшарларға көшіру болсын, ауыл шаруашылығын басқаруды сан мәрте қайта құру болсын, міне осының бәрі үлкен зиян әкелді. 80-жылдардың өнбойында жеміс және көкөніс шаруашылығы министірлігі құрылды, одан кейін ауыл шаруашылығы министрлігі екеуі жойылып, басқа аралас салалық министрліктер және комитеттермен бірігіп, Мемлекеттік арғарлық, өнеркәсіп комитеті болып қайта құрылды. Осы суперминистрліктің туы астында ел тұрсындарының жартысына жуығы және өндірістік саланың үштен екі ұйымы жұмыс істеді. Көп уақыт өтпей-ақ бұл алып құрылым екі жылға жуық, қана өмір сүрген аудандық, агроөнеркәсіптік бірлестіктер жойылғаннан кейін таратылды.

Егер бұл жағдайға тұрақты түрде болып тұратын кадрларды алмастыруды қоссақ, басқару ұйымдарында жағдайдың қандай күйде болғанын айтпаса да түсінікті. Көп жағдайларда басшылық жұмыстарға мамандар емес, ең алдымен идеялық және саяси жағынан әсіресе сенімді кадрлар жіберілді. Олар өнім өндіруді білгеннен көрі шаруалардан нан тартып алудан әлдеқайда жақсырақ, білгенін айтсақ, ауылдың ішкі терең құлдырауының табиғатын түсіну қиын болмайды. Әсіресе, үй іргесінде шаруашылықты шектеу үлкен зиян әкелді. Жеке шаруашылық үшін бір жарым ондық (десятка) жерден аспайтын учаске ғана бөленіп, бір сиыр және он қойдан артық үй іргесінде мал ұстауға тыйым салынды. Міне, осындай шектеулер шаруа психологиясындағы меншіктік сезімге соңғы соққы болып тиді.

Кеңестік идеядан кейін кеңістікте пайда болған елдерде, оның ішінде Қазақстанда агроөнеркәсіптік өндіріс дамуының агробизнестің қалыптасуы мен оның жұмыс істеуіндегі қиыншылықтардың объективті шарттары мен субъективті себептері, негізінен алғанда, міне осындай. Алдыңғы талдау көрсеткендей, нарықтық, қатынастарға өту және бизнесті, әсіресе агробизнесті дамыту, кейбір мамандар болжағандай, соншалықты жеңіл болмайды. Дегенмен, басқа жол жоқ. Қазіргі экономикалық, дағдарыстан өтіп, барлық елдер мен халықтар жүріп өткен нарықтық, қатынастардың кең да даңғыл жолына түпкілікті жаңғыру мен бизнесті, экономиканың барлық салаларында оның ішінде ең алдымен агроөнеркәсіптік өндірістегі бизнесті игерудің негізінде түсе аламыз.

Бәрімізге белгілі, тоталитарлық жүйе үшін қоғамдағы, ресми идеологиядағы және саяси партиядағы монополизм, барлық, қоғамдық, ұйымдар мен азаматтардың тоталитарлық мемлекеттегі басқарушы құрылымдардың мақсаттарына шексіз бағынуы және олардың бұқаралық ақпарат құралдарына монополия орнатуы сияқты қасиеттер тән болды. Барлық, әкімшілік-әміршілдік жүйесінің болсын, азаматтардың қоғамдық құрылымдары болсын бәрінің жұмыс істеуін қамтамасыз ететін негізгі мемлекеттік-құқықтық және саяси институттар ел дамуының қажеттіліктерін де, қоғамдық құрылымдар дамуының қажеттіліктерінде өтей алмады.

Бұл қатарда ұлттық саясатқа ерекше орын бөлу керек. Ұлттық проблемалар көп жылдар бойы белсенді түрде ой елегінен өткізіліп келсе де, соңғы кездері жаңаша көзқарасты талап ететіндей күйде түсті. 80-жылдардың ортасына дейін жаңартылмаған ғылыми, идеологиялық концепция кеңестік мемлекет кезеңінде жинақталған ұлттық мәселені шешу тәжірибесін қайта құруды қажет етті. СОКП съездерінің шешімдерінде интернационалдық-патриоттық тәрбиенің деңгейін арттыру қажеттілігі ғана көрсетіліп шовинизм, антисемитизм, ұлшылдық, айыпталып, халықтар достығын нығайтуға шақыратын ұрандар айтылды. Алайда, бұл қаулылар мен шақырулар формальды түрде қабылданып, оны жүзеге асыру бақылауға алынбады. Міне, осының бәрі этносаралық қарама-қайшылықтың күшеюінің себебіне айналды және қоғамдық өмірді қайта құру жағдайында жариялылықтың жарық шамына түсті. «Біз халықтар мен ұлыстар дамуының объективті факторларын есепке алмай, біртұтас кеңес халқын қалыптастыруға ұмтылды. Мұндай теорияның авторлары ұлттылықтың бәрін жоққа шығарып,

интернационалист болғысы келді. Соның нәтижесінде ұлттық нигилистердің тұтас бір ұрпағы пайда болды». Әрине, қоғамды демократиялық жолмен реформалау процесінің басты бағыты, демократия этностық келіспеушілік минимумға жеткізілген елдерде ғана барынша табыстырақ нәтижеге жететіндіктен, ұлттық саясаттың жаңа концепциясын жасау болды. Өйткені, демократияға өту кезінде және демократияландыру процесіне ұлттардың әр тектілігі көп кедергі келтіреді.

### **2.3. Агробизнес және агроөнеркәсіптік кешен құрылымы**

Қазіргі заманғы ауыл шаруашылығының осындағы экономикалық, процестерне және ауыл шаруашылығы өнімдерінің рыногіне үлкен бизнестің әсері күшейген шақтағы аралас салалармен тығыз топтасып кетуі ауыл шаруашылығындағы экономикалық бағыттарды аралас салалардың әсерінен бөлек қарастыру терең өзгертуге мүмкіндік бермейтіндіктен, агробизнесті жүзеге асырудың теориялық-әдістемелік негіздерін дамыту және практикалық әдістерді оқытып үйрену қажеттілігі туады.

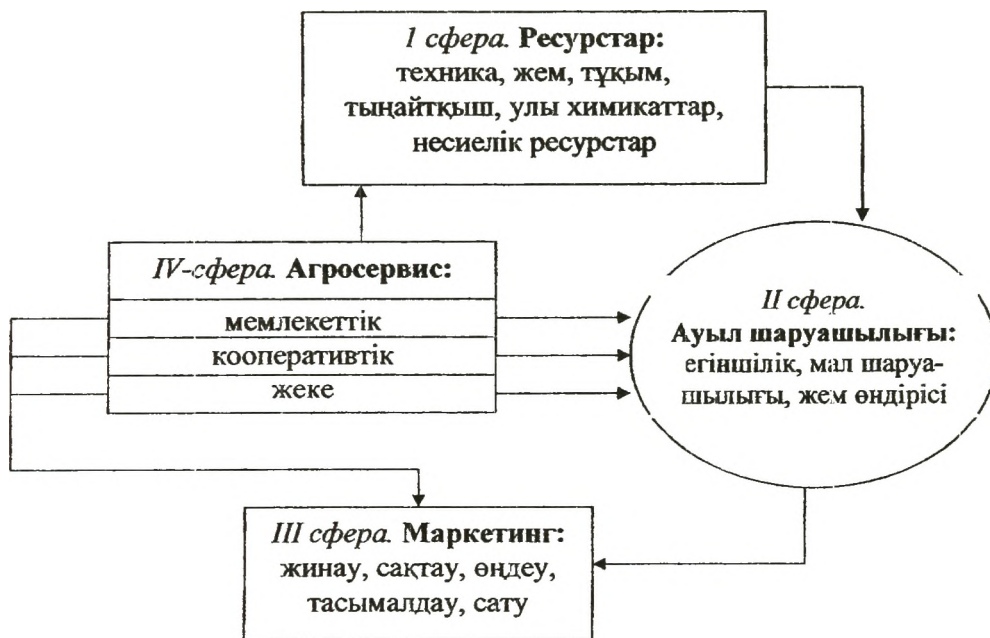
70-жылдардың отандық ғылымында ауыл шаруашылығын аралас салалармен бір кешенде зерттеу дами бастады. Тиісінше «агроөнеркәсіптік кешен» атауы пайда болып, ғылыми қолданысына енді. Оның үш саласы – қор шығаратын салалар, ауылшаруашылығының өзі және ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеу, тасымалдау, сақтау және өткізумен айналысатын салалар кешені. Осы салалармен байланысты іскерлік қызмет өзінің айырықша ерекшеліктеріне қарамастан өзара тәуелділік және өзара әсер етушіліксіз табысты жұмыс істей алмайды және дамымайды. Сондықтан да агробизнестің салалары да төрт негізгі сфераға бөлінеді (7-схемаға қараңыз).

Маркетингтік сферасында жұмыс істейтіндердің саны бір жарым есе өсті. Қорды қажет ететін салалар (агроөнеркәсіп кешенінің бірінші сферасы) мен шығарылған техника мен ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру технологиясының бір-бірімен сәйкес келмеуі, егін шаруашылығы мен мал шаруашылығындағы көптеген технологиялар үшін машиналардың жетілдірілген жүйесінің болмауы қалыптасқан ауыл шаруашылығы өндірісінің (агроөнеркәсіп кешенінің II сферасы)



үлес салмақтарын салыстыру отандық агроөнеркәсіп кешенінде салааралық және ішкісәлалық сәйкестіктің жоқтығын аңғартады. Шығарылатын техниканың сапасы да айтарлықтай емес.

### Агробизнес кешені



7-схема

Қазіргі заманғы жағдайда экономиканың аграрлық секторын реформалау ауыл үшін ұсынылып отырған техниканың сәйкессіздігін қатты сезініп отыр. Кезінде ұжымшарлар мен кеңшарлардың кең ауқымда жүргізілетін өндірісіне ыңғайланып жасалынған техника қазір шағын шаруа қожалықтарының қажеттілігі мен сұранысына жауап бермейді. Ауыл шаруашылығының өз ішінде мал басына арналған жем-шөп өндірудің көлемі мен сапасы, малды азықтандыру технологиясы мен күту процесінің сәйкессіздігі байқалады.

Бұрынғы КСРО-да, оның ішінде Қазақстанда агроөнеркәсіп кешеніндегі құрылымдық сәйкессіздіктерді жою әрекеті 80-жылдардың өзінде бірнеше рет бой керсеткен.

Агроөнеркәсіп кешенінің құрылымын ретке келтіру мақсатында Азық-түлік бағдарламасы қабылданып, агроөнеркәсіптік өндірісті басқару қайта құрылды. Бірақ, шамадан тыс орталықтандырылу мен әміршіл-әкімшіл экономика шеңгелінде бұл міндетті орындау мүмкін емес еді. Агроөнеркәсіптік кешен сияқты кең көлемді жүйеде тиімді құрылым-дық өзгерістерді тікелей нарықтық байланыстар негізінде жүйенің өз-өзін реттеу жолымен ғана жасауға болады.

Экономика сферасында, оның ішінде аграрлық секторда бірдей бастау алғанына қарамастан, бұрынғы одақтық республикаларда көзге ілмей кетуге болмайтын өзіндік ерекшеліктер бар. Мұның өзі КСРО тарағаннан кейін пайда болған барлық жаңа мемлекеттерге, оның ішінде Қазақстанға да теңдей қатысты.

Нарықтық экономикаға барар жолдағы Қазақстан республикасы агроөнеркәсіп кешені дамуының жай-күйі, негізгі проблемалары мен бағыттарын қарастырайық.

#### **2.4. Қазақстанның агроөнеркәсіптік кешені және оның реформалау мен нарықтық қатынастарға көшу кезеңіндегі дамуының негізгі бағыттары**

Қазақстан 16,5 миллион адам тұратын Орталық Азиядағы ірі ел, ол өзінің көлемі жағынан дүние жүзінде сегізінші орын (жер аумағы 2 миллион 717,3 мың шаршы километр) алады.

Көмір, қара және түсті металл, мұнай, газ өндіру жөніндегі дамыған өнеркәсібі, металлургия және металл өңдеу, машина жасау, химия және жеңіл өнеркәсібімен қатар республиканың мықты агроөнеркәсіптік потенциалы да бар,

Ауыл шаруашылық жерінің жалпы көлемі 222,3 миллион гектар, оның ішінде егістік жер 36 миллион гектар, жайылымдық жер 182 миллионнан астам гектар және шабындық жер 5 миллионға жуық гектар құрайды. Әрбір жан басына шаққанда шамамен 2,2 гектар жерден келеді. Бұл дүние жүзіндегі ауыл шаруашылығы жағынан дамыған көптеген елдердегіден әлдеқайда көп.

Соңғы жиырма жылдың ішінде жыл сайын орташа есеппен 24 миллион тоннаға жуық астық, 1,5 миллион тоннаға жете ғабыл ет, 3,5

миллион тоннадан астам сүт және 100 мың тоннаға жуық жүн өндірілді.

Қазақстанда ауыл шаруашылығы дақылдарының 60-қа жуық түрі өсіріледі, сүтті және етті ірі қара, жүнді, етті-майлы және қаракөл қойлар, жылқы, түйе, шошқа, құстың бірнеше түрлері, марал, сондай-ақ ара мен балық, мамық жүнді аң шаруашылығы бар. Республиканың агроөнеркәсіп кешенінің бірінші сферасы (I - қор шығаратын) машина жасау, микробио-логиялық және химиялық өнеркәсіптен айналысады.

Агроөнеркәсіп үшін машина жасаумен Павлодар трактор зауыты, Ақмола эрозияға қарсы техника шығару өндірістік бірлестігі және «Манкентживмаш», «Актюбсельмаш» пен «Мамлют» машина жасау зауыттары мал шаруашылығы үшін машина жасаумен айналысады. Бұдан басқа, бөтен саладағы, оның ішінде қорғаныс зауыттарында да ауыл шаруашылық машиналарының кейбір түрлері және қосымша бөлшектер шығарылады.

Химиялық өнеркәсіп саласында Жамбыл және Ақтөбе облыстарындағы кәсіпорындар минералдық тыңайтқыштар шығарады. Мұндай өнімдерді жолай өнім ретінде Қарағанды металлургия және Өскемен титан-магний комбинаттары да шығарады. Шымкенттегі «Фосфор» өндірістік бірлестігі өсімдіктерді қорғаудың химиялық құралдарын шығаруды жүзеге асырады. Микробиологиялық өнеркәсіптің басын Шымкент гидролиз, Түркістан жемдік дәрілер және Степногорск «өркениет» сияқты үш зауыт біріктіріп тұр. Республика агроөнеркәсіп кешенінің екінші сферасында (II ауыл шаруашылығы) экономикалық реформалардың басында 2200 кеңшар және басқа мемлекеттік ауыл шаруашылық кәсіпорындары мен 406 ұжымшар жұмыс істеді.

Қазақстан агроөнеркәсіп кешенінің үшінші сферасы (III - дайындау, сақтау және т.б.) тамақ, ет-сүт және ұн-жарма өнеркәсібі кәсіпорындарынан дайындау, сақтау, сондай-ақ ауылшаруашылығын өндірістік-техникалық, транспорттық, агрохимиялық, мал дәрігерлік-санитарлық және суландыру жөнінен қызмет ететін кәсіпорындар мен ұйымдардың жүйесінен және агроөнеркәсіп кешенінің басқа да салаларынан тұрады.

#### **2.4.1. Республика агроөнеркәсіптік өндірісі жұмыс істеуінің табиғи-экономикалық ерекшеліктері**

Қазақстан агроөнеркәсіп өндірісі дамуының маңызды ерекшелігі алабөтен - топырақтық-климаттық жағдайы мен өсімдік өсіретін топырақ бетінің әр түрлілігі, олардың көлденеңнен және тігінен аймақтануын анықтайтын кең байтақ жер аумағы алып жатқандығы болып табылады. Температураның (100°C) тиімді жиынтығы солтүстіктегі 25000-нан оңтүстік және оңтүстік-шығыста 45000-ға дейін аралықта құбылып отырады. Мұның өзі субтропикалық және тропикалық дақылдардан басқа, ауыл шаруашылығының барлық дақылдарын, дәнді дақылдан бастап жүзім және мақта өсіруге дейін мүмкіндік береді.

Қазақстан жер аумағының көп бөлігі егіншілікпен айналысуға нартәуекелмен баратындай аймаққа орналасқан. Республиканың солтүстігі мен орталығында жауын-шашын 140-350 мм-ден оңтүстіктің, оңтүстік-шығыстың және шығыстың таулы және биік таулы аймақтарында 450-900 мм-ге дейін жетеді.

Жер аумағының топырақ беті де қатты ерекшеленеді республиканың солтүстігінде кәдімгі, қою қоңыр топырақ, қоңыр топырақ және ашық қоңыр топырақ болса, оңтүстігінде құба құмды топырақ, сұр топырақ және таулы сілтілі қара топырақты болып келеді. Қара топырақты жер көлемі бар-жоғы 15 миллион гектарға жуық жерді құрайды. Бұдан басқа, Қазақстанда 77 миллионға жуық гектар топырақтың эрозияға ұшырауына бейім жер, 50 миллион гектарға жуық эрозияға қауіпті жер, оның ішінде 17,7 миллион гектарға жуығы егістік жер, 74 миллион гектардан астам сортаң және кебір топырақты жер, оның 8 миллионға жуығы өңделген жер бар. Республика агроөнеркәсіп кешенінің тағы бір ерекшелігі - өндірістің мамандандырылуы мен шоғырландырылуының жоғары деңгейде болуы. Қазақстанның ауыл шаруашылығы кәсіпорындары егістік жер көлемі жағынан кеңестік кезеңде ТМД елдері бойынша орташа есеппен алғанда алты есеге жуық артық болды. Жалпы өнім өндіру көлемі бойынша 2-3, одан да көп есе болды. Осы жағдай өтпелі кезеңде кеңшарлар мен ұжымшарларды реформалауды және оларды шаруа (фермерлік) қожалықтарына, кооперативтерге және басқа нарықтық үлгідегі аграрлық кәсіпорындарға айналдыруды әлдеқайда қиындатты.

Қазақстан агроөнеркәсіп өндірісінің келесі ерекшеліктері - мұнда жақын шетелдерге қарағанда агроөнеркәсіп кешеніндегі салалық сәйкессіздіктер көзге бірден ұрады, ауыл шаруашылығы өнімдері мен шикізатын өңдеумен, оларды сақтау және тасымалдаумен айналысатын қор шығаратын сфералар мен салалар, сондай-ақ жалпы агроөнеркәсіп инфрақұрылымы нашар дамыған. 90-жылдардың басында агроөнеркәсіп кешені құрылымында ауыл шаруашылығының үлес салмағы 64%-ке жуық, бірінші сферада 8%-ке жуық және үшінші сферада 28%-тен астамырақ болды. Республикада автомашина және комбайн жасау өнеркәсібі мүлдем жоқ. Қолда бар элеваторлық қуаттар астықты өңдеуді, ал ет комбинаттары етті өңдеуді толық қамтамасыз ете алмайды. Осының салдарынан өндіріс өнімі көлемінің 30%-і ысырапқа ұшырайды. Бұрынғы КСРО кезінде Қазақстан кооператорлары шикізатты республикадан тыс жерге шығарып, оны сонда өндеп, дайын өнімді қайта алып келетін. Республикадан тыс жерге екі жақты тасымалдауға кететін шығыннан басқа бірқатар өнім алу үшін бастапқы шикізат болып табылатын өнім қалдықтары да өнім өңделген жерде қалып қоятын. Сондай-ақ Қазақстан еңбеккерлері өндірген үстеме өнімнің бір бөлігі де сол ауыл шаруашылық өнімдерімен бірге сыртқа шығарылып тұратын.

Материалдық өндіріс сфераларының шамадан тыс шашыраңқы орналасуы жағдайында транспорттың жетіспеушілігі мен жол жүйелерінің нашар дамуы Республиканың агроөнеркәсіп өндірісінің дамуын қиындата түсетін ерекшеліктердің қатарын толтыра түседі. Мысалы, Қазақстанда бір погон километр автожол жүйесіне бар-жоғы 38 метр асфальтталынған жол келеді. Ал, бұл көрсеткіш Өзбекстанда 129 метр, Украинада 324 метр, Эстонияда 600 метрге жуық. Халықтың аз орналасуы да (бір шаршы километрге бар-жоғы алты адам) Республика агроөнеркәсіптік өндірісін орналастыру мен дамытуға кәдімгідей әсер етеді.

Міне, осындай қиыншылықтарға қарамастан, егістік жерлердің орасан көп болуы, топырақтық-климаттық аймақтың көптүрлілігі мен олардың биоклиматтық потенциалының мол болуы, ауыл шаруашылық өсімдіктері жергілікті сорттарының және мал тұқымдарының генетикалық мүмкіндіктерінің болуы, ауыл шаруашылығын жүргізудің



ғасырлар бойғы дәстүрі қалыптасқан. Қазақстан халқының еңбекқорлығы шаруашылықты дұрыс жүргізген жағдайда жақын болашақта агроөнеркәсіп кешенінің барлық салаларын табыспен дамытуға, жалпы алғанда Республика тұрғындарын азық-түлікпен, өнеркәсіпті шикізатпен толық қамтамасыз етуге және Қазақстанның тіпті әлемдік аренада ауыл шаруашылық өнімдерін экспортқа шығарушы елге айналуына мүмкіндік береді.

#### **2.4.2. Агроөнеркәсіп өндірісін дамытудың негізгі бағыттары**

Қазіргі жағдайда Қазақстандағы экономикалық жаңғырулар өзінің шешуші кезеңіне енді. Қазірдің өзінде нарықтық қатынастардың жұмыс істеуінің негізі және тиісті ұйымдық құрылым қаланып, бірте-бірте өндіріс құлдырауы тоқтатылып және алға қарай жылжу мүмкіндігі пайда болып, үлкен мақсаттар мен агроөнеркәсіптік өндіріс дамуының стратегиясы мен тактикасын анықтау қажеттілігі туды.

Республика Президенті Н.Ә.Назарбаев «Қазақстанның егемен мемлекет ретінде қалыптасуы мен дамуының стратегиясы» деген еңбегінде былай деп атап көрсетті: «...барлық стратегиялық жоспарлардың алдында агро-өнеркәсіп кешенінің дамуы, оны жүйелі және батыл реформалау келеді...». «Ауыл, селоны және агро-өнеркәсіптік кешенді дамытудың артықшылықтары туралы» Заң қабылдау да осы мақсаттарға арналды.

Мемлекет басшысының идеяларын, қабылданған заңдар мен Республика үкіметінің қабылданған қаулыларын іс жүзіне асыра отыру мақсатында мынадай көптеген объективтік факторлар еске алынды:

- егемен мемлекет құру;
- материалдық өндіріс сферасындағы нарықтық қатынас заңдары;
- адам тамақтануының ғылыми негізделген нормалары;
- жеңіл және өңдеу өнеркәсібінің шикізатқа деген қажеттілігі;
- табиғи аймақтардың потенциалдық биоклиматтық мүмкіндіктері;
- аграрлық ғылым мен техника жетістіктері;
- ауыл шаруашылық өнім өндірісінің тиімділігі.

Жергілікті жағдайда азық-түлік және өнеркәсіп үшін шикізат өндірудің тиімділігі, сондай-ақ негізгі ауыл шаруашылық өнімдерін сыртқа шығару және сырттан алу мүмкіндіктері ғылыми тұрғыдан объективті және қатаң түрде талданды.

Бастапқы кезеңдерде агроөнеркәсіптік өндірісінің дағдарысқа түсуінің басты себептері төмендегідей:

- материалдық-техникалық ресурстар, шикізат және азық-түліктің республика ішінде, әсіресе ТМД елдерінде қозғалу арнасының бұзылуы;

- меншік, баға және несие саясатына қатысты реформаның жүйелі іске асырылмауы;

- шаруа еңбегінің мүддесін қоғамдық өндірістен жеке өндіріске қайта бағдарлау; іскерлік үлгідегі жаңа тауар өндірушілер қалыптасу кезеңін бастан өткізу, ал өндірістік құрылым мен меншіктік қатынастар түбірімен реформаланбаған рынок жағдайы;

- нарықтық қатынастарды игеруді тежейтін басқарудың әкімшіл- әміршіл жүйесінің қалып қойған құрылымдарындағы консерватизм.

Ішкі көздердің есебінен өндіріс құлдырауын тоқтату, экономикалық жағдайды тұрақтандыру және ауыл шаруашылық өнімін өндіруді арттыруды қамтамасыз ету жөніндегі кезек күттірмейтін міндеттерді шешу үшін мына төмендегідей шаралар қарастырылған:

- 1) меншік қатынастарын жетілдіру, жекешелендіру тәсілдері мен қарқыны, бәсекелестік қатынасты дамытуды қамтамасыз ететін көпукладты экономиканы қалыптастыру және агроөнеркәсіптік өндірістің тиімділігін арттыру жөніндегі экономикалық реформалар бағытына түзетулер енгізу;

- 2) агроөнеркәсіп кешенінің еркін баға белгілеуге көшуін қамтамасыз ететін тиісті қаржылық-несиелік және баға жүйесін, ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілер мен өнім ұсынушыларды мемлекеттік қолдаудың әр түрлі тәсілдері мен әдістерін, монополист-кәсіпорындар өнімінің бағасын шектеуді, шетелдік инвестицияны тарту және біріккен бизнесті дамыту мәселелерін жасау және жүзеге асыру;

- 3) тауар қорларын қалыптастырып, реттеуге мүмкіндік беретін және соның негізінде рынок сыйымдылығы, баға конъюнктурасы

мен өнімді тиімді пайдалану деңгейін арттыратын агроөнеркәсіп кешенінің қазіргі заманғы инфрақұрылымын құру;

4) агроөнеркәсіп кешенінің терең құрылымдық жаңғыруын төмендегідей бағыттарда жүзеге асыру:

- республиканың табиғи аймақтарының биоклиматтық потенциалын олардың экологиялық жүйе талаптарына, экономикалық мақсаткерлігіне, өзін-өзі қамтамасыз етуіне, негізгі ауыл шаруашылық дақылдары егіс көлемі құрылымының әлемдік рынок конъюнктурасына сәйкестендірілуі;

ауыл шаруашылығындағы мал басының генетикалық потенциалын әрбір табиғи аймақтағы жем-шөп базасының мүмкіндіктеріне орай толық пайдалану;

агроөнеркәсіп кешенінің өндірістік негізгі қордағы қажеттіліктерін қанағаттандыру мақсатында ауыл шаруашылық машиналарын жасау салаларын құру;

- қуаты және орналасуы жағынан тиімді өңдеу өнеркәсібінің кәсіп-орындар жүйесін қалыптастыру;

- экономиканың көпукладтылығы және жекеменшіктің пайда болуын есепке ала отырып, селодағы әлеуметтік инфрақұрылымды дамыту;

5) агроөнеркәсіптік кешен араласатын экожүйелердің барлық элементтерінің экологиялық қауіпсіздігіне экономикалық, құқықтық және техника-технологиялық кепілдік беретін жүйелер құру.

а) Егіншілік салаларын дамыту

Республикадағы егіншіліктің негізгі саласы астық өндіру болып табылады. Тың және тыңайған жерлерді игеру Қазақстанды астықты ірі өндірушілердің қатарына қосты. Қазақстан жан басына астық өндіру (2 тоннаға жуық) жөнінен де дүние жүзінде күні кешеге дейін Канададан кейінгі екінші орынды иеленіп келді (1-кестені қараңыз)

1-кесте

Қазақстандағы егіс көлемінің, астық өнімділігі мен жалпы түсімнің өсу қозғалысы

Жылдары	Егіс алқабы млн.га.	Топырақты өңдеу	Өнімділік ц/га.	Өнімділік өсуі ц/га	Жалпы өнім млн. т.	Жалпы өнімнің өсуі млн. т.
19461955	7,0		5,6		3,9	

1956-1965	24,6	6,9	7,0	1,4	17,2	13,3
1966-1975	23,8	15,3	8,9	1,9	21,2	4,0
1976-1985	25,3	22,0	9,6	0,7	24,3	3,1
1986-1990	24,1	22,6	10,0	0,6	24,1	0,2
1995	18,9		5,0		9,5	
2000	12,4		9,4		11,6	1,1
2005	14,8		10,0	0,6	13,8	2,4
2008	146,2		10,1	0,1	15,6	1,8

Қазақстанның солтүстік облыстарындағы көптеген аудандардың топырақтық-климаттық жағдайы тұрақты астық өндіруді қамтамасыз етеді. 60-жылдардың ортасында топырақтың эрозияға ұшырауы егіншілік топырақ қорғаудың ғылыми негізделген жүйесін қолдану арқылы тоқтатылды. Алайда, Республиканың кейбір облыстарында (Павлодар, Семей, Қарағанды және Ақтөбе) дәнді дақылдар ішінара ашық қоңыр және сұр құба топырақты шөл далалық аймақта орналастырылған. Бұл жерлерде өнімділік гектарына 5-6 центнерден аспайды. Ақмола, Ақтөбе, Павлодар және басқа кейбір облыстарда жеңіл механикалық құрамдағы топырақты жерлерді жырту да басы артық дүние болып шықты. Сондықтан да құнарсыз жерлердегі дәнді дақылдар егістігі көлемін бірте-бірте қысқартып, гектарына 8 центнерден өнім беретін жерлердің өзін-өзі ақтауы мен шығынын жабу мақсатында астық өндірісі экономикасының қазіргі заманғы жай-күйіне жақындастыру іске асырылды.

Астық қажеттілігінің балансы мен егістік көлемінің, өнімділіктің және жалпы түсімнің есебі (2-кестені қараңыз) Республика астық өндірісінің мүмкін нұсқаларын көрсетеді. Күш-жігер мен қаржылық-материалдық көздерді барынша қолайлы аудандарда астық өндіруге шоғырландыру арқылы дәнді дақылдар егістігінің көлемін қысқарту ішкі қажеттіліктерді толық қамтамасыз етуге, нарықтық экономика жағдайында анықтаушы күш болып табылатын саланың өзін-өзі жалпы ақтауы арқылы астықты шетелге шығаруға да мүмкіндік береді.

2-кестедегі талдау көрсетіп отырғанындай, ең алдымен гектарына 5 центнер, одан кейін гектарына тиісінше 6 және 7 центнерден өнім беретін егістік алқаптарын бірте-бірте өндірістен алып тастау астық өндірісін үдету есебінен дәнді дақылдар

егістігінің басқа бөліктерінде жалпы өнімді көбейтуге мүмкіндік береді. Мұның өзі өз кезегінде өнімділікті арттыру және тұқымға кететін шығынды азайту есебінен азық-түлікке, жем-шөпке, қамсыздандыру қорына және өнімді шетелге шығаруға кететін қаржыны көбейтуге жағдай жасайды. Бірақ, басты жетістік ретінде осы саланың бәсекелестік қабілетін әлдеқайда арттыра түсуіне септігін тигізетін астық өндірісінің тиімділігін арттыру мен оның рентабельділігі 34-52%-ке өсуін айту керек.

2-кесте

**Егістік көлемін қысқарту нұсқасы бойынша егіс көлемі, өнімділігі, жалпы түсім және астық қажеттілігінің балансы**

Нұсқалар	Дәнді дақыл алқабы	Өнімділік Ц/га	Жалпы өнім млн. т	Шығындар, млн. т					
				тұқым	азық-түлік	нақты ақы	жем	сақ қоры	экс-порт
Бастапқы Нұсқа	22,7	9,2	20,9	3,0	3,0	1,0	6,0	2,0	5,9
Алқап өнімділігі: 1,5 ц/га кем	18,3	14,2	26,0	2,8	3,4	1,1	7,5	2,1	9,1
2,6 ц/га кем									
3,7 ц/га кем									
Облыстар бойынша	16,3	14,9	24,2	2,4	3,4	1,2	7,5	2,0	7,7
Алқап өнімділігі 6 және 7ц/га-дан төмен болғанда	13,1	16,2	21,2	2,0	3,4	1,3	7,5	2,1	4,9
	17,0	14,4	24,5	2,6	3,4	1,3	7,5	2,1	7,6

Дәнді дақылдар алқабын теңдестірілген қысқартудың тиімділігі мұныменен шектелмейді. Біріншіден, өнімді аз беретін 6,5 миллион гектар жерді 7-8 жыл ішінде бірте-бірте қысқарту жердің желдік эрозияға ұшырамауына мүмкіндік беріп, топырақтың құнарлылығын қалпына келтіреді. Екіншіден, жайылымдар мен шабындықтарда мал азығын көбірек өндіруге мүмкіндік береді. Үшіншіден, құрамында 14-18% және одан да көп белок бар, жай астыққа қарағанда бағасы 30-50% қымбат жоғары түрдегі бидайдың бағалы сорттарын кепілдікпен өсіруге объективті жағдайлар пайда болады.

Жаңғыру егіншіліктің басқа салаларында да қарастырылған. Халықтың жан басына шаққанда 10,2 килограмм орнына бар-жоғы 3



килограмм өсімдік майын өндіретін Қазақстанда бұл өнімнің тапшылығы май дақылдары тұқымы өндірісінің арттырылу қажеттілігін тудырып отыр. Тұрғындардың қажеттілігін толық қамтамасыз ету үшін май дақылдарының жалпы түсімін 792 мың тоннаға жеткізіп және 170 мың тоннадан астам май шығару керек. Бұл үшін май дақылдары егістігін 606 мың гектарға дейін кеңейту қарастырылып отыр. Егістікті көбейту күнбағыс және рапс есебінен Батыс Қазақстан және Шығыс Қазақстан облыстарында, рапс және қыж есебінен Республиканың солтүстігі мен батысында, мақсары және қытайбұршақ есебінен оңтүстік және оңтүстік-шығыста белгіленуде. Мұнымен қатар Ақмола және Көкшетаудағы өңдеу зауыттарының жаңа қуаттылықтары іске қосылатын болады. Өсімдік майларын өндіруді көбейтудің үлкен резерві Оңтүстік Қазақстан облысындағы мақта шаруашылығы болып табылады. Мұнда жыл сайын мақта дәндерін өңдеу 15-20 мың тоннаға дейін май береді.

Мақта шаруашылығында өзіндік қиын жағдай қалыптасты. Мақта алқабын негізсіз көбейту бұл аймақтағы экологиялық жағдайдың біраз бұзылуына әкеліп соқты. Осы жағдайды және сондай-ақ, көрші елдердің әлдеқайда сапалы мақта өндіріп, әлемдік рынокке шығаруға мүмкіндіктері бар екенін ескере отырып, бұл дақылды екі кезеңде алдымен 73,1 мың гектарға, одан соң 52,1 мың гектарға қысқарту тиімді. Бұл жұмыс Оңтүстік Қазақстан облысының Түркістан, Бөген, Шардара, Келес және Арыс сияқты солтүстік аудандарында жүргізіліп, табиғи жағдайы жоғары өнімді және жіңішке талшықты шикізат өсіруге мүмкіндік беретін үш оңтүстік аудан - Жетісай, Киров және Мақтааралда мақта өндірісі шоғырландырылуы тиіс. Мұнымен қатар бұл жаңғырулар қазіргі уақытта үлес салмағы 50-60% мақтаның үлес салмағы 37,5% болатын мақта-жоңышқа-астық ауыспалы егістігінің талаптарына толық жауап беретіндіктен, жеміс-жидек және жүзім алқаптарын, жем-шөп дайындау проблемасын шешуге және аймақтағы экологиялық жағдайды жақсартуға мүмкіндік беретін дәнді дақылдар, жоңышқа және жүгері егістіктерін көбейтуге нақты жол ашады.

Күріш алқабын Қызылорда облысында 70,8 мың гектар, Оңтүстік Қазақстан облысында 12,8 мың гектар, Алматы облысындағы 12 мың гектар көлемінде белгіленуде. Қазіргі

жағдайда 520-600 мың тонна өңделмеген күріш дәнінің жалпы түсімінен 260-300 мың тонна жарма шығады. Ал, біздің қажеттілігіміз - 120 мың тонна. Сондықтан да күріш алқабын қысқарту бізге әлдеқайда тиімді. Өйткені, күріш сапасының соншалықты жақсы болмауы бұл өнімді дүниежүзілік рынокке шығаруға мүмкіндік бермейді, ал бұл дақылдың егістік көлемін азайту Республиканың күріш өсірумен айналысатын аудандарындағы экологиялық жағдайдың жақсаруына түрткі болады. Оның үстіне мақта мен күріш өндірісін қысқарту Арал теңізі мен Балқаш көліне судың келуін әлдеқайда көбейтеді. Мұның өзі жақын аудандардағы адамдардың өмір жағдайы мен климатын ғана сауықтырып қоймайды, сонымен бірге Қазақстандағы және Орталық Азиядағы мемлекеттердің экологиялық жағдайын жақсартатыны сөзсіз.

Ерекше қиын жағдай халықты қантпен қамтамасыз етуде қалыптасып отыр. Егер тамақтану нормасы бойынша 544 мың тонна қант керек болса, біздің Республикамызда бар-жоғы 10 мың тонна қызылша өндіріледі, 210 мың тонна шикізат шетелдерден әкелінеді. Республиканың қызылша өсірумен айналысатын негізгі аймақтарында (Жамбыл және Алматы облыстары) топырақты сауықтыру қажеттілігі бұл дақыл егістік көлемін қысқартуды талап етеді. Жалпы бұл жұмыс 1986 жылдан қолға алынды. Сондықтан да бұл саладағы ең маңызды міндеттердің бірі оны өсірудің интенсивті технологиясын енгізу, ауыспалы егісті игеру, түптің шіруі және басқа ауруларға, сондай-ақ зиянкестерге қарсы тұра білетін жаңа сорттар мен будандарды енгізу есебінен қант қызылшасының өнімділігін арттыру болып табылады. Егістік көлемі 60 мың гектарға дейін жеткізіліп, гектарына 300-350 центнер өнім алу 180-210 мың тонна қант шығаруға болатын 1,8-2,1 миллион тонна тәтті түбір жинауға мүмкіндік береді.

Өндірістің бұл көлемі қолда бар қант зауыттарының толыққанды жұмыс істеуін қамтамасыз етіп, тұрғындардың қажеттілігін 32-38%-ке қанағаттандырады. Қалғанын шетелден шикізат (негізінен Кубадан) және дайын қант сатып алумен жабуға мәжбүр боламыз.

Қазақстанның топырақтық-климаттық жағдайы халықтың картоп өнімдеріне деген қажеттілігін жергілікті өндіру есебінен қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Жылына бір адамға 90

килограмм норма десек, тұқым қорын есепке алғанда, картоп өндіру 2597,8 мың тоннаға жетуі керек. Бұл мақсаттарға жетудің басты факторы өнімділіктің өсуі мен картопты сақтай білу болуы тиіс. Бұған картоп егістігін 246,9 мың гектардан 124 мың гектарға қысқартып, өнімділік гектарына 210 центнер болғанда қол жеткізілмекші.

Бір адамға жылына 110 килограмм көкөніс қажет болса, бұл көрсеткіш Қазақстан бойынша 1,80-1,95 миллион құрайды.

Көкөніс алқабын өнімділік өсуін тиісінше гектарына 114 центнерінен 375 центнерге жеткізу арқылы 60,6 мың гектардан жалпы түсімді 2272,8 мың тоннаға жеткізу көзделіп отыр.

Бір адамға норма бойынша 20-25 килограмм бақша дақылдарының өнімін өндіру керек болса, шамамен алғанда 389 мың тонна бақша өнімдері өндіріледі. Өндірістің мұндай өнімдерін қамтамасыз ету егіс көлемін 20,3 мың гектарда ұстап, өнімділікті гектарына 191 центнерге көбейту арқылы қол жеткізілмек.

Көкөністің қажетті мөлшерін өндіру негізінен ғылыми-зерттеу мекемелерінің ұсыныстарымен негізделген өнімділікті арттыру және аймақтық технологияны енгізу есебінен жүзеге асырылмақ. Қазіргі жағдайда жеміс-жидек өнімдерінің жылдық өндірісі қажетті 1,4 миллион тонна орнына 400 мың тоннадан аспайды. Бұл қажеттілікті тек 30% қана қамтамасыз ету деген сөз. Республикадағы бақ көлемі де мардымсыз - бар-жоғы 83,2 мың гектар. Жүзім алқабы 21,9, жидек алқабы 8,3 мың гектар. Соңғы 15 жылдың ішінде бақ 12 мың гектарға, жүзімдіктер 5 мың гектарға азайып, тек жидек алқабы аз ғана өсті. Бұл дақылдардың өнімділігі де өте төмен: жеміс гектарына 40 центнер, жүзім - 62-67 және жидек 30 центнерге жуық өнім береді.

Көп жылғы өсімдіктер алқабы өспеуінің объективті себептері күрделі қаржының жетіспеуі, технологиялардың еңбекті көп керек ететіндігі және жеміс-жидек ағаштарының өз-өзін ақтауы жарты жылдан бір жылға жетпейтін уақыт аралығында болғанына қарамастан, Республикада мамандандырылған техника өндіру жөніндегі өз базасының жоқтығы болып табылады.

Алматы және Жамбыл облыстарына қарағанда өте қолайлы жағдайы бар Оңтүстік Қазақстан облысында негізінен мақта егістігін қысқарту есебінен жеміс-жидек дақылдары мен жүзім алқаптарын күрт көбейту қарастырылған. Мұнда өнімділік

аталмыш екі облысқа қарағанда 1,5-2 есе жоғары. Оңтүстік Қазақстан облысында 9,9 мың гектар бақ, 5,8 мың гектар жүзімдік отырғызылмақшы, сондай-ақ тиісінше бұрынғы 5,4 және 2,0 мың гектар жаңғыртылмақшы. Толық жеміс беретін шағына жеткенде бұл бақтан қосымша 100-130 мың тонна өнім және жүзімдіктен 30-100 тонна өнім алуға болады.

Жағдайы аз ғана қолайсыздау Жамбыл облысында жүзімдік алқаптың жартысын қысқартып, бұл аймақтағы бақты өз көлемінде қалдырып, түпкілікті жаңғырту көзделуде.

Алматы облысында бақ көлемін 5 мың гектарға көбейту және аққайнарлық сорттардың сүбелі үлесін көбейте отырып, жүзімдіктің қазіргі көлемін жаңғыртуды жүзеге асыру мүмкіндігі бар.

Қазақстанның қалған жер аумағында-негізінен жұртшылық жидек өсіру және тұтынушылардың бақ өсіруі дамытылатын болады.

Жалпы Республика бойынша 39 мың гектар жаңа көпжылдық көшеттер отырғызылып және қолда бар 35 мың гектар алқап жаңғыртылады.

Жеміс-жидек дақылдары мен жүзімнің өнімділігін арттыру негізінен Оңтүстік Қазақстан облысы есебінен жүргізіліп, бақ бойынша гектарына 65 центнерге дейін, жүзімдіктер бойынша гектарына 108 центнерге дейін жеткізіледі. Мұның өзі 800 мың тоннаға жуық өнім өндіруге, сөйтіп барлық қажеттіліктің 60%-ын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

### **ә) Жем-шөп өндіру**

Республиканың жем-шөп базасын дамыту жайылымдық шаруа-шылықтың, шабындық жерлердің, екпе жем дайындаудың, сондай-ақ астық алқаптарынан шығарылған жерлердің жем өндірілуге тартылуының жай-күйімен байланысты. Мал азығының барлық түрлерін өндіруді 2015 жылы 40,0 миллион тонна азық бірлігіне жеткізу көзделіп отыр. Бұдан басқа жыл сайын мал азығы үшін 7,5 миллион тоннаға жуық астық бөлінеді.

Жем-шөптің жартысынан көбін 182 миллион гектардан астам (Республика жер аумағының 70%-ке жуығы) жайылымдық жерлер береді. Олардың 123,1 миллион гектары суландырылған.

Суландырылған жайылымдықтардың мал азығындық қоры шамамен алғанда 17,9 миллион тонна азық бірлігін құрайды. Алайда, жайылымдықтардың жай-күйі дабыл қағарлық жағдайда тұр. Аэроғарыштық зерттеулердің мәліметтеріне қарағанда, зерттелген 103 миллион гектар жайылымдықтың 63 миллион гектары тозып барады. Оның ішінде малды көп жайғандақтан 47 миллион гектар, техногендік факторлардың әсерінен 6 миллион гектар қатардан шығып, 14,7 миллион гектар жайылымдықтың оты кетіп, шаруашылық игілігі болудан қалған. Республика жайылымдық жерлерінің бұзылуы жылдан-жылға өсіп барады.

Қазіргі кезеңде жақсарту жолымен жайылымдықтың азықтық сыйымдылығын арттыру қарастырылған, 2150 мың гектар алқапқа екпелі шөп өсіріліп, 834,9 мың тонна азық бірлігі қосымша енгізілмекші.

Бұған қосымша 8 жыл бойы жайылымдықтардың жылдық (12,5%-тен) тыныстауы ұйымдастырылмақшы. Бұл олардың өнімділігін 20%-ке артырып қосымша 3,5 миллион тонна азық бірлігін алуға мүмкіндік береді. Басты резерв жайылымдықтың 58,9 млн. гектар жер аумағы қосымша суландыру болып табылады. Бұл жағдайда тағы да 7,4 миллион тонна азық бірлігін алуға болады. Экологиялық қызметтер олардың пайдалану мүмкіндіктерін бекіткен жағдайда жабық сынақ алаңдарынан босаған жерлер де қосымша резерв болатыны сөзсіз.

5 миллион гектардан астам табиғи шабындықтар Республикада дайындалатын шөптің бар-жоғы 30%-ға жуығын береді, ал қалғандарын егістік азық дайындау және жайылымдықтарды шабу арқылы жасалынады. Сондықтан да астық дақылдары егістігін қысқарту есебінен екпелі шабындықтарды кеңейту қажеттілігі туып отыр, тағы да 4,3 миллион гектар екпелі шабындық жасалады. Тұтастай алғанда шабындық жерлердің барлық түрлерінен шөп дайындау 4,8 миллион тонна азық бірлігіне жеткізіледі. Шөптің өнімділігі мен сапасын арттырудың қосымша резерві минералдық тыңайтқыштарды пайдалану, көлтабандап суару жүйесін салу, шөп шабу, престаеу, белсенді желдету технологияларын жетілдіру болып табылады.

Мал азығы дақылдарының жалпы көлемі 11,3 миллион гектар деңгейінде өзгеріссіз қалады. Оның 7,1 миллион гектары бір жылғы және көп жылғы шөп, 2,0 миллион гектары жасыл балауса



және 2,1 миллион гектары шырынды мал азығы. Өнімділікті арттыру есебінен егістік жерлерден мал азығын дайындаудың жалпы көлемі 13,7 миллион тонна азық бірлігін құрайды. Бұл 1986-1990 жылдар аралығындағы орташа деңгейден 10% артық.

Сондай-ақ алдағы уақытта өсімдіктерді қорғауды жетілдіру және органикалық және минералдық тыңайтқыштарды қолдану, өндірістік процесстерді механикаландыру және электрлендіру жөніндегі нақты шаралар қарастырылған

Алдағы уақытта ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру, өңдеу және сақтау арасындағы сәйкессіздіктерді жоюға, сөйтіп өндіріс көлемінің жекелеген түрлері бойынша 30%-ға дейін болатын ысырапқа жол бермеуге ерекше назар аударылған. Жаңа құрылыстар салу мен қолда бар қуаттылықтарды жаңғырту, аз қалдықты және қалдықсыз технологияларды енгізу, биотехнология, мембрандық технология жетістіктерін пайдалану, шағын-толқындық және электрохимиялық, тазалау мен сублимациялық кептіруді енгізудің қажеттілігі жөнінде нақты есептер де бағдарламада келтірілген.

#### **б) Мал шаруашылығын дамыту**

Қазақстан мал шаруашылығы дәстүрлі дамыған ел. Жергілікті халықтың әдет-ғұрпы мен ғасырлар бойғы тәжірибесі, жайылымдық және шабындық жерлердің кең байтақ көлемі, қар аз жауатын қысы және ұзақ уақыт аязсыз кезеңімен ерекшеленетін қолайлы климаттық жағдайы мал шаруашылығының барлық салаларын табыспен дамытуға мүмкіндік береді.

Республикада 1993 жылдың басында 9,5 миллионнан астам мүйізді ірі қара, оның ішінде 3,5 миллионға жуық сиыр, 36 миллионға жуық қой мен ешкі, 3 миллионға жуық шошқа, 1,6 миллион жылқы, 145 мың түйе және 60 миллионға жуық құс болды.

Жоспарлы экономика бұл жерде де өзінің қолтаңбасын қалдырды. Шаруашылықтардың табысты еңбек етуінің негізгі көрсеткіші мал басының өсуі жөніндегі тапсырманы орындау болып саналды. Сондықтан да кәрі, ауру және арық малдарды бағу кемшілікке саналмайды. Мұның өзі саланы үдетуді тежеп, жем-шөптің жетіспеуі мал мен құстың өнімділігін арттыруға қол байлау болды.

Нарықтық қатынастар мал шаруашылығын бұрынғы үдемелік әдістермен жүргізуге жол бермейді. Сондықтан да қолда бар жем-шөп базасын, мал қоралары мен техниканы, адам ресурстарын біршама рентабельді пайдалану мақсатында және соңғы нәтижеде өнімділік көрсеткіштерін әлемдік деңгейге дейін арттыру есебінен мал басын өсірудің орнына сапалы мал өнімдерін өндіруді үздіксіз арттыруға қол жеткізу үшін жоғарыда көрсетілген мал басын біраз азайту қарастырылған.

Осы факторлар есепке алына отырып, 2015 жылы сүт беретін ірі қара санын 5,700 мың бас, оның ішінде сиырды 2,300 бас көлемінде ұстау көзделіп отыр. Бұл жағдайда жем-шөппен қамтамасыз етілу 100% құрайтын болады. Басқаша айтқанда, бір құрылымдық басқа берілетін азық (бір сиырға - 50 центнер азық бірлігі) 1992 жылғы 22,1 центнер орнына 37,5 центнер азық бірлігін құрайды. Мұндай азықтандырылу жағдайында әр сиырдан жылдық орташа есеппен 3818 килограмм сүт сауылып, әр жан басына шаққанда 474 килограмнан келеді.

Есептеулер көрсетіп отырғанындай, сүт өнімдері өндірісін арттырудың қосымша резерві қымыз, шұбат дайындау және қой мен ешкі сүтін сауу болып табылады.

Сонымен қатар 60 мың тонна қымыз, 14 мың тонна шұбат, 80 мың тонна қой және 30 мың тонна ешкі сүтін, яғни қосымша 184 мың тонна сүт және сүт өнімдерін өндіруге болады. Сүт өнімдерінің бір бөлігін (оның ішінде, тұзды ірімшік, құрт және ірімшік сияқты экзотикалық түрлерін) шетелге шығарудың мүмкіндігі пайда болады.

Ет және ет өнімдерін өндіру ісі біршама күрделірек болып отыр.

90-жылдардың басында Республикада шамамен алғанда 1,5 миллион тонна ет өндірілді, оның 47,7%-ы сиыр, 17,7%-ы қой және ешкі, 18%-ы шошқа, 4,2%-ы жылқы, 12,1%-ы құс еті және 0,5 %-ы басқа малдардың еті. Жан басына шаққанда 70,5 килограмм еттен келеді.

Республика тұрғындарын ет және ет өнімдерімен толық медициналық норма бойынша жылына бір адамға 78,8 килограмнан қамтамасыз ету үшін 2015 жылға дейінгі халықтың өсуін есепке алсақ, 1466 мың тонна ет өндіру керек. Мұндай жағдайда ет балансының құрылымы мынандай болады: сиыр еті -

43,1%, қой және ешкі еті - 20, шошқа еті 10, жылқы еті 4, құс еті 22 және басқа мал еті - 0,9%.

1992 жылдың басында мамандандырылған шаруашылықтағы етті малдың жалпы саны 2065 мың бас болды. Оның 25%-ы - сиыр. Олардың орта салмағы 380 килограмнан асқан жоқ. Оның үстіне олар етке 30 айлық және одан да артық жасында тапсырылды, ал орташа тәуліктік салмақ қосу 1 килограмға 15-18 азық бірлігін шығындағанның өзінде 331 грамнан аспайтын.

Мал санын жем-шөп базасына сәйкестендіріп, мал басының өнімділігін арттыру үшін 2015 жылға етті мал басын 1491,2 мың басқа дейін қысқартып, орташа тәуліктік салмақ қосуды 600 граммға дейін жеткізу және оларды 18-22 айлық жаста 430-450 килограмм таза салмақпен етке өткізу қарастырылған. Сиыр етін өндіру бұл жағдайда 632 мың тонна (сүтті малды есепке ала отырып) құрайды, яғни жылына жан басына 34 килограмдық, медициналық нормаға жеткізіледі.

Концентратты мал азығының үлкен тапшылығына байланысты шошқа басын 1,5-2,0 миллион бас көлемінде ұстау жеткілікті. Шошқа етін өндіруді 145 мың тонна деңгейде тұрақтандыру шұжық және басқа өнімдерді өндіру үшін ет өңдеу өнеркәсібінің шошқа етіне деген қажеттілігін қамтамасыз ете алады. Концентратты мал азығын көбірек өндіруге болатын қолайлы жылдары қажет болса шошқа басын көбейту қиын емес.

Жем-шөппен қамтамасыз ету жағдайын есепке ала келіп, мал басы өнімділігін арттыру және мал өнімдерін көбейту, оның сапасын жақсарту үшін қой мен ешкіні 16 миллион басқа жеткізуді, жылқы санын 2 миллион басқа дейін, түйені 200 мың басқа дейін көбейтуге болады. Бір қалыпты жем-шөппен қамтамасыз ету және тиісінше мал өнімдерін арттыру есебінен қой етінің жалпы өнімі 375 мың тонна, жылқы еті 114,8 мың тонна, түйе еті - 11,5 мың тонна құрайды. Мұның өзі әр жан басына 20,1 килограмм қой еті және 6,2 килограмм жылқы еті келуін қамтамасыз етеді.

Тұрғындардың құс еті мен жұмыртқаға деген қажеттілігін толық қанағаттандыру үшін әр жан басына медициналық норма бойынша 21,2 кг ет және 260 жұмыртқадан келуі керек. Сондықтан да 2015 жылға дейін жалпы өнім көлемі 570 мың тонна құс еті мен 5,3 миллиард дана жұмыртқаға өсуі тиіс. Бұл

үшін мекиен басын 1,697 мыңға, өсімтал балапан басын 29,860 мыңға, күркетауық, балапандарының басын 100 мыңға, асыл тұқымды күркетауық басын 66 мыңға, үйректердің басын 3800 мыңға және асыл тұқымды тауықтардың басын 44 мыңға жеткізу керек.

Жоғарыда көрсетілген барлық шараларды жүзеге асыру Республика халқын ет және ет өнімдерімен физиологиялық норма бойынша сенімді түрде қамтамасыз етуге және 120 мың тоннадан 220 мың тоннаға дейін жыл сайын осы өнімді шетелге шығаруға мүмкіндік береді.

Жүн және тері шикізатын өндіруге ерекше назар аударылады. Республика есепке сәйкес 2015 жылға шамамен алғанда 30 мың тонна жүн (меринос және түйе жүні ерекше сұранысқа ие), сондай-ақ 165 тонна ешкі түбітін шетелге шығара алады. 2015 жылы 1 миллион 760 мың дана қаракөл елтірісін өндіру жыл сайын шетелдерге 460 мың жоғары сапалы тері өткізуге мүмкіндік береді. Мұның өзі қомақты валюта түсірудің көзі болмақ.

Алдағы уақытта сондай-ақ орман және балық шаруашылығы, бал және дәрілік шикізаттар шығару, өнімдерді мал дәрігерлік жағынан қамтамасыз ету, сақтау және өңдеу, техникалық қызмет көрсетуді ұйымдастыру, агроөнеркәсіп кешені дамуын ғылыми қамтамасыз ету, кадрларды дайындау және қайта дайындау жөнінде нақты шаралар қарастырылған.

#### **в) Республика агроөнеркәсіп кешенінің халықаралық ынтымақтастық және сыртқы экономикалық қызметінің бағыттары мен формалары**

Нарықтық экономика жағдайында шетелдік мемлекеттермен экономикалық қарым-қатынастарды жаңғырту міндетті түрдегі шарт ретінде экономикалық және құқықтық, тетіктерді пайдалана отырып, мемлекеттік реттеудің тиімділігін бір мезгілде қамтамасыз етумен қатар сыртқы экономикалық қызметті орталықсыздандыру мен демонополизация-лауды талап етеді.

Өкінішке орай жақын болашақта шетелге өнім шығарудың негізгі түрлері астық, мақта-мата, ет, жүн, қаракөл елтірісі, тері және тондық, былғары шикізаттары болып қала бермек. Алайда, алыс болашақта шетелге дайын өнім шығаруға бағдарлану қажет. Бұл үшін бәсекеге түсе алатындай өнім шығаруға қабілетті

алдыңғы қатарлы технологияның негізінде өңдеу өнеркәсібін дамыту керек.

Ең маңызды міндеттердің бірі Республиканың сыртқы саудасының жалпы көлемінің 75%-ынан астамын құраған бұрынғы әріптестер ТМД және бұрынғы Өзара Экономикалық Көмек Кеңесі елдерімен сауда және өндірістік қатынастарды қалпына келтіру болып табылады. Сондай-ақ Түркия, Германия, АҚШ, сонымен қатар Оңтүстік-Шығыс Азия елдерімен сыртқы экономикалық байланыстарды дамытудың зор келешегі бар. Тайвань, Оңтүстік Корея, Гонконг, АСЕАИ және Латын Америкасының бірнеше елдерімен байланыс орнату біз үшін тиімді болмақ.

Сыртқы экономикалық қызметті төмендегідей негізгі бағыттарда дамыту ұсынылады:

- Республикада жеткілікті жағдайда өндірілуі мүмкін (астық, оның ішінде жүгері, жарманың кейбір түрлері, қалбырланған жем, өсімдік майы, қант ауыстырушылар, көкөніс қалбырларының кейбір түрлері және т.б.) тауарларды шетелге шығару;

- ауыл шаруашылығы шикізатын терең өңдейтін тиімді технологиялар, сондай-ақ техникалық құрал-жабдықтардың жекелеген түрлерінің артық-шылықтарын еске ала отырып, шетелден сатып алынатын тауарлардың негізделген номенклатурасын анықтау;

шетелге шығарылатын өндірісті (ұн-жарма, тері, былғары, ет қалбыры, жеміс шырыны және басқалар) дамыту үшін өндірістік база құру. Бұл қорғаныс өнеркәсібі кәсіпорындарын конверсиялау, шетелдік капитал мен технологияны тарту негізінде мүмкін болады.

Сыртқы экономикалық байланыстарды белсенді жүргізу әр түрлі тәсілде көрінеді. ТМД-ның кейбір елдерімен ұн, макарон, құрама жем, ет және ет өнімдерін, тері, қой терісін және басқаларды өндіру жөніндегі бірлескен кәсіпорындар ұйымдастырылуы мүмкін. Бірлескен бизнес үшін ауыл шаруашылық дақылдарын өсіру немесе мал бағуға қолайлы арнаулы жер аумақтар, ауыл шаруашылығы тауарларын жеңілдетілген валюталық-қаржылық және салықтық тәртіппен сатып алу және сату аймақтары құрылуы мүмкін. Сондай-ақ, Қазақстан мен басқа елдердің кәсіпорындары мен ұйымдарының



арасында тікелей өндірістік және сауда байланыстарын кеңінен дамытудың қажеттілігі туып отыр.

Салықтық және басқалай жеңілдіктері бар шетелдік тамақ компаниялары мен фирмаларына сырттан тауар әкелуші кәсіпорын мәртебесін беру де болашағы зор бағыт болмақ. Бұл өңдеу өнеркәсібінде біріккен кәсіпорындар құру үшін үлкен ынталандыру болып табылады. Бұл жерде тамақ өнімдерін шығарумен қатар қазіргі заманғы шетелдік технологияны алуға жол ашылады.

Сыртқы экономикалық байланыстарға қатысушыларға көмек көрсетуді сыртқы сауда операцияларына мамандандырылған мемлекеттік мекемелер арқылы жүзеге асырған әлдеқайда тиімді болады. Мұның өзі сыртқы сауданы барынша білікті жүргізуге, біздің қатысушыларымыздың әлемдік конъюнктура мен халықаралық сауданы жүргізу ережелерін білмеуінің нәтижесінде туындайтын тауарлық және валюталық ысырапқа жол бермеуге мүмкіндік жасайды.

Сыртқы экономикалық қызметті күшейту үшін тиісті инфра-ұрылымды (қаржылық рынок және қамсыздандыру ісі, банк жүйесі, транспорт, байланыс) дамыту және бухгалтер, маркетинг, салық инспекторлары, банк қызметкерлері және халықаралық экономикалық жүйелер жөніндегі маман кадрларды дайындау қажет. Тиісті ақпараттық қызмет құру және дүние жүзіндегі ақпарат көздеріне жол ашуды қамтамасыз ету ерекше мәнге ие болады. Бұған қоса, сыртқы экономикалық қызметтің лицензиялық және құқықтық негізі жөніндегі жаңа заң және нормативтік актілерді жасау және қабылдаудың айрықша қажеттілігі туады.

#### **2.4.3. Қазақстандағы аграрлық реформаны тереңдету мен кеңейтудің міндеттері**

Өткен тарауларда айтылған Қазақстан агроөнеркәсіп кешені дамуының басты бағыттары негізінен алғанда ұйымдық және технологиялық мазмұнда болды. Алайда, оларды жүзеге асыру үшін экономикалық және әлеуметтік-құқықтық жағдайлар қажет. Сондықтан да қазіргі уақытта шын мәніндегі экономикалық тәуелсіздікке және шынайы азық-түлік қауіпсіздігіне қол жеткізу, агробизнесті дамыту және нарықтық қатынастарды толық игеру

үшін экономикалық реформаларды тереңдету және кеңейту қажеттілігі туып отыр.

Әрине, нарықтық экономика заңмен тыйым салынбайтын қызметтің кез келген түрімен айналысатын іскерлердің бостандықтағы қарым-қатынастарына негізделеді. Дей тұрғанмен, агроөнеркәсіптік кешен үшін мемлекеттік реттеу жағдайында ғана шешілетін проблемалар ерекше белгі болып табылады. Олардың қатарында шаруашылық жүргізу нәтижелерінің адам бақылауына көнбейтін табиғи және әсіресе ауа райы жағдайларына тәуелді болуы мен өндіріс қоры мен қызмет көрсетудің бағалық конъюктурасымен анықталатын ауылшаруашылық өндірісінің төмен рентабельділігін, ірі, бірақ өзін-өзі баяу ақтайтын күрделі қаржыны игеру қажеттілігін және басқа факторларды айтуға болады.

Сонымен бірге мемлекеттік ұйымдардың агробизнеске шамадан тыс араласуы жағымсыз жағдайларға алып келуі мүмкін. Сондықтан да мемлекеттік реттеу ең қажетті шаралармен шектелуі тиіс. Олардың қатарына мыналар жатады:

- нарықтық қатынастарды дамытуға ынталандыратын заң және нормативтік актілер жасау және қабылдау жолымен құқықтық базаны қалыптастыру және олардың жүзеге асырылуы мен орындалуына бақылау жасау;

- баға белгілеу, салық салу, қаржылық-несиелік қарым-қатынас, қамсыздандыру және басқа мәселелерді дұрыс шешуді қарастыратын аграрлық саясатты жасау және жүзеге асыру;

- агроөнеркәсіп өндірісін тұрақтандыру, тауар өндірушілердің табысын қолдау және ғылым мен техниканың жетістіктерін кеңінен пайдалану есебінен өндірістің сапалық қайта құрылуын жеделдету үшін жекелеген салалар мен аймақтарды дамыту жөніндегі мемлекеттік құрылымдық саясатты жүзеге асыру;

- халықаралық экономикалық және ғылыми-техникалық ынтымақ-тастық саласындағы қызметті үйлестіру;

- ауыл шаруашылық және жер ресурстарын бөлу, жер реформасын жүзеге асыру, жер кадастрын енгізу;

- шаруалардың әлеуметтік қорғалу жүйесін құру жолымен агроөнер-кәсіп кешенінде әлеуметтік саясатты реттеу;

Шаруалардың зейнетақысының қамтамасыз етілуіне, тұрғын үй, әлеуметтік-мәдени және тұрмыстық құрылысқа қатысу,

ауылдық жерлерде фермерлік үлгідегі шағын елді мекендерді дамыту, республиканың аз табысты тұрғындарын мемлекеттік бюджет есебінен азық-түлікпен қамтамасыз ету, ауыл шаруашылық өндірісінен босап қалған еңбекке жарамды тұрғындарды еңбекпен қамту және басқа проблемаларды шешуге қатысу;

- ғылыми зерттеу, селекциялық және асылдандыру ісін қаржылан-дыру және ұйымдастыру, ғылым мен техника жетістіктерін өндіріске енгізу;

ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілерді ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру мен өткізу жөніндегі шынайы ақпаратпен қамтамасыз ету;

азық-түлік пен ауыл шаруашылығы шикізатының мемлекеттік ресурсын қалыптастыру;

- табиғи ресурстарды пайдалануға, қоршаған ортаның жай-күйі мен қауіпсіздік техникасын сақтауға, азық-түлік сапасына бақылау жасау, санитарлық бақылау, жерге орналастыруға, өсімдіктерді қорғауға және ветеринарлық жағдайға бақылауды жүзеге асыру;

жекешелендіруге жатпайтын мемлекеттік ауыл шаруашылығы кәсіпорындарын басқару;

- агробизнеске заңдық қызмет көрсету және оларды құқықтық тұрғыдан қорғау.

Нарықтық қатынастарды қалыптастыру мен дамытуда Республика агроөнеркәсіптік кешеніндегі мемлекеттік кәсіпорындарды мемлекеттен алу және жекешелендіру, ондағы меншікті тікелей тауар өндірушілерге, яғни шаруаларға беру проблемасы ерекше маңызды болып табылады.

«Меншік» категориясы қоғамдық ғылымдағы ең күрделілердің бірі. Экономистер мен заңгерлер, философтар мен социологтар оның мазмұнын анықтауда үнемі пікірталас жүргізіп келеді. Бұл жөнінде де тұтас ілім мен жүйелер қалыптасты. Бірақ, барлық уақытта да және әр түрлі елдерде де меншікті ғылыми түсінуден басқа оны жай қарапайым тұрмыстық көзқараста қабылдау да қалыптасқан. Бұл проблема төңірегіндегі негізгі тұжырымдарға шолу жасау ғылыми ойды дамыту жай түсініктен бастап ең күрделі философиялық- құқықтық және әлеуметтік-экономикалық көзқарас пен ілімге дейін барғанын дәлелдейді.

Ежелгі Римнің өзінде заңгерлер меншікті затты пайдалану және

шамадан тыс пайдалану құқығы ретінде анықтаған. Олар жеке меншіктің шексіз билік, адамның меншік объектісі - затты өз қалауы бойынша иеленуінің құқығы ретіндегі классикалық үлгісін қалыптастырған. Құл да тірі зат ретінде құл иеленушінің шексіз билік жүргізетін объектісі болып қарастырылған. Алайда, нақты өмірде меншік объектісіне шексіз билік жүргізу үнемі шектеуге кезігіп отырған.

Мысалы, затты шектен тыс пайдалану сол заттың, яғни меншік объектісінің жоғалуына әкеліп соққан. Құлды, жұмысқа жегілетін малды дұрыс күтпеу олардың өлуіне себепші болған. Құлдар тек қана өздерінің билеушілерін жек көріп қана қойған жоқ, сонымен бірге еңбек құралдары мен заттарын да ұнатпай, оларды істен шығарды және көзін жоюға тырысты. Міне, осылай затты шектен тыс пайдалану немесе дұрыс пайдаланбау меншіктің жоғалуына алып келді. Әсіресе, жерді дұрыс пайдаланбаудың ақыры жақсылыққа әкеліп соқпады, жер мұндай жағдайда өзінің құнарлылығын жоғалтып, көпке дейін, тіпті өмірбақи байлық көзі болудан қалады.

Өмір өзі тұрақты көрсетіп отырғанындай, біреулердің затты иеленуге ұмтылуы басқа адамдардың да осындай ұмтылысына кезігіп отырған. Сондықтан да жеке меншікке құқықты жүзеге асыру осы басқа адамдардың келісімімен байланысты болған. Міне, осылай меншік жеке бір адамның затқа деген жай қатынасы емес, мүлікті иелену, пайдалану және билеу мәселелеріне байланысты қоғамдық қатынас ретінде әрқашанда көрінуі тиіс.

Меншік ұғымы адамды немесе адамдар қауымын меншік иесі ретінде бекітетін бастапқы негізбен анықталады және онымен әрқашан байланыста болады. Орта ғасырларда мұндай негіз соғыс, зорлап тартып алу, тіпті ұрлап алу болып табылды. Алайда, азаматтық қауымдастықтың қалыптасуымен және дамуымен адамдар бұл проблемаларды шешудің ақылға қонымды жолдарын тезірек іздестіруді ойластырды.

XVII ғасырда ағылшындық ғалым Д.Локк бір адамның өмір сүруінде, оның табиғи теңдігінде, өз өмір сүруін сақтауының табиғи заңын бірдей пайдалануында меншіктің табиғи құқықтық негізі бар деген идеяны дамытты. Бұдан көріп отырғанымыздай, Д.Локк адамды жеке меншік субъектісі ретінде қарастыратын негізге байланысты ойларын ашық айтып отыр.

А.Смит пен Д.Рикардо табиғи бостандықтағы жеке меншік туралы Локктің идеясын қолдай отырып, осындай меншікке экономикалық негіздеу берді. Жеке меншіктің мәңгілігін және қоғамдық меншіктің ақылға сыйымсыз екендігін Гегель өзінің «Құқық философиясы» еңбегінде дәлелдеді. Гегель ілімі бойынша меншік өзінің мәні жағынан тек қана бостандықтағы, толық жеке меншік болып табылады.

Осы бір өткенге аз ғана көз жүгірту қоғамдық, оның ішінде әміршіл-әкімшіл экономика билік құрған кезеңдегі мемлекеттік идеология ретінде бой көрсеткен қоғамдық қатынастардағы мемлекеттік меншікті дәріптеу теориясы қате көзқарас екенін дәлелдейді.

Сондықтан да қазіргі нарықтық экономикаға өту жағдайында өндірушіге өз еңбегімен жасаған өндіріс қорын қайтару керек пе, әдде қайтармау керек пе деген әңгіме төңірегіндегі пікірталасты жүргізудің ешқандай қисыны жоқ екендігі дәлелдеуді керек етпейді. Бұл - нарыққа апаратын, дағдарысты жойып, экономиканы көтеретін ең қысқа жол. Оның үстіне өндіруші бұған дейін болған құбылысқа қарама-қарсы жағдайды иеленіп, құрал-жабдықтарды меншігіне айналдыра отырып, мемлекетті экономикаға қызмет етуге мәжбүр етеді.

Сондықтан да мемлекеттік меншікті жекешелендірудің жоғарыда көрсетілген себептері агроөнеркәсіп кешенінде нарықтық жаңғырудың ең басты негізі болып табылады. Мүлікті мемлекеттен алу және жекешелендірудің теориялық және әдістемелік бағыттарын анықтай келе агроөнеркәсіп кешенінің әр түрлі салаларының, кәсіпорындары мен ұйымдарының ерекшеліктерін еске ала отырып, мемлекеттік ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының мүлкін мемлекеттен алу және жекешелендіру жөніндегі Президенттің тиісті жарлықтары мен Қазақстан Республикасының бірқатар заңдарына сүйенеді.

Нақты жекешелендіру төмендегідей бағыттар бойынша жүзеге асырылды:

- кеңшарлар мен басқа да мемлекеттік кәсіпорындарды шаруа қожалықтарына, ауыл шаруашылық кооперативтеріне, шағын кәсіпорын-дарға, олардың ассоциацияларына және басқа шаруашылық жүргізудің мемлекеттік емес тәсілдеріне кешіру;

- акционерлік қоғамдар мен шаруашылық серіктестіктерін құру;



- меншіктің тұлғаландырылған тәсіліндегі ұжымдық кәсіпорындарға көшіру;

- мемлекеттік мүлікті конкурс бойынша немесе аукционда сату.

Тұрақты өзін-өзі ақтамайтын кәсіпорындарды жекешелендіру осы шаруашылықтың еңбек ұжымын құратын шаруашылық серіктестіктеріне немесе акционерлік қоғамдарға олардың мүлкін тегін беру немесе ұжым бұл мүлікті алудан бас тартқан жағдайда аукцион немесе конкурс арқылы сату жолымен жүргізілді.

Біртұтас және технологиялық ажырамас өндірісі бар құс фабрикалары, мал шаруашылығы кешендері, жылы-жай комбинаттары және басқа ауыл шаруашылық кәсіпорындары басым жағдайда акционерлік қоғамдарға және корпорацияларға айналдырылды.

Нан өнімдері, ет, сүт, тамақ, жеміс-көкөніс қалбырлау өнеркәсібі жүйесіндегі және материалдық-техникалық жабдықтау, жөндеу, машина жасау, агросервистік қызмет көрсету, транспорт және ауыл шаруашылық өнімдерін тарату саласындағы кәсіпорындарды және құрылыс пен су шаруашылығы кешендерін мемлекеттен алу және жекешелендіру көпшілік жағдайда акционерлендіру жолымен жүзеге асырылды. Бұл жағдайда тауар өндірушілердің мүдделері барынша толығырақ қорғалды. Ауыл шаруашылық өнімдерін өңдеу және сақтаумен тікелей байланысты салаларда, сондай-ақ қызмет көрсететін сфераларда акциялардың ең кем дегенде жартысы олардың қызметін пайдаланатын және өңдеуге өндірістік өнімдерін әкелетін кәсіпорындарға, шаруашылықтарға және шаруа қожалықтарына өткізілді.

Ұсақ және орта дайындау, өңдеу және қызмет көрсету кәсіпорындарының мүлкі жекешелендірілгенде, оларды селолық өндіру-шілердің қатысуымен жабық акционерлік қоғамға айналдырған жағдайда мемлекетке акциялардың бақылау пакеті қалдырылмады. Республика немесе облыс рыногінде ерекше орын алатын кәсіпорындар, сондай-ақ ірі және маңызды кәсіпорындар мен ұйымдар мемлекет қатысуымен ашық акционерлік қоғамдарға айналдырылды. Мемлекеттің спирт, ликер-арақ және темекі өнімдерін өндіретін салаға монополиясын сақтау маңыздылығы есепке алына отырып, сондай-ақ шикізатты, материалдар мен құрал-жабдықтарды сырттан сатып алу үшін валюталық қорды

тиімді пайдалану қажеттілігіне байланысты өнеркәсіптің бұл саласындағы кәсіпорындарды жекешелендіру кезінде олар акциялардың 51 %-ы мемлекет меншігінде сақталынатын ашық акционерлік қоғамға айналдырылды. Жекешелендіруге жатпайтын кәсіпорындар мен ұйымдар:

- мал дәрігерлік қызмет;
- өсімдік карантинасы;
- мемлекеттік тұқым инспекциясы;
- өсімдіктердің сорттарын сынау жөніндегі комиссиялар, сорт сынау станциялары және мемсортучаскелері;
- химияландыру және өсімдіктерді қорғау станциялары;
- өнім сапасы жөніндегі инспекциялар;
- мемлекеттік ауыл шаруашылығын бақылау;
- жоғары және орта оқу орындарының оқу шаруашылықтары;
- мемлекеттік ғылыми-зерттеу мекемелерінің тәжірибелік және тәжірибе-эксперименттік шаруашылықтары;
- мемлекеттік асыл тұқымды және жылқы зауыттары;
- мемлекеттік асылдандыру шаруашылықтары;
- дәрілік өсімдіктер кеңшарлары;
- су шаруашылығы және суландыру жүйелері мен құрылыстары объектілері;
- әлеуметтік инфрақұрылым объектілері (білім беру, мәдениет және денсаулық сақтау мекемелері);
- мемлекеттік ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының балансында тұрған өндірістік инфрақұрылым объектілері (көпірлер, плотиналар, жолдар, су құбырлары, суландыру жүйелері, жылу және электр жүйелері, канализациялық жүйелер, байланыс құралдары және т.б.).

Тұтастай алғанда, агроөнеркәсіптік кешен өндіріс құрал-жабдықтарына мемлекеттік және жеке меншік базасында жұмыс істейтін болды. Бұл жағдайда I сфера (ауыл шаруашылығы үшін өндіріс құрал-дарын шығару) басым жағдайда мемлекеттік меншікке негізделді; II сфера (ауыл шаруашылығы өндірісі) жеке; III сфера (ауыл шаруашылығы өнімдерін дайындау, сақтау, тасымалдау және өндеу) жеке және мемлекеттік меншікке негізделді.

Ауыл шаруашылығы өнімі рыногін мемлекеттік реттеу басым жағдайда бағалық, қаржылық, несиелік және салықтық

құралдарды пайдалану арқылы экономикалық әдіспен жүзеге асырылды.

Баға саясатының негізгі бағыты еркін тағайындауға көшу болып табылады. Рыноктің қалыптасуы барлық тауар өндірушілердің меншік және шаруашылық жүргізу әдістеріне қарамастан баға белгілеу мен өнімді өткізу арналарын тандауда толық түрде өз бетінше шешім қабылдауын қарастырады. Қажет болған жағдайда ауылшаруашылығы өнімдеріне деген белгілі бір мемлекеттік қажеттілікті өтеу үшін мемлекет өндірушілермен ерікті және өзара тиімді контрактіге отырады. Онда келісімді бағадан басқа салықтық, несиелік жеңілдіктер мен материалдық техникалық ресурстарды қамтамасыз ету, өндірістік және өндірістік емес объектілерді қаржыландыру жөнінде әр түрлі ынталандыру шаралары қарастырылуы мүмкін. Алайда, еркін баға агроөнеркәсіп кешенінің I және II сфераларындағы кәсіпорындарды демонополизациялаған жағдайда ғана тиімділік беруі мүмкін, ал басқаша жағдайда өндірістің құлдырауы мен бағаның өсуінен қашып құтылу мүмкін емес.

Селолық өндірушілер табысын қолдау мақсатында өнімді өткізу мен жеңілдік несиелерге жол ашуды қамтамасыз етуге кепілдік беретін ауыл шаруашылығы өнімдерінің негізгі түрлеріне сауда және сатып алу операциялары қарастырылған. Сондай-ақ, биржалар болашақ өнімді сатып алуға ауыл шаруашылық өндірушілермен келісім-шартқа отырған жағдайда фьючерстік сауда-саттық тегеріші пайдаланылады. Мұндай фьючерстік операциялардың артықшылығы тауар өндірушілер өнім алғанға дейін процентсіз несиелерді пайдалана алатындығында жатыр.

Мемлекеттік реттеусіз монополизм жағдайында өнеркәсіп және ауылшаруашылық арасындағы бағаның паритетін қамтамасыз ету мүмкін емес. Сонымен қатар өндіріс құралдарын шығаратын, ауыл шаруашылығы кәсіпорындарына қызмет көрсететін немесе олардың өнімін өңдейтін барлық монополист кәсіпорындар үшін келісімді бағаның жоғары шегін (немесе рентабельділік деңгейінің шегін) белгілеу қажет.

Қаржылық саясаты селода көпжылдық экономиканы құрудың бастапқы кезеңінде бәсекелестікті тудыруға және дамытуға жағдай жасауы керек. Сонымен қатар қаржылық көмек ең алдымен тауар өндірушілерді қолдау үшін мемлекеттік бағаны

қамтамасыз етуге, аграрлық сфераны жеңілдікпен қаржыландыруға көмектесетін коммерциялық банкілердің шығындарын жабуға, сондай-ақ жекелеген селолық аудандар, экологиялық аймақтар жөніндегі бағдарламаны жүзеге асыруға, шаруашылық айналымынан шығып қалған ауыл шаруашылығы жерлерін қайта қалпына келтіруге бағытталуы тиіс.

Тауар өндірушілерді бюджет есебінен кең көлемде қаржыландыру нарықтық экономика толық орнатылғанда ғана мүмкін болады. Мұндай жағдайда мемлекеттік қаржылық қолдау шаруа қожалықтарын ұйымдастыруға, табиғат апаттарының шығындарын өтеуге, су шаруа-шылығы және топырақты суландыру жұмыстарын жүргізуге, ауыл шаруашылығындағы жаңа немесе ерекше қиын өндірістерді ұйымдастыруға бағытталады.

Экономиканың аграрлық секторындағы несие саясаты ауыл шаруашылығындағы өте төмен табыстылықты есепке алады. Сондықтан да ол төмендегі арналар бойынша бағытталуы тиіс:

- ауыл шаруашылығын несиелендіретін банкілер қызметін ұйымдас-тырушы ерекше мемлекеттік несиелік институттар құру;

- меншік және шаруашылық жүргізу тәсіліне қарамастан барлық ауыл шаруашылығы өндірушілерін өнім жинағанға дейін өнімнің тауарлық бөлігіне 50%-ға дейінгі көлемде, өнім жинау кезеңінде 20%-ға дейінгі көлемінде пайызсыз қаржы, сондай-ақ несиелендірілетін объектілердің басқа түрлеріне азайтылған несиелік қаржы (10%-ға дейін) алуға бірдей жол ашуды қамтамасыз ету;

- несиені қамтамасыз етуге төмендетілген талап орнату;

- коммерциялық банкілерге қарыздарын қайтаруға кепілдік беру;

- ауыл шаруашылығына несие беретін банкілерге бағалы қағаздар шығару құқын беру және олардың эмиссиясы мен айналымы үшін ерекше қолайлы жағдай жасау (эмиссия жөніндегі жеңілдіктер ауыл шаруашылық несиесіне қажетті қаржылық ресурстарды арзандатуымен қатар тез жинақтауды жеделдетеді);

- несиелік қаржының төмендетілуі мен қарыздың қайтарылмауы-нан туындаған шығындарды жабу үшін ауыл шаруашылық несиесін ұйымдастыруды мемлекеттік қаржыландыру.

Ауыл шаруашылығына деген мемлекеттің салық саясаты өзінің фискальдық мәнін жоюы керек. Салықтың түрлері мен мөлшерін анықтаған кезде тікелей салық салу жолымен жеңілдетілген салық салу есебінен жүзеге асырылатын олардың ынталандырушы функцияларына ерекше назар аударылуы қажет.

Жерге біртұтас салық енгізілгеннен кейін, жер негізгі өндіріс құралы болып табылатындықтан, ауыл шаруашылық кәсіпорындары табысқа салық төлеуден босатылды. Бұл аграрлық өндірістің нәтиже беретін көрсеткіштеріне тіпті салық салудан босатылуға алып келді. Нәтижесінде салық көмегімен бағаны, ауыл шаруашылығы өнімдерін сатудың көлемін жеке тұтынуға және қорлануға бағытталатын пайданы мемлекеттік реттеу мүмкін болмай қалды. Осыған байланысты салық салудың негізгі объектісі ретінде мемлекеттік ауыл шаруашылық кәсіпорындар үшін - пайда, ал ұжым-шарлар үшін жалпы табыс белгіленді.

Жалпы алғанда, салықтар мен аударулар кәсіпорынның жалпы табысының 20-25%-нан аспауы керек. Өйткені, жалпы табыстың 25%-ынан 50%-ына дейін салыққа алынуы тек қана өндірісті қалпында ұстауды қамтамасыз етсе, ал 50%-дан астам салық салу өндірістің шығынға батып жабылуына алып келеді. Жеке меншікке негізделген жеке немесе отбасылық еңбек (шаруа қожалықтары, кооперативтер және т.б.) сияқты шаруашылық жүргізудің өркениетті тәсілдеріне болашақта салықтың тек қана бір түрі жалпы табысқа салық салу қолданылуы керек. Одан әрі ауыл шаруашылығындағы дағдарыстан өту мен аграрлық рынокті қалыптастырудың шама-шарқына қарай салық жүйесі күрделене түседі. Оның негізгі элементтері мыналар болады: пайдаға (таза табыс) салық, капиталдың өсуіне салық, қозғалмайтын мүлікке салық, жалданбалы жұмыс күшін әлеуметтік сақтандыру, акциздер.

**Инвестициялық саясат** агроөнеркәсіп кешеніндегі көпукладты экономиканың қалыптасу кезеңінде көптеген өзгерістерге ұшырайды. Агроөнеркәсіп кешенін дамытудың кең көлемдегі мемлекеттік бағдарлама-сын жүзеге асыру, әлеуметтік сферадағы объектілер құрылысын салу, сондай-ақ селолық тауар өндірушілерді қаржылық жағынан қолдау үшін мемлекеттік бюджеттік қаржыландыру сақталады. Агроөнеркәсіп кешенін дамытудың басқа барлық шараларына инвестиция бөлу қайтарылу негізінде жүргізілуі тиіс.



Агроөнеркәсіп кешенінің бірінші сферасында инвестициялық саясаттың басым бағыттары мыналар болып табылады:

- конверсия нәтижесінде босап қалған бұрынғы кәсіпорындарды қайта бағдарлау мен жаңа құрылыстар салу есебінен өзін экономикалық жағынан ақтайтын ауыл шаруашылық және азық-түлік машиналарын жасайтын өзіндік база жасау;

түпкілікті техникалық қайта жарақтану және жұмыс істеп тұрған кәсіпорындарды қайта жабдықтау;

- алдыңғы қатарлы технологияға және өндіріс құралдары рыногиндегі конъюнктураның өзгерістеріне тез бейімделетін аз сериялы өндіріспен айналысатын орташа және ұсақ кәсіпорындарды дамыту.

Ауыл шаруашылығындағы инвестициялық саясат өнеркәсіп және ауыл шаруашылығы өнімдеріне баға паритетінің сақталмауы жағдайында мемлекеттік қолдау көрсету жолымен меншіктің барлық тәсіліндегі ауыл шаруашылық-кәсіпорындарының материалдық-техникалық базасының сапалық жаңғыруын, негізгі қордың шапшаң қалпына келтірілуін және жаңартылуын, өндірістік инфрақұрылымның дамытылуын көздейді.

Агроөнеркәсіп кешенінің өңдеу сферасында мемлекеттің қатысуымен тікелей селолық елді мекендерде өңдеу (кіші және орта қуаттылықтағы) жөніндегі кәсіпорындар салынатын болады.

Республика агроөнеркәсіп кешенін мамандармен қамтамасыз ету жөніндегі нақты шаралар қарастырылған.

Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе, Қазақстан агроөнер-кәсіп кешенін дағдарыстан шығу және нарықтық қатынастарға көшу кезеңінде дамытудың негізгі бағыттары бойынша қосымша мынаны атап өтуге болады: Батыстың көмегіне сүйену керек әрі ондай көмекті кері қайтаруға болмайды. Бірақ, бұл гуманитарлық көмек немесе мейірімділік актісі ретінде қабылданбауы керек. Өйткені, мұндай мүсіркеушілік біз үшін басы артық дүние. Жаңа технологиялар, тұтыну тауарларын алу үшін несиелер (ақылға сыйымды мөлшерде), капиталды сырттан әкелу және бәсекелестіктің басқа тәсілдерінің қажеттілігі пісіп жетілгендігін мойындауымыз керек.

Ашық экономика, шетелдік капиталдың, жаңа тауарлар мен жаңа жұмыс орындарының келуі әрқашан да кез келген елде пайдалы болды. Томағатұйықтық әрқашан да зиян, бірақ біздің экономиканың, оның ішінде агроөнеркәсіп өндірісінің қазіргі

жағдайдағы жай-күйі үшін кейбір қазіргі радикалдардың асыра сілтеушілігі сияқты тіптен қауіпті. Қазіргі тынымсыз және қиын уақытта тек салмақты экономикалық шешім мен ұзақ мерзімді саяси тұғырнама ғана табысқа жеткізеді. Біз бұл жерде экономиканың аграрлық секторында, ең алдымен тікелей ауыл шаруашылығы өндірісінде шаруашылық жүргізудің әр түрлі тәсілдерін бағалау және таңдау жолдарын іздестіруге түспа-түс келеміз.

### **III. МЕМЛЕКЕТТІК АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҚ КӘСПОРЫНДАРЫН РЕФОРМАЛАУ ЖӘНЕ НАРЫҚТЫҚ ҮЛГІДЕГІ ЕГІН ШАРУАШЫЛЫҚ ҚҰРЫЛЫМДАРЫН ҚҰРУ**

Біздің еліміздегі қазіргі жағдай сондай, тарих экономиканың көпукладтылығы пайда болу жағдайында әлеуметтік-саяси, ұйымдық-экономикалық, психологиялық, ұлттық, табиғи және басқа факторлар мен шарттарды есепке ала отырып, шаруашылық жүргізудің қазіргі заманғы тәсілдерін жетілдіру, көнені қалпына келтіре отырып, жаңа, барынша тиімді бағыттарды енгізуді ойластыруға, талдауға, нақты бағалауға, экономикалық және ұйымдық тұрғыдан негіздеуге сирек мүмкіндікті сыйлап тұрғандай. Алдын ала, ғылыми практикалық экспертизасыз шаруашылық жүргізудің белгілі бір тәсілдерін бекіту мен ұсыну дұрыс емес және де ол жағымсыз нәтижелерге әкеліп соқтыруы ықтимал. Оның үстіне бір жақтан бір жаққа қайта-қайта орынсыз ауыса беру, өткеннің бәрін жоққа шығару, жаңа әдістерді көрсекызарлықпен енгізу де опа бермейді.

Қазақстанның ауыл шаруашылық өндірісі жақын уақытқа дейін негізінен кеңшарлардан тұрды. Ондағы өндірістік қатынастар әсіп бара жатқан өндірістік күштерден анық қалып қойды. Басқарудың әкімшіл-әміршіл әдісі, соның негізінде пайда болған шаруа адамын меншіктен айыру сияқты жағдайлар іске кері әсер етіп, ұжымдық еңбекке негізделген ірі шаруашылықты жүргізу артықшылығын толық деңгейде пайдалануға мүмкіндігін азайтып, жұмыстың ақсауына әкеліп соқты. Мұның өзі қазіргі уақытта сәнді сөйлемге айналған кеңшарлар - азық-түліктің тұрақты тапшылығы және барлық сенім тек қана шаруа (фермерлік) қожалықтарында деген тұжырымның пайда болуына әкеліп тіреді. Бұған қарама-қарсы шаруа қожалықтарына қайтып оралу өндірістік күштерді одан сайын әлсірете түсетін жол деп тұжырымдайтын пікірлер де пайда болды.

Бір нәрсенің басы ашық, тек ірі және жоғары деңгейде жинақталған кәсіпорындар болған кезде ғана ауыл шаруашылығының, тұтастай алғанда агроөнеркәсіп кешенінің күрт дамуы мен тиімділігінің артуына қол жеткізуге болады деген қатып қалған, көне, тоңмойын тұжырымды басымыздан шығару керек. Сондай-ақ, мәселенің екінші ұшы - барлық жерде бірдей шаруа

(фермерлік) қожалықтарын құру керек деген пікір де өте қауіпті. Өйткені, кез келген мәселеге бір жақты келуге әсте болмайды. Шаруа-шылықтың бір ғана тәсіліне жасаңды артықшылық беріп, тек қана соның дамуына жағдай жасау жақсылыққа апармайды. Әлемдік тәжірибе дәлелдеп отырғанындай, бірде-бір халықтық шаруашылық жүйесі өндірістің тек бір-екі үлгісінде табысты жұмыс істеп, өз дамуының қажетті пропорциясын қамтамасыз ете алмайды.

Кез келген өндірістік жүйе өз бойына әрбір кезеңде қажет өндірістегі ірі, орта, ұсақ тауарлы және тіпті тауарсыз кәсіпорындардың ара салмағын ақылға сыйымды жағдайда қиюластырып, қалыптастыра білуі керек. Мұндай жағдайда экономиканың тұрақтылығы және белгілі бір өнім мен тауарға деген қоғамдық қажеттіліктің өзгеруіне байланысты өндіріс құрылымының тиісті бейімділігі сақталады.

Қазіргі жағдайда Республиканың агроөнеркәсіптік кешенінде өндірісті ұйымдастырудың барлық тәсілдері мемлекеттік және ұжымдық кәсіпорын-дар, агрофирмалар мен агрокомбинаттар, кооперативтер мен олардың ассоциациялары, акционерлік кәсіпорындар мен қоғамдар, шаруа (фермерлік) қожалықтар, жеке қосалқы шаруашылықтар, шаруашылық серіктестіктері және басқалар тең құқықта жұмыс істей алады және жұмыс істеуге тиіс.

Шаруашылық жүргізудің нақты тәсілін таңдау қатаң түрде ерікті және демократиялық негізде жүзеге асырылуы тиіс. Бұдан басқа, белгілі бір тәсілді енгізу барысында ең болмағанда жалпы көлемде іске енгізілген өндірісті ұйымдастырудың жаңа тәсілінің шынайы тиімділігіне болжам жасалып, барлық факторларын ескере отырып, нақты ұсыныстар беру арқылы алдын ала жаңғырудың жобасын жасап, оған объективті баға беруді міндетті түрде жүзеге асыру керек.

Шаруашылық жүргізудің жаңа тәсілдерін тым сезіктене бермей, белсенді түрде енгізу керек. Бұл жағдайда бір немесе екі-үш тәсілді енгізу жөніндегі ұсыныстармен шектеліп қалуға болмайды.

Біздің кең байтақ Республикамыздың жер аумағында ғана емес, тіпті бір облыстың, ауданның көлемінде немесе тіпті бір кәсіпорынның өзінде бұл міндеттерді шешуге әрбір жекелеген жағдайда өзіндік көзқарас қажет.

Жоғарыда келтірілген факторлардан басқа ұлттық ерекшеліктерді, тарихи және мәдени дәстүрлерді, тұрғындардың кәсіби шеберліктерін, олардың қызметтің белгілі бір түріне (егіншілік, мал бағу, қой бағу, шошқа бағу және т.б.), бейімділігін, ауыл шаруашылығын жүргізу тәжірибесін есепке алу шарт. Өмір мен тәжірибе әр тәсілдің өміршеңдігі мен тиімділігін көрсетуі тиіс. Бұл процестің түпкі мақсаты бәсекелестікті тудыру, барлық шаруашылықтарға теңдей әлеуметтік-экономикалық және құқықтық жағдай жасау, ал бұл орайда нарықтық қатынастар жағдайында барынша тиімді болған өндіріс, ұйымдастырудың тәсілі жеңіп шығады.

Осы тұрғыдан алғанда, агроөнеркәсіптік өндірісі дамыған және нарықтық экономикасы күшті елдердегі шаруашылық құрылымдары мен агробизнес тәсілдерінің тәжірибесін оқып үйрену өте маңызды. Міне, келесі тараулар осы сұрақтарға арналады.

### **3.1. Алыс шетелдегі экономиканың аграрлық секторының жұмыс істеуі мен дамуының ерекшеліктері**

Қазіргі заманғы капиталистік ауыл шаруашылығының әлеуметтік-экономикалық жағдайында мемлекеттің шаруашылық жүргізудің сан қырлы ұйымдық тәсілдері мен әдістерін дамытуға әсер етуі барған сайын айрықша орын алуда. Агроөндірістік технологиялық, ұйымдық және басқару интеграциясының қажеттілігі салааралық өндірістік жинақталуға және шаруашылық жүргізудің ассоциациялық тәсілін құруға әкелді. Бірақ, соған, қарамастан агроөнеркәсіптік өндірістің негізі күші бүгінге дейін фермерлік (шаруа) қожалықтары болып қалуда.

#### **3.1.1. Фермерлік шаруашылықтар - экономиканың аграрлық секторындағы негізгі өндірістік буын**

Ауыл шаруашылығының өндірістің машиналық технологиясына көшуінен кейін ол адамдардың жаппай айналысатын саласы болудан қалды. Соғыстан кейінгі оңжылдықтар ішінде дамыған капиталистік елдердің ауыл шаруашылығында жұмыс істейтіндердің саны 3-4 есе және одан да



көп қысқарды. 80-жылдардың ортасында барлық дамыған елдердегі ауыл шаруашылығында жұмыс істейтін қызметкерлердің үлес салмағы 10%-тен аспады, ал көптеген елдерде бұл көрсеткіш 3-5% деңгейде сақталынып қалды. Бір таңқаларлығы, осындай ат төбеліндей ғана азғантай топ өз елі тұрғындарының азық-түлік қажеттілігін қанағаттандырып қоймай, сонымен бірге ауыл шаруашылығы өнімдерінің едәуір бөлігін сыртқы рынокке шығарады. Соған қарамастан, ауыл шаруашылығы барынша ұсақ капиталдың сферасы болып қалды. Өндіріс пен капиталды жинақтау деңгейі бойынша ол әлі де өнеркәсіптен әлдеқайда артта келеді. Дамыған елдердің аграрлық секторындағы негізгі өндірістік бірлік өз қызметінде толық экономикалық бостандығы бар тәуелсіз тауар өндірушілер фермерлік қожалықтар болып табылады. Әдетте, ферма аясында нақты тапсырыс берушілер үшін ауыл шаруашылығы өнім өндіру мен тарату процесіне оның қожайыны қатысу негізінде жұмыс істейтін, мамандандырылған жоғары тауарлы шаруашылық айтылады. Фермерлік шаруашылық қызметінің базасы негізінен қожайындар мен олардың отбасы мүшелерінің еңбегі болып табылады. Дамыған елдердің мемлекеттік саясатының негізіне қаланатын фермерлік шаруашылықтардың құрылу және жұмыс істеу принциптері баршаға белгілі және олар төмендегі жалпы заңдылықтардан туындайды:

«фермерлік» - бұл тек қана өндірістік іскерлік қызмет емес, сонымен бірге әлеуметтік бірлік, өмір салты;

- фермерлікпен отбасы айналысуы тиіс;

- жердің иесі оны өңдеуші болып табылады;

кімде-кім фермер болғысы келсе, оның фермер болуға мүмкіндігі болуы керек;

фермер өзіне-өзі қожайын болуы керек.

Жекелеген дамыған елдерде фермерлік өндірісті дамытудың жалпыға бірдей заңдылықтарымен қатар оның көлеміне, жер мен еңбекті пайдалану мазмұнына, мамандануы мен тауарлылығына, ішкі және сыртқы байланыс-тардың интенсивтілігіне қатысты мәнді айырмашылықтары да бар. Өндірісті ұйымдастырудың үлгісіне қарамастан АҚШ фермерлері төрт негізгі категорияға бөлінеді:

1. Ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының жалпы санының 90%-тен астамын құрайтын және жалпы ауыл шаруашылық

өнімінің 93%-ке жуығын өндіретін отбасылық фермерлік шаруашылықтар. Олар өз кезегінде екіге бөлінеді:

а) Фермерлер өзінің отбасымен бірге барлық өндірістік және экономикалық қызметке күнделікті басшылықты жүзеге асыратын, тиісті капитал мен қажетті жұмыс күшінің едәуір бөлігін қосатын жеке отбасылық фермалар. Фермалардың жалпы санының 77%-ін құрайтын мұндай отбасылық фермалар барлық ауыл шаруашылық өнімінің 59%-тен астамын өндіреді.

ә) Отбасылық-топтық, әдетте, ірірек фермалар. Бұларға әріптестік және отбасылық корпорациялар жатады. Олар ауыл шаруашылық кәсіпорындары жалпы санының 13%-ке жуығын құрайды және елдің барлық ауыл шаруашылық өнімдерінің, 34%-ін өндіреді.

2. Искерлік қызметті бірігіп жасау үшін екі және одан да көп меншік иелерінің, бірігу жолымен құрылатын біріккен фермалар.

3. Ауыл шаруашылық өнімдерін өндіру және өңдеу жөніндегі ауыл шаруашылық корпорациялары, отбасылық емес акционерлік кәсіпорындар (компаниялар).

4. Әр түрлі кооперативтердің, оқу орындарының, ғылыми зерттеу ұйымдарының фермалары.

80-жылдардың ортасында бір фермаға орташа есеппен АҚШ-та 187, Ұлыбританияда - 65, Швеция, Испания мен Финляндияда - 12-16, Греция, Португалия және Италияда - 4-6, Жапонияда 2 гектардан жер келді.

Фермалардың негізгі бөлігі өз меншігіндегі жерде дамиды. Алайда, жерге деген бағаның тұрақты өсуі және рыноктегі конъюнктураның өзгеруі (бәсекелес елдің пайда болуы, ауыл шаруашылығы өнімдерін қажеттіліктен тыс өндіру, ауыл шаруашылығы жерлерінің көлемін шектеу, бағаны реттеу және т.б.) толық меншікгеі жердің үлесін қысқартуға мәжбүр етеді. Мұндай жағдайда жалға алынатын жердің көлемі үнемі өсіп отырады. Мысалы, АҚШ-та жер иелену және жер пайдалану шарттары бойынша фермерлік шаруашылықтардың үш үлгісі бар:

Өздері өңдейтін барлық жердің толық иесі болып табылатын толық қожайын-фермерлер.

Иелігіндегі жердің көп бөлігін өздері өңдейтін және оның қалған бөлігін жалға беретін ішінара қожайын - фермерлер.

Өздерінің жеке меншік жерлері жоқ немесе азғантай ғана

жерлері бар және шаруашылықты негізінен жалға алған жерде жүргізетін толық жалгер-фермерлер.

1987 жылғы мәліметтер бойынша АҚШ-та фермерлер толық меншік негізінде жердің 32,9%-ін, өз жері мен жалға алу арқылы 53,9%-ін және толық жалға алу негізінде барлық ауыл шаруашылық жерлерінің 13,2%-ін өндейді. Толық меншік иесі - фермер шаруашылығының орташа көлемі - 140 гектар, ішінара меншік иесінікі - 335 гектар, фермер-жалгердікі 302 гектар құрайды.

Ауыл шаруашылығы өнімдерін тарату (өндіру) көлемі жағынан АҚШ-тағы фермалар үшке бөлінеді:

1) 100 мың доллардан астам өнім өткізетін ірі шаруашылықтар соңғы жылдары (1960-1989ж.) мұндай шаруашылықтардың жалпы санының үлес салмағы 0,6%-тен 15%-ке, елдің ауыл шаруашылығы өнімінің құнындағы үлесі 17%-тен 74%-ке өсті. Аталмыш топтағы бір осындай фермаға орташа есеппен алғанда 400 мың долларға сатылған өнім, 577 гектар жер, 3-4 жалданған жұмысшы, 450 мың долларлық машина, құрал-жабдық және өндірістік құрылыс келеді. Алайда, фермерлер мен оның отбасының мүшелері тек қана басқару міндеттерін атқарып қоймайды, сонымен бірге ауыл шаруашылық жұмыстарына тікелей араласуға қатысады. Аталмыш топта жылдық тарату құны 500 мың доллардан асатын өте ірі фермалардың қатары үлкен қарқынмен өсіп барады. Осындай 30 мың ферма елдің ауыл шаруашылық өнімінің үштен бірін өндіреді. Орташа есеппен алғанда мұндай фермалар құны 1,9 миллион доллар болатын өнім өндіріп, 1500 гектар жерді иеленіп отыр. Олар елдің ауыл шаруашылығы өнімінің төрттен үшін шығаратын ірі фермалардың тұтас тобындағы орташа мәліметтермен салыстырғанда 2-2,5 еседей көбірек машинаға, құралдарға және құрылыс-тарға игерілген негізгі капитал, 3-4 есе артық еңбек (негізінен, жалдамалы) пайдаланады.

2) Жылына 40 мың доллардан 90 мың долларға дейін құны бар өнім шығаратын орташа фермалар. Мұндай фермалардың үлес салмағы 14,2% құрайды және олар барлық тауарлы өнімнің 15,7%-ін шығарады.

3) Кептеген ұсақ фермерлік шаруашылықтар тауарлы өнімнің 10,3%-ін береді. Олардың экономикасы өте нашар дамыған, жартысына жуығы өз-өзін ақтамайды. Фермер отбасының мүшелері шаруашылықтағы жұмыстан тыс өнеркәсіпте, қызмет көрсету

салаларында еңбек етеді. Олардың басқа жақтағы табысы 34 миллиард долларға жетеді. Ал, ауыл шаруашылығы өнімдерін сатудан түсетін табыс бар-жоғы 16 миллиард доллар ғана құрайды.

Ғылыми-техникалық өркениеттің нәтижесінде, қатан бәсекелестік жағдайында ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының көлемі өсіп, фермалардың мамандану деңгейі артып, өнімнің құн сыйымдылығы көбейгенмен, олардың саны үнемі қысқарып келеді. Мысалы, ГФР құрылғаннан бері бұл елдегі фермерлік шаруашылықтардың саны үш есеге жуық кеміді. Ұсақ өндірістен ірі өндіріске қарай икемделу бағыты АҚШ-та байқалады. Америкалық статистиканың меліметтері бойынша 1950 жылдан 1988 жылға дейін фермерлік шаруашылықтың жалпы саны 5,6 миллионнан 2,1 миллионға дейін қысқарды. 1990 жылы жылына әрбір 5 мың долларға сату көлемі бар ұсақ фермалар барлық шаруашылықтардың 34%-ін құрады және олар ауыл шаруашылығы өнімінің жалпы көлемінің бар болғаны 3,2%-ін өндірді.

Бұл фермалардың жыл ішіндегі шығыны 700 миллион долларға жетті.

Шаруашылықты ұйымдастырудың дәстүрлі тәсілдеріне әртүрлі үлгідегі отбасылық фермалар, оның ішінде қожайынның толық қатысуындағы фермалар мен қожайынның ішінара қатысуындағы фермалар жатады. АҚШ-тағы, Ұлыбританиядағы фермерлер өз шаруашылықтарында аптасына 55-65 сағаттан жұмыс істейді. Зерттеу мәліметтері көрсеткеніндей, Еуропалық Экономикалық Қауымдастық елдерінің ауыл шаруашылығындағы еңбек шығынының жартысына жуығын фермерлердің өздері, 30-40%-ін олардың әйелдері мен отбасының басқа мүшелері, ал қалған бөлігін жалдамалы жұмысшылар қамтамасыз етеді. 80-жылдардың аяғында ауыл шаруашылығы өндірісінде жұмыс істейтін жалдамалы жұмысшылардың жалпы үлес салмағы АҚШ-та 35%, Ұлыбританияда - 33, Дания, Франция және Нидерландияда 14-15, ГФР, Италия, Белгия, Норвегия, Финляндия, Швейцария, Австрия, Португалия, Испанияда 3-6, Греция мен Ирландияда 1 % болды.

Барлық фермерлердің орта арнаулы білімі, ал көптеген ірі ферма иелерінің жоғары білімі бар. Барлық дамыған елде арнаулы оқу орындарынан басқа фермерлердің біліктілігін арттыратын әртүрлі мерзімдік курстар жүйесі кеңінен таратылған. Мысалы, ГФР мен Францияда ауыл шаруашылық, кәсіпорындары жалақы

қорының 1,5%-інен 10%-іне дейінін қызметкерлердің білім алуына жұмсайды.

Фермерлік шаруашылықтардың маңызды мінездемесі - олардың қожайындарының жасы Еуропалық Экономикалық Қауымдастық елдерінде 80-жылдардың ортасына дейін фермалардың (әсіресе, ұсақ) жартысынан астамының иелері жасы келген фермерлер (55 жастан жоғары) мен зейнеткерлер (65 жастан жоғары) болды. Жас фермерлер (34 жасқа дейінгілер) барлық селолық қожайындардың тек 8,2%-ін құрады.

Аграрлық-техникалық өркениеттің өсуі фермаларды бірте-бірте индустриализациялауға, өндірісті ұйымдастыруға жағдай жасап, соның нәтижесінде меншіктің, жер пайдаланудың, басқарушылық бақылаудың күрделі тәсілдері туады. Мысалы, дамыған елдерде қазіргі уақытта фермерлік шаруашылықтардың кооперациялануы мен интеграциялануының әр түрлі бағыттары кеңінен дамытылуда. Қазір он фермердің сегізі өндірістік, өткізу, жабдықтау, өңдеу әйтеуір бір кооперативтің құрамына кіреді. Оның үстіне олардың әрқайсысы ең аз дегенде екі кооперативке енеді («Сельская жизнь» 17 сәуір 1993 ж.). АҚШ-тағы фермерлік шаруашылықтарға сервистік кооперативтік қызмет көрсетудің негізгі тәсілі фермерлердің мүдделерін зерттеу, есептеу және қорғау үшін штаттарда құрылатын фермерлік бюро болып табылады. Мысалы, Иллинойс қаласы фермерлік бюро ассоциация түрінде 1916 жылы құрылған. Қазіргі уақытта оның құрамына 100 мыңнан астам фермер және оларға әр түрлі бағдарламалар мен қызмет ұсынатын 300 мың әр түрлі фермерлік емес сервистік фирмалар мен кооперативтер мүше болып табылады. Фермерлік бюро фермерлік шаруашылықтарға қызмет көрсететін көптеген фирмалар мен қызметтерді өмірге әкелетін компания болып саналады. Оларға жататындар: материалдық-техникалық жабдықтау және агро-сервистік қызмет көрсету жөніндегі әр түрлі кооперативтер (жергілікті, аймақтық және ұлттық) мен компаниялар, қамсыздандыру, маркетингтік, ақпараттық, аудиторлық қызметтер, әр түрлі ассоциациялар (сүт, жүгері, соя және т.б. өндіру жөніндегі), байланыс компаниялары, несиелік одақтар және іргелі қорлар, демалыс ұйымдастыру жөніндегі ассоциациялар және сол сияқтылар. Олармен қатар фермерлік бюролар заң, жергілікті билік мәселелері бойынша арнаулы бағдарламалар дайындап, жас



фермерлерге олардың бойында көшбастаушылықты қалыптастыру жөнінде көмектесіп, болашақ фермерлердің ассоциациясын құрып, мектеп оқушылары үшін оқу материалдарын дайындап, қарт фермерлер - зейнеткерлерге көмек көрсетеді. Фермерлік бюроның негізгі міндеті мен ұраны - село тұрғындарының экономикалық жағдайын жақсарту және фермерлік отбасыларының өмір сапасын арттыру. Фермерлік бюро қоғамдық ұйым түріндегі ассоциация болып табылады және әкімшілік басқарудың барлық деңгейі: округ-аймақ-штат-федерацияны қамтиды. Ассоциацияны басқарудың жоғары ұйымы елдің, штаттың, округтің фермерлік бюросының Кеңестері болып табылады. Мысалы, Иллинойс штатының барлық 102 округінде 20 мүшеден тұратын округтік Кеңестер құрылған. Олар мүше фермерлердің қатарынан округтік фермерлік бюроның президентін сайлайды және әр түрлі мәселелер бойынша 9 комиссия құрады. Оларға айлыққа жұмыс істейтін шағын аппарат (менеджер және 1-2 хатшы) көмектеседі. Штаттың округтары бес аймаққа бірігеді. Аймақ жетекшісін штаттың фермерлік бюросы анықтайды және ол округтік Кеңестер мен комиссиялардың қызметін бақылайды, оларға көмектеседі және жыл сайын штаттың фермерлік бюросы алдында есеп береді. Штат 18 ауданға бөлінген және олардың әрқайсынан штаттың фермерлік бюро Кеңесіне бір мүшеден (әдетте, округтік Кеңестердің бұрынғы президенттері) сайланады. Кеңестің президенті мен вице-президенті фермерлер болады. Штаттың фермерлік бюросында 300 адам жұмыс істейді. Фермерлік бюро қызметін қаржыландырудың негізгі көзі ассоциация мүшелерінің жарнасы (жылына фермерлерден 50 доллардан және басқа мүшелерінен 20 доллардан), басқа түсімдер және сервистік ұйымдар тарапынан көрсетілетін көмек болып табылады. Әрбір округ пен штат өздерінің болашағы туралы өздері бас ауыртады. Округтің жалпы бюджетіндегі түсімнің 40%-ін мүшелік жарна, ал қалған 60%-ін басқа көздер (қамсыздандыру компаниялары, демеушілер және т.б.) құрайды. Бұл жағдайда фермерлердің мүшелік жарналарынан 31 доллар пайдалану тәсілдерінің арасында кейде басымшылыққа ие округтік бюроға, 19 доллар штаттағы бюроға түседі, ал басқа мүшелердің мүшелік жарналары тең бөлінеді (50%-тен). Жыл сайын штаттың фермерлік бюросы елдің фермерлік бюросының қорына негізінен әрбір мүшеден 3,50 доллар көлеміндегі жарнаның есбінен бір миллион

доллар аударады. Фермерлік бюроларға олардан тараған фирмалар едәуір қаржылық көмек көрсетеді. Мысалы, Иллинойс штатындағы Гроумарк кооперативтік компаниясының қожайындары болып 87 әр түрлі кооперативтер мен 90 элеватор болып табылады. Оның 17 қызметі мен фирмасы бар және олар Американың алты көрші штатына қызмет көрсетеді. Сондай-ақ, Иллинойс штатындағы Еффингам қаласындағы жергілікті кооперативтік орталық 10 мыңнан астам клиентті біріктіреді (оның ішінде 4 мыңға жуық фермер-акционер бар). Орталықта барлығы 150 адам жұмыс істейді. Олар дайындау және қызмет көрсететін фирмалар мен ұйымдардың (астықты сатып алу және өңдеу, қажетті техниканы, минералды тыңайтқыштарды, химикаттарды, жанар-жағар майларды әкелу, сақтау және көтерме сату, ауыл шаруашылығы техникаларын прокатқа беру, техникалық қызмет көрсету және жөндеу т.б) барлық міндеттерін атқарады. Бұл фирма өз пайдасының 30%-ін өзінің мүше фермерлеріне беріп, 70%-ін материалдық-техникалық базасын дамытуға және қайта жабдықтауға жұмсайды.

Мұндай компаниялар, орталықтар мен кооперативтер агробизнесі реттеп, фермерлерге тікелей және жанама қызметтер көрсетіп, фирмалар мен қызметтердің арасында бәсекелестікті төмендетіп, сол арқылы ауыл шаруашылығы мен өздерінің қызметтерін пайдаланатын өз мүшелерінің ортақ мүдделерін қанағаттандырып отырады. Сандаған кооперативтерді қалыптастыру мен дамыту азық-түлік сферасының қазіргі заманғы инфрақұрылымын құруға әсер етіп, өнімді өткізу және өндіріс құралдарын сатып алумен байланысты қиындықтардан құтқарып, фермерлік шаруа-шылықтардың, жалпы аграрлық сектордың тиімділігін арттыруға мүмкіндік жасайды.

### 3.1.2. Жерді жалдау

Нарықтық экономикасы дамыған елдердің ауыл шаруашылық өндірісінде арендалық қатынастар кең етек алуда. Олар жаңа объектілерді қамтып, жаңа салаларға еніп, көлденеңнен де, шаруашылық байланыс-тарының басқа да түрлерімен астасып, тігінен де дамып келеді. Барынша егжей-тегжейлі арендалық заң аренда кеңінен таратылған, жер пайдалану тәсілдерінің арасында

кейде басымшылыққа ие болған Ұлыбританияда, Францияда, Бельгияда, Нидерландияда жасалынған.

Жерді жалға алудың экономикалық және заңды құбылысы ретінде көпжылдық тарихы бар. Оның қажеттілігі, бір жағынан, жер иесінің оны өндеуге құлығы жоқтығынан (жас шамасына немесе басқадай себептерден) немесе мүмкіндігінің болмауынан туындайды, алайда жер жекеменшік жағдайында сатып алу және сату объектісі болып табылады, ал оған жұмсалған қор-капитал табыс алып келуі тиіс. Соңдықтан да ол жалға беріледі, сөйтіп жер иесінің жерді иеленуінен алшақтауы басталады. Екінші жағынан, жерде жұмыс істейтін, сол арқылы өз өмірі үшін ақша тапқысы келетін және оған қабілеті жететін адамдар бар. Бірақ, олардың өз жерлері жоқ, қымбатшылыққа байланысты оны сатып ала алмайды немесе шаруашылықты тиімді жүргізу үшін жеткілікті көлемдегі жері жоқ. Міне, осы екі жағдай жерді арендаға беру рыногінің бар екендігін немесе жер иесі мен жерді жалға алушының арасында арендалық қатынастың тууына қызмет ететін сұраныс пен ұсыныстың бар екенін білдіреді.

Жерді пайдалануда арендалық қатынастарды дамыту ауыл шаруашылығы өндірісі жинақталуының жоғарғы қарқынмен артуынан және тиісті жер ресурстарын іске жұмылдыру қажеттілігінен туып отыр. Мысалы, Ұлыбритания мен Австралияда арендалық қатынастарға ауыл шаруашылық жерлерінің 40%-ке жуығында жұмыс жүргізетін барлық фермерлік шаруашылықтардың үштен бірі қатысады.

1961 жылы Швецияда барлық ауыл шаруашылық жер көлемінің 43,8%-і жалға берген жерді құрады. 1990 жылдың басында бұл көрсеткіш 73,3%-ке жетті. Оның үстіне барлық фермерлердің 20%-ке жуығы шаруашылықты жерді қарызға алу жағдайында жүргізеді, ал 30%-ке жуығы өз жеріне қосымша жалға алған жерді де өңдейді.

АҚШ-та да толық жеке меншіктегі жердің үлесі азайып барады. АҚШ Ауыл шаруашылығы министрлігінің мәліметтері бойынша, ауыл шаруашылығында пайдаланылатын 357,8 миллион гектар жердің 32,9%-і ғана (1900 жылғы 51,3 %-ке қарсы) толық меншік иелерінде, 53,9%-і ішінара меншік иелерінде және 13,2%-і толық арендаторларда. Жерді жалға беру ауыл шаруашылығы өндірісінің ерекшеліктеріне байланысты айрықша мәнге ие: жердегі өндірістік

циклдардың ұзақтылығы, ауа райының жағдайына байланысты өнімнің әркелкі шығуы, ғылыми-техникалық өркениет жағдайында жер көлемінің бірлігіне барған сайын едәуір күрделі қаржы тарту қажеттілігі және т.б. Осындай жағдайда жерді жалға беру еңбек өнімділігі мен жер өнімділігін арттыру үшін экономикалық ынталандыруды дамытуға жағдай жасауы тиіс. Осының бәрі экономикалық құрылымдардың бір қалыпты жұмыс істеуін қолдайтын, өзара тиімді негізде жалға берушінің де, жалға алушының да мүдделерін қорғайтын заңдық және нормативтік актілердің жүйесін құруды талап етеді. Мысалы, еуропалық елдерде арендалық қатынастар жалпы мемлекеттік мәндегі заң актілерімен, АҚШ пен Канадада жекелеген провинциялар мен штаттардың заңдарымен реттеледі.

Жерді жалға берудің ең бірінші шарты ауыл шаруашылығы өндірісінің ерекшелігін ескеретін келісім-шарт жасасудың мерзімі болып табылады. Бұл жағдайда егер арендалық міндеттеме үнемі орындалатын болса, арендатордың жерді ұзақ уақыт бойы пайдалану құқығын сақтау өте маңызды. Аренданың мерзімі, әдетте ең аз дегенде ауыспалы егіс кезеңіне дейін беріледі. Мысалы, Ұлыбритания, Франция, Бельгия, Нидерландия елдерінің заң актілерінде аренданың ең аз дегендегі мерзімі көрсетілген, арендатор жалға алу келісімін созуға құқылы, келісім бойынша мұрагерлеріне қалдыруға құқылы, сондай-ақ арендалық ақы реттеліп отырылады. АҚШ-та ауыл шаруашылығындағы арендалық қатынастар өте қысқа мерзімге (бір-екі жылға) жасалады. Бұл жағдайда арендатордың заң тұрғысынан қорғалуы сонда, заң бойынша жалға беруші (арендатор) заң бойынша жалға алушыны (арендатор) аренданың мерзімі бітетіндігі туралы алты ай бұрын ескертуі керек. Екі жақтың бірінің мұндай ескерту алмаған жағдайында аренданың мерзімі өз-өзінен бұрынғы шарт бойынша тағы да бір жылға созылады. Алайда, жекелеген штаттарда жерді жалға барынша ұзақ мерзімге береді (Солтүстік Дакота штатында 10 жылға, Калифорнияда 51 жылға, Канзаста өмірлік жалға беруге рұқсат етілген).

Арендалық қатынастардың кең тараған екінші факторы - өндірістік процесте меншік иесі мен арендатордың әріптестігі. Әріптестік принципі екі жақтың экономикалық мүдделерінің барынша терең жақындасуын қамтамасыз етеді және тәжірибе

жүзінде төрт тәсілде жүзеге асырылады. Олар: еңбекке қатысу негізіндегі аренда, өндірістің тең құқықты қатысушыларының тікелей әріптестігі, басқарушылық және контрактілік әріптестіктер.

Еңбекке қатысу түріндегі аренда әдетте туысқандар, көбінесе әке мен бала арасында жасалатын келісім негізінде қолданылады. Бұл жағдайда барлық күрделі қаржыны қожайын-отбасының үлкен мүшесі жасайды, ал кіші мүшесі өз еңбегін салып, ферманы басқару мен шешім қабылдауға қатысады. Табысты бөлу игерілген қаржыға процентті шығарып тастап, еңбекке қатысуына сәйкес жүргізіледі. Әдетте аренданың мұндай тәсілінде келісім-шарт жасалмайды және кіші мүше мұрагер болып табылғандықтан және ферманың болашақ қожайыны сол болғандықтан, жұмыс өзара сенімге құрылып атқарылады.

Екі тең құқықты өндіріске қатысушының әріптестігі жағдайында шаруашылықты жүргізуде қожайын мен арендатор кәсіби және іскерлік жағынан бірін-бірі толтырады. Олар шешімді бірге қабылдайды, өндірілген өнімді бірге сатады және банкідегі есеп-шоттары бір болады.

Басқарушылық әріптестік тәсілінде қожайын маманды ферманы басқаруға шақырады. Меншік иесі шаруашылық жүргізудегі барлық шығынды көтереді, ал арендатор тек өндірістің барлық процесін басқарады және жалақысына қосымша келісім-шартқа сәйкес өнімнің белгілі бір бөлігін алады.

Контрактілік әріптестікте жер иесі жерді өндіріс процесін жүзеге асыратын жұмысшы күші мен машиналарды қамтамасыз ететін контракт жасаушыларға тапсырады. Жер иесіне арендалық ақы өнім түрінде беріледі, ал өнімнің қалған бөлігін контракт жасаушылар алады.

Арендалық заңды дамытудың үшінші маңызды бағыты өндіріс және өнімді өткізумен байланысты ауыл шаруашылығындағы өндірістік тәуекел үшін жалға алушы мен жалға беруші арасындағы жауапкершілікті бөлу болып табылады. Осы мақсатта аренданың келісім-шартында егіс көлемінің құрылымы, қолданылатын тыңайтқыштардың және өсімдікті қорғау құралдарының көлемі мен түрлері, агротехникалық әдістер және басқа топырақтың құнарлылығын төмендетудің алдын алатын, сондай-ақ қоршаған ортаны қорғау жөніндегі шаралар қамтылады. Зиян келтірілген жағдайда арендатор материалдық жауапкершілікке тартылады, ал



жалға беруші кез келген уақытта өзінің иелігіне келіп, арендатордың келісім-шарттарын қалай орындап жатқандығын тексеруіне құқы бар.

Бұл мәселедегі төртінші жайт, жалға алған кездегі қосымша шығындар (жерге және құрылысқа кеткен) арендаторға қайтарылып берілу құқының сақталуы. Топырақтың құнарлылығын сақтау және арттыру жөніндегі, қоршаған ортаны қорғауға, өндірістік үйлерді салуға және жөндеуге, қозғалмайтын мүлікке, салыққа және қамсыздандыру төлемдеріне кеткен күрделі шығындарды тікелей қаржы жұмсау ретінде де, арендалық ақының есебінен де меншік иесі төлейді немесе, егер бұл жұмыстарды арендатор орындаса, онда оған қайтарылады.

Бесінші шарт қосымша құнның белгілі бөлігінен аспайтын жер рентасы болуы үшін арендалық ақының көлемін шектеу.

Жерді пайдаланғаны үшін арендалық ақы әдетте екі компоненттен тұрады:

а) учаскенің құнарлылығына байланысты болатын жер рентасы, оған I және II дифференциалды рента, монопольдық және абсолютті рента кіреді;

ә) жұмсалған капитал мен жердің аталмыш учаскесіндегі үйлер мен ғимараттардың амортизациясы үшін ссудалық процент.

Арендалық төлемдер мынандай болады: ақшалай, натуральдық аралас және үлестік. Бұл жағдайда былай бөлінеді:

1. Белгіленген ақыны ақшалай төлеу арендатордың жер иесіне алдын ала белгіленген соманы аренда мерзімінің басында немесе белгілі бір уақыт өткеннен кейін төлеуі болып табылады. Бұл жағдайда арендаторлар өз бетінше жұмыс істеуге мүмкіндік алып, барлық алынған өнім мен табысты өз беттерінше бөлуге құқылы. Сонымен бірге олар белгілі бір қаржылық-шаруашылық тәуекелге бел байлайды. Өйткені, олар өндірістің барлық шығындарын ақтап, қажетті табысты алатындықтарын алдын ала білмейді. Қолайлы экономикалық конъюнктура жағдайында арендатордың пайдасы өсіп, ал арендалық ақы жыл сайын сол тұрақты қалпында қалады. Сондай-ақ, бұған керісінше жағдай болуы мүмкін. Сондықтан да бұл кемшілік ішінара түзетіледі. Арендалық ақының көлемі рынок конъюнктурасын есепке ала отырып, мерзімдік тұрғыда (1-3 жылда) қайта қаралып отырылады. Арендалық ақының белгіленген көлемі үш негізгі әдіспен анықталады: арендатордың таза табысы

бойынша, жер иесінің шығындары бойынша, меншік иесінің таза табысқа қатысу жолымен. Бірінші жағдайда «табыстың көлеміне қарай» әдістемесі бойынша арендалық ақы өнімді өткізуден түскен жалпы қаржы мен оны өндіруге кеткен арендатордың шығыны арасындағы айырмашылықтан тұрады. Жоспарлы шығын жұмсау жағдайында арендатордың табысы есептелген өнімділік пен есептелген бағаның арту деңгейіне тікелей байланысты болады.

Жер иесінің шығындары бойынша арендалық ақы белгілеу әдісі пайдаланылған жағдайда меншік иесі қайтаруға тиісті алқап бірлігіне кеткен шығындар есептеледі. Оған жерге, салыққа және қамсыздандыру төлеміне, үйлерге, суландыру жүйелеріне және тағы басқаларға кеткен шығындардың проценті кіреді. Бұл әдістеме бойынша жер иесінің шығындары арендалық ақы болып шығады.

Ал, меншік иесі таза пайдаға қатысқан жағдайда арендалық ақы деңгейі күтіліп отырған табысқа байланысты болады. Бұл жағдайда қожайын өндірістік шығындарды жапқаннан кейін таза табыстың бір бөлігін алады. Арендатор табыстан өзінің үлесін іскерлік табыс түрінде алады.

Жер меншігі иесінің алынған өнімнен немесе өнімді сатудан түскен пайдаға қатысу үлесі. Бұл ретте оның қаржылық жағдайы арендатор жұмысының нәтижелеріне тікелей байланысты болады. Ренталық (арендалық) төлемдер көлемі табыс үлесі немесе арендатор мен жалға беруші өндіріске қосқан материалдық-ақшалай шығынға салыстырғандағы өнім түрінде анықталады. Бұл үшін әр жақтың шығыны есептеліп, шығын құрылымы айқындалып, соған сәйкес әр жаққа тиісті өнім немесе табыс проценті белгілі болады.

Мал шаруашылығы өнімінің үлесінен аренданың екі нұскасы бар. Біріншісі бойынша - жер, мал және өндірістік үйлер жалға берушінің меншігі болып табылады, ал арендатор еңбек етіп, жем-шөпке, мал дәрігерлік қызмет көрсетуге және тағы басқаларға кететін шығынды өзі төлейді.

Мұндай жағдайда әр жақтың шығындары дәл көрсетіліп, контракт жасалады және арендатор мен меншік иесі мал шаруашылығы өнімінен алынған табысты өзара теңдей бөліп алады. Екінші нұсқа бойынша меншік иесі жерді белгілі бір мерзімге мал бағу және шөп шабу үшін жалға береді. Мұндай жағдайда әрбір мал басына бір айға

немесе жайылымдықтың (шабындықтың) бір гектарына есептеліп, кәдімгі арендалық ақы белгіленеді.

Өнімділігінің артуына сәйкес жерге деген бағаның тұрақты өсуіне байланысты, сондай-ақ жалпы инфляциялық тенденцияның әсерінен арендалық ақының үнемі өсіп бара жатқандығы байқалады. Тұтастай жалпы ауыл шаруашылығы өнімінің ортақ құнында арендалық ақының үлес салмағы АҚШ-та 4-5%, жердің және ондағы құрылыстардың нарықтық құнына сәйкес 1,2% (Швецияда - 5-8%) құрайды. Алайда, елдің әр түрлі аймақтарын-да, шаруашылықтың әр түрлі үлгілерінде және рентабельділіктің алақұлалығында арендалық ақының көлемі аумалы-төкпелі болып отырады. Мысалы, 1988 жылы жерді жалға алғаны үшін ақшалай ақы төлеу АҚШ-тың штаттары бойынша оның айналымдағы нарықтық құнынан 0,5%-тен 8,0%-ке дейін, егін өсіру үшін 0,6%-тен 10,5%-ке дейін, мал жаю үшін 0,9%-тен 10,9% г ке дейін ауытқып отырды.

### **3.1.3. Фермерлік шаруашылықтарды дамытудың негізгі принциптері мен шарттары**

Капиталистік елдерде фермерлікпен қатаң бәсекелестік жағдайында жеке іскерлер айналысады. Мысалы, оларда жылына 2 мыңнан 5 мың литрге дейін сүт сауатын сүтті мал шаруашылығы фермасы өмір сүре алмайды. АҚШ-та 1986-1990 жылдар аралығында дәнді дақылдардың өнімділігі орташа есеппен гектарына 44,4 центнер, әр сиырдан сауылатын сүт орташа есеппен 6358 килограмм болды. Ал, бұрынғы КСРО-да бұл көрсеткіштер тиісінше гектарына 18,7 центнер және 2573 килограмм болған еді. Соңғы 25 жыл ішінде АҚШ-тағы өсу тиісінше гектарына 12,8 центнер және 2213 килограмм, ал бұрынғы КСРО-да гектарына 5,0 центнер және 569 килограмм ғана болды.

Фермерлік шаруашылықтар қызметінің барынша мәнді ерекшеліктерін (принциптерін) АҚШ мысалынан көруге болады.

1. Ең бастысы - шаруашылықты жүргізуде өз бетінше жұмыс істеу. Фермер-қожайындар үнемі нар тәуекелге барады, «күйіп кетуден», банкрот-тыққа ұшыраудан қорқады. Сондықтан да американдық фермерлердің жалпы білім деңгейі едәуір жоғары, олардың көбісі (75%) ауыл шаруашылығы колледждерін бітірген.

Олар техниканы, экономиканы және маркетингті жете меңгерген. Әрбір фермер өзі агроном да, инженер де, бухгалтер де, шаруашылықтың жетекшісі де. Қай кезде дәнді себу керек, қай кезде және қандай тыңайтқышты енгізу керек, егінді қай кезде жинау керек, міне, осындай барлық шаруашылық шешімдерін тек фермердің өзі ғана шешеді. Ол өз қызметі үшін барлық жауапкершілікті өз мойнына алады.

Осы мақсатта ол компьютерді, көптеген ақпараттық қызметтердің түрлерін кеңінен пайдаланады. 1981 жылы 100 фермердің біреуі ғана жеке компьютерге ие болса, ал 1989 жылы фермерлердің 20%-ке жуығы компьютер иеленді. Жеке компьютерді пайдаланатын фермерлердің 60%-ке жуығы - 25 пен 45 аралығындағы жас адамдар. Жоғары білім деңгейіне қарамастан, барлық фермерлер желтоқсаннан сәуірге дейін әр түрлі курстар мен семинарларда оқиды. Онда олар бәсекелестік күреске қарсы тұруға мүмкіндік беретін барлық жаңа атаулыны оқып үйренеді.

2. Фермерлік шаруашылықты оңтайлы ұйымдастырудың негізі мыналар: дәл есеп, өндірісті дұрыс жоспарлау және басқару шешімдерін дер кезінде қабылдау. Жақсы жасалған есеп ферма қызметін жоспарлауға, салықты есептеуге, несие алуға, іскерік келісімдерге дайындыққа және басқа мақсаттарға өте қажетті шығыс-кіріс қорытындылары туралы дер кезіндегі ақпаратты қамтамасыз етеді. Өндірістік-қаржылық жоспар ферма қызметін дұрыс ұйымдастыру және бақылау үшін, несие алу және басқа басқару шешімдерін қабылдау үшін қажет. Оның негізгі төрт тарауы бар:

- ферманың баланстық құнын анықтау;

- малдың тек қана өсуін емес, сонымен бірге жем-шөптің және егіншілік бағдарламасын экономикалық тиімділік тұрғысынан алғанда табиғи шабындықтарды дұрыс пайдалануды қамтамасыз ететін мал шаруашылығы жөніндегі жоспар;

- ауыл шаруашылығы дақылдарын өсіру технологиясын, тыңайтқыштар мен химикаттарды пайдалануды, мал шаруашылығы саласының жем-шөпке деген қажеттілігін есепке ала отырып, жердің өнімділігін белгілейтін егіншілік жөніндегі жоспар;

- ақшалай шығыс пен табысты жоспарлау. Бұл жерде, әрине, табыс шығыстан әлдеқайда көбірек болуы тиіс, өйткені, бизнес тек пайда үшін жасалады.

3. Сенімді техника және өндірістік процестің жоғары деңгейде механикаландырылуы. 1976 жылдан 1989 жылға дейін ауыл шаруашы-лығында жұмыс істейтін тракторлардың орташа қуаттылығы 48 ат күшінен 70 ат күшіне артты. Қазіргі уақытта АҚШ-тың ауыл шаруашылығындағы бір еңбеккерге орташа есеппен алғанда 140 ат күші бар энергетикалық қуаттылықтан келеді (бұрынғы КСРО-да ауыл шаруашылығының энергиялық қуаттылығы бар-жоғы - 33, Қазақстан Республикасында 50,2 ат күшін құрады). Қатаң бәсекелестік жағдайында дәл қазіргі заманғы, өнімді, сенімді және үнемді техника ғана сұранымға ие болып отыр. АҚШ-та 1000 гектар егістік жерге 34 трактордан келеді (Ресейде-11, Қазақстан Республикасында - 5,8). АҚШ-та трактор орташа 12 жыл деп алғанның өзінде 25 жыл жұмыс істейді. Бір айта кетерлік жай, гидравликалық жүйесі электрлік және электрондық басқарылатын тракторлар моделі барған сайын көптеп шығарылуда. Қазір өнеркәсіп фермерлерге комбайндардың өздігінен жүретін 34 моделін және тіркемелі комбайндардың сегіз моделін ұсынуда. Әрбір фермердің орташа алғанда бір астық жинайтын комбайны және әр түрлі кластағы 3-5 тракторы бар.

Фермерлерді материалдық-техникалық жабдықтау мен сервистік қызмет көрсету зауыттардың (фабрикалардың) дилерлік пункттері арқылы және 20-50 миль (30-80 километр) радиустық қашықтықта орналасқан жергілікті жерлердегі фермерлік кооперативтер арқылы жүзеге асырылады. Сондай-ақ, АҚШ-тағы минералдық тыңайтқыштар мен химикаттар жөніндегі дилерлік пункттер мен кооперативтер бар-жоғы 20 миль қашықтықта орналасқан. Олар тыңайтқыштарды сатуды ұйымдастырып, фермерлердің тапсырысы бойынша топырақтың анализін алып, ғылыми негізделген доза бойынша топыраққа тыңайтқыш енгізуді жүргізеді. Дилерлерге ақы көктемде және күзде егін орағында белгілі бір процентпен беріледі. Минералдық тыңайтқыштардың орташа бағасы 35 доллар, пестецидке кететін шығын жердің бір акрына (0,4 гектар) 25 доллар.

Ауыл шаруашылық техникаларын сатып алу банк несиесінің көмегімен тікелей немесе 40-50 миль қашықтықта орналасқан машина жасау зауыттарының дилерлік пункттері арқылы жүзеге асырылады. Фермерлерге банкіден гөрі дилерлер арқылы сатып алған тиімдірек, өйткені олардың проценттік үстемесі төмен (3-ке



7). Оның үстіне дилерлік пункттер көп жағдайда алдымен бағаның 25% келеміндегі ақшаны алып, қалғанын күзде, егін орағы біткеннен кейін немесе фермерлермен тұрақты әріптестік жағдай қалыптасса, келісім-шарт бойынша 3-7 жыл аралығындағы уақытта алады. Бұған қоса, дилерлік пункттер жалға беретін резервтік техникалар ұстайды. Өйткені, су жаңа қуатты тракторлар (300 ат күшінен көп), астық жинайтын комбайндар, тікелей тұқым себетін сеялқалар өте қымбат (бір мапшнаға - 110-115 мың доллар) тұрады. Бір астық жинайтын комбайн үшін соя жинау кезінде жалдық ақы бір акр жер үшін 20-25 доллар құрайды. Дилерлік пункттер фермерлік шаруашылықтарды қосалқы бөлшектермен зауыттардан тікелей жабдықтайды. Запас бөлшектерге деген сұраныстарды орындау мерзімі екі сағаттан аспайды, ал күрделі сынықтарды жөндеуге ең көп дегенде 48 сағат қана беріледі. Двигателдерді күрделі жөндеу мамандан-дырылған жөндеу шеберханаларында (сол дилердікі) жүргізіледі, оның ішінде маусымдық жұмыстар кезінде жөндеу жұмыстарының 30%-і арнаулы машинамен ферманың өзіне барып жүргізіледі, ал ағымдағы жөндеуді фермерлердің өздері жасайды. Жөндеуге кеткен шығынның өсуін (техника құнының бір долларына орташа есеппен 60 цент) өнімнің өзі ақтайды. Сенімді техника, оның жұмысын дұрыс ұйымдастыру және механизацияның жоғары деңгейі фермерлік шаруашылықта еңбек өнімділігін арттырады. Мысалы, АҚШ-та бір центнер жүгері дәнін өндіруге кететін еңбек шығыны 0,12 адам/сағат, бұрынғы КСРО-да Қазақстанды қосқанда 2,1 адам/сағат құрайды, картоп тиісінше 0,33 және 2,7 адам/сағат.

4. Ауыл шаруашылығы дақылдарын өсіру мен мал бағудың ғылыми негізделген технологиясын дұрыс таңдау. Қазір АҚШ-та село еңбеккеріне қазіргі заманғы биология мен химияның барлық жетістіктері қызмет етеді. Егін шаруашылығында топырақ қорғайтын технологияға ерекше орын беріледі. 1986 жылдан бері оның көптеген түрі барлық егістік жердің үштен бірін құрайтын 3 9 миллионнан астам гектар жерде қолданылды.

Ол жүгері егістігі көлемінің 40%-ін, сояның 35%-ін, дәнді дақылдардың 33%-ін, соргоның 32%-ін қамтиды. Топырақты жабындап өңдеу (22 миллион гектар) кеңінен тараған. Соңғы жылдары нольдік және жалдап егу жүйесі тез қарқынмен енгізілуде. Топырақ өңдеудің осы түрлерін қолдану көлемі тиісінше

16,1 және 4,2%-ке көбейді. Өндеудің осы түрлерін қолдану топырақты желдік эрозиядан сақтандырып, еңбек шығынын азайтады. Отын шығыны жалдап өндеуде екі есе, ал нульдік өндеуде төрт есе азаяды. Топырақ қорғау технологиясының көптеген түрлерін енгізу өндірістің басқа факторларымен бірге дәнді және дәнді бұршақ дақылдардың өнімділігін гектарына 47 центнерге дейін, жүгеріні гектарына 75 центнерге дейін (1987 ж.) арттырып, ел бойынша тұтастай алғанда астықтың жалпы түсімін 280 миллион тоннадан асыруға мүмкіндік берді.

Мал шаруашылығын дамыту негізінен үш факторға сүйенеді. Олар бір мақсатқа жұмылдырылған селекциялық және асылдандыру ісі, тиімді азықтандыру және өркениетті технология. Селекцияның басты бағыты тектік инженерияның мүмкіндіктерін пайдалану болып табылады. Басқаша айтқанда, кейбір тәсілдерді, малдың белгілі бір бағалы белгілерін себушілерді алмастыру мүмкіндіктерін толық пайдалану керек. Электронды-есептеу машиналарының көмегімен сиыр өнімділігінің есебі, мал басының өсу қозғалысы, мал азығының жұмсалуды, малдың буаздануы, ауруы және сүт сапасының есебі жүргізіліп отырылады. Жем-шөп дайындауда басты назар өнімділікті көбейтуге, шөптің, сүрлемнің және басқа азық сапасының артуына, малдың физиологиялық қажеттілігіне сәйкес рационды жетілдіруге аударылады. Шөптің 95%-і табиғи шабындықтан дайындалады (оның 80%-і жоңышқа мен беде). Құрама жемнің құрылымындағы жүгерінің үлес салмағы 80%. Мал бағу мен өнім алудың өндірістік технологиясы кеңінен енгізілуде. Соның нәтижесінде АҚШ-та мал шаруашылығы дамудың жоғары деңгейіне көтерілді. Қазір әрбір сиыр жыл сайын 6 мың килограмнан артық сүт береді. Мүйізді ірі қараның әрқайсынан сойыстық салмақта 110 килограмнан сиыр еті алынады. Мүйізді ірі қара малдың бордақыланған әрқайсының орташа салмағы 460 килограмнан асады. Өсімтал балапандарды 1,8 килограмм салмақпен жеті аптаның ішінде өсіреді.

5. Табиғи-климаттық және жекелеген аймақтардың экономикалық ресурстарын тиімді пайдаланудың негізінде ауыл шаруашылығы өнімін өндіруге мамандандыру және шоғырландыру. Американдық фермерлер өз жерлерінде қолайлы биоклиматтық жағдайға бейімделе алатын дақылды ғана өсіреді. Осының негізінде ірі көлемдегі тауарлы өндіріске мамандан-

дырылған аймақтар пайда бола бастады және тиісінше дайындау және өңдеумен айналысатын кәсіпорындар құрылып, оларға дейінгі екі аралыққа жақсы жолдар салынуда.

Мысалы, АҚШ-тың Иллинойс штаты жүгері өсіруге қолайлы белдеуде орналасқан. Сондықтан да бұл жердегі фермерлер негізінен жүгері, соя өсірумен және шошқа бағумен айналысады. Фермерлер ауыл шаруашылығы өнімдерін өткізуді негізінен екі арна арқылы - корпорациялармен және фирмалармен тікелей контрактіге отыру арқылы және фьючерстік негізде жүзеге асырады. Тікелей контракт бойынша әр түрлі компаниялар салалар мен өнім түрлері бойынша (ет комбинаттары, сүт зауыттары, элеваторлар, ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеу жөніндегі басқа да компаниялар) өнімді өздерінің фермерлерінен сатып алады. Бұл жағдайда өндірушілер мен сатып алушылардың арасында тығыз байланыс, тұрақты әріптестік және өзара сенім орнатылып, өндірістің беріктігі және ауыл шаруашылығы өнімдерін дайындау қамтамасыз етіледі. Алайда, бұл фермерлердің өнім өткізу рыногін шектейді.

Фьючерстік контрактілер әлдеқайда ертерек (1-1,5 жыл бұрын), өнімді сатқанға дейін (дақыл әлі себілген жоқ) биржалардағы баға есепке ала отырып жасалынады. Мұндай контрактілердің мәні сонда, онда сату бағасы алдын ала белгіленеді (егін орағы алдында бұл баға жоғары немесе төмен бола ма, оны дөп басып, көре білу керек). Көптеген фермерлер барлық дақылдардың бағалары туралы ақпаратты әлемге әйгілі Чикаго биржасынан біледі. Баға мұнда сағат сайын, минут сайын құбылып отырады, сондықтан да фермер үшін астықты қандай бағамен сату керектігін білу өте маңызды. Оның үстіне ауа райы қандай болады, егін орағы кезінде өнімділік пен баға қандай болады, ол әлі белгісіз. Міне, осындай жағдайларда фермерлер кейде фьючерстік контрактілер жасауға келісім береді. Контракті сатып алушылардың да, өндірушілердің де тәуекелін тәубеге келтіреді. Алайда, іс жүзінде тұтастай алғанда өнім өндіруге қарағанда, фьючерстік контрактілердің саны әлдеқайда көп болады. Себебі, күнделікті биржада көптеген сатушылар, делдалдар және қайта сатушылар қордаланып жүреді. Тіпті фермер өзінің контрактісін өзі сатып алып, егер тиімді болатын болса, өндірген астығын элеваторға сата алады. Екінші жағынан мынандай жағдай болуы ықтимал, фермер нар тәуекелге барып,

өзінің өндірген орташа өнімін сатады, ал ауа райы қолайсыз болғандықтан өзінің келісім-шартта көрсетілген сату көлемін орындай алмайды. Мұндай жағдайда ол жетпей тұрған астықты рыногтен сатып алуға немесе бағадағы айырмашылықты ақшалай өтеуге мәжбүр болады (келісім-шарт бойынша немесе биржадағы нарықпен). Осыған байланысты әдетте фьючерстік контракт бойынша фермер болашақ өнімінің тек бір бөлігін немесе өткен жылғы өнім қорын сатады. Жалпы алғанда Иллинойс штатында фьючерстік контрактіні барынша белсенді фермерлер (жалпы санының 20-30%-іне жуығы) пайдаланады. Элеваторлардың барлығы Чикаго биржасындағы сауда-саттыққа қатысады.

6. Фермерлік шаруашылықтардың тиімділігі. Фермадағы басқарушылық және шаруашылық қызметтің барлық түрлері шаруашылық жүргізудің жоғарғы түпкі тиімділігін қамтамасыз ету сияқты негізгі міндеттерге бағындырылған. Бұл жерде шығынның, табыстың және пайданың шексіз және салыстырмалы өлшемі болып қызмет атқаратын маңызды көрсеткіш-тердің жиынтығын көруге болады. Экономикалық әдебиеттерде өндірістің тұрақты және айналмалы шығындарын бөліп қарастырады. Тұрақты және айналмалы шығындардың арасындағы айырмашылықтың әрбір фермер үшін маңызы ерекше. Ауыспалы шығындар - іскер өндірістің көлемін өзгерту жолымен өте қысқа мерзім ішінде ауыстыра алатын, басқаруға мүмкін шығындар (ресурстар мен қызметтерге кететін шығындар). Тұрақты шығындар (процент төлеу, ренталық төлемдер және қамсыздандыру жарналары, амортизация) бақылауға көнбейді және оны өндірістің көлеміне қарамастан міндетті түрде төлеу керек. Әдетте АҚШ-тың фирмаларында жыл сайынғы еңцірісік шығындардың сомасындағы басым бөлігі (бестен үшінен астамы) өндірістің көлеміне байланысты ауыспалы пайдалану шығындарына жатады.

### **3.1.4. Фермерлік шаруашылықтар дамуын мемлекеттік және экономикалық реттеу**

Дамыған елдерде приоритет үнемі сақталып және аграрлық секторды мемлекеттік қолдау жүзеге асырылады. Ол тек қана өндіріс көлемін арттыруға, оның тұрақтылығы мен жоғары тиімділігін, өнім сапасының жақсаруын қамтамасыз етуге, бірқатар

экономикалық және әлеуметтік жағдайларды реттеуге бағытталады. Эксперттердің есебіне қарағанда, әлемнің 24 еліндегі мемлекеттің ауыл шаруашылығына көмегі орташа есеппен алғанда тауарлы ауыл шаруашылық өнімі құнының 40-50%-ін құрайды, ал Жапония мен Финляндияда 75-80%-ке жетеді (Н. Радугин, «Сельская жизнь» 28 тамыз 1992 ж.) - Публицист С. Кара-Мурзаның мәліметі бойынша («Правда», 1 сәуір 1993 ж.), осы мемлекеттерде бюджеттік ассигнованияның (дотацияның) орташа жылдық көлемі жылдан-жылға өсуде.

Фермерлік шаруашылықтарда экономикалық қолдау төмендегі негізгі бағыттар бойынша жүзеге асырылады:

3-кесте

#### Елдердегі дотация келемі

Елдер	Дотация Ауыл шаруашылығы жерінің 1 гектарына (доллар)			Ауыл шаруашылығында жұмыс істейтін бір адамға шаққанда (мың доллар)			
	1979-1981	1984-1986	өсу, есе	1979-1981	1984-1986	өсуі есе	
АҚШ	82	222	2,7	9,5	28,2	3,0	1,4 2,6
ЕЭҚ	781	1099	1,4	9,9	14,3		
Жапония	5412	11319	2,1	4,6	12,0		

1) Ауыл шаруашылығы жерінің көлемін шектеу. Бұл жердегі басты жайт, соңғы онжылдықта ауыл шаруашылығының тұрақты өсуі Еуропалық Экономикалық Қауымдастық елдерінде өнімді қажетінен тыс өндіру проблемасының шиеленісуіне әкелді. 1965-1980 жылдар аралығында ауыл шаруашылығы өнімін өндіру 50%-ке, яғни жыл сайын орташа екі процентке өсіп отырды. Осындай тенденция АҚШ пен Канадада да байқалады. Өнімді шектен тыс өндіру ауыл шаруашылығы өнімдеріне бағаның төмендеуінің негізгі себебі болып қызмет ететіндіктен, көптеген мемлекеттер фермер-лердің өндейтін жерлерінің көлемін шектеуге ұмтылуын ынталандырып отырады. Мысалы, 1985 жылы АҚШ үкіметі фермерлермен ерікті келісім негізінде 1990 жылға дейін 18,2 миллион гектар егістік жерді пайдаланудан шығаратын, жалпы егіс көлемін азайтуды белгілейтін бағдарлама бекітті. Осы бағдарламаға сәйкес 1987 жылдың өзінде негізгі дақылдардың егіс көлемі 9,3 миллион гектарға азайды.

АҚШ-тың мемлекеттік «Жүгері» бағдарламасына фермерлердің 75%-тен астамы қатысады. Олар жыл сайын



бағдарламаға қатысу үшін өтініш беріп және мемлекеттік тұрақтандыру қызметімен келісім-шарт жасасады.

Онда мыналар көрсетіледі:

- фермерлер және олармен бірге иеленушілер;
- жүгерінің соңғы 5 жыл ішіндегі базалық көлемі және оның өнімділігі;
- келер жылға егіс көлемін азайту проценті;
- жүгеріге минимум, нарықтық және кепілдемелік баға;
- нарықтық және кепілдемелік бағаның арасындағы айырмашылық - дотация көлемі.

Егіс науқаны аяқталғанан кейін әрбір фермер тұрақтандыру қызметіне егістің нақты көлемі туралы айғақнама тапсырады. Өз кезегінде тұрақтандыру қызметі аэросурет түсіру (ішінара, 5% көлемінде) көмегімен келісімдегі шарттардың орындалуын тексеруді жүзеге асырады. Мысалы, 1993 жылы жүгері көлемінің 10%-і қысқаруға жатты. 1994 жылы 1993 жылғы су тасқынына байланысты қажетті өнім алынбағандықтан, шектеу алынып тасталып, жеңілдіктер сақталды.

2) Баға деңгейін негіздеу. Қолдаудың бұл тәсілінде мемлекет ауыл шаруашылығы өнімдерінің белгілі бір түрлеріне фермерлік шаруашылық-тардың жеткілікті табыс деңгейін қамтамасыз ететін тұрақты бағаны қолдайды. Осы мақсатта мыналар анықталады:

- фермерлердің өнімдеріне кепілдемелік бағалар;
- фермерлік бағаларды кедендік қорғау;
- көп өндіруден болатын дағдарыстың және соған байланысты бағаның түсіп, фермерлік шаруашылықтардың жұтауының алдын алу үшін ауыл шаруашылығы өнімінің артық бөлігін дайындау және сақтауды қаржыландыру;

- шетелге шығаруға жағдай жасау (бағаға экспорттық үстеме).

АҚШ-та ауыл шаруашылығы шикізаттарына деген баға елдің әлемдік рынокте бәсекелестік қабілеттілік деңгейіне дейін реттеледі. Бұл мақсаттарда әр түрлі әдістер пайдаланылады. Кепілдемелік бағалар ел бойынша тұтастай алғанда заңды түрде конгрестің шешімімен 5 жылға анықталады. Ауыл шаруашылығы министрлігі анықтайтын минимум баға 9 ай ішінде (егін орағы біткеннен кейін келесі егін орағына дейін) фермерлердің несие (банкiлерге қарағанда едәуір төмен процентпен) алуы үшін жасалады. Нарықтық баға өнімді сату кезінде сұраныс пен

ұсынысты есепке ала отырып, екі жақтың келісімімен анықталады және ол әдетте кепілдемелік бағадан төмен болады. Фермерлерге дотация көлемі өнімнің жалпы көлеміне кепілдемелік және нарықтық бағаның арасындағы айырмашылық бойынша (1993 жылы бушель үшін 0,28 доллар) анықталады. Бұл жерде тұрақтандыру қызметі фермерлерге дотацияның 50% сомасын аванс түрінде төлейді, ал қалған бөлігін астықты нарықтық баға есебімен өткізгеннен кейін береді. Жүгері бойынша дотацияның жалпы көлемі орташа алғанда өткізілетін астық құнының 10-15%-ін құрайды. Мұндай бағдарламалар соя, сорго, арпа, бидай және күріш дақылдары бойынша жүзеге асырылады. Сүтті мал шаруашылығында дотация сүтке емес, өңделген өнімдерге (сары май, ірімшік және басқа) беріледі.

Еуропалық Экономикалық Қауымдастықтың кең жайылып баға саясаты ауыл шаруашылығы жалпы өнімінің 98%-іне әсер етеді. Оның ішінде өнімнің төрттен үшіне кепілдемелік баға белгіленеді.

3) Өтемақылық төлеулер. Олар ауыл шаруашылығы өнімінің негізгі түрлерін шығаратын және қолайсыз жағдайларда (географиялық, әлеуметтік-экономикалық, табиғи) жұмыс істейтін фермерлік шаруашылықты қолдау үшін мақсаттық субсидия түрінде бөлінеді. Бұл жерде тікелей субсидиялар рынок конъюнктурасы өзгерген кезде, қуаңшылықтың әсерінен өнімділік төмендеген кезде ішкі бағаны тұрақтандыру үшін, сондай-ақ жердің құнарлылығын консервациялау және сақтау мақсатында фермерлерге беріледі. Мысалы, АҚШ-та 1991-1995 жылдары ауыл шаруашылығының қажеттілігіне 170 миллиард доллар қаржы бөлуді қарастыратын заң қабылданды. Бұл қаржы тұрақты түрде фермада өсірілетін дақылдарды ауыстырып тұруға, сол арқылы топырақтың эрозияға ұшырауына жол бермеуге ұмтылған фермерлерді ынталандыруға арналған. Сондай-ақ аграрлық секторда пайдаланатын жерді, негізінен балшықты жер аумағын мемлекеттің қорғауы, ауыл шаруашылығы айналымынан шығарылған жерлерде ағаш отырғызумен айналысатын фермерлерді ынталандыру қарастырылған. Сонымен бір мезгілде ауыл шаруашылығы өнімдеріне белгіленген сатып алу бағасын қолдауға бағытталған мемлекеттік субсидия көлемін қысқарту белгіленген (АПК: Экономика, Управление. №2, 1991, 121-бет) Жанама субсидиялар жол, элеватор құрылыстарын салуға, өнім

тасымалдауға, жанар-жағар майдың шығынын төлеуге және өнімнің сыртқы рынокте бәсекелестік қабілетін қолдауға бағытталады. 1981 жылы Еуропалық Экономикалық Қауымдастық жекелеген кесіпорындарды қолдау бағдар-ламасынан қолайсыз аудандарды дамытудың аймақтық кешенді бағдарламасына көшті. Онда жерге орналастыру мен инфрақұрылымды дамытудан өнімді өңдеу мен өткізуге дейінгі, сондай-ақ қол өнерін, өнеркәсіптік өндірісті, туристерге қызмет көрсетуді ұйымдастыруды дамытуға байланысты шаралардың кешені қамтылған.

4) Фермаларды несиелеу. Фермерлер үшін басты проблема заемдар мен несиелерге ашық жол болып табылады. Несиенің негізгі үлесі мүлікті кепілдікке беру арқылы несие алудың үлесіне тиеді. Ұзақ мерзімді несие жер кепілдігіне беріліп, ол жерді сатып алу үшін, суландыру және күрделі құрылысты жүзеге асыру үшін пайдаланылады. Тұрғын үй құрылысы мен үй салу үшін учаске алуға ссуда 20-50 жылға беріледі. Орта мерзімдегі және қысқа мерзімдегі несиенің түрлері қозғалыстағы мүліктің кепілдігіне беріле береді. Тауарлы-несиелік корпорация сондай-ақ ауыл шаруашылығы өнімдерін кепілдікке беру арқылы қысқа мерзімді несиелер береді. Несие беру шарты оны алушылардың мүддесіне сай келеді. Мысалы, арендаторлар өзін-өзі ақтауы созылып кететін ұзақ мерзімді қаржыға мүдделі емес. Сондықтан да олар несиенің тиісті кепілдік беретін орта және қысқа мерзімді түрлерін пайдаланушылар болып табылады. Жердің меншік иелері, керісінше, тек қана өзін-өзі тез ақтайтын ғана емес, сонымен бірге өзін-өзі ұзақ мерзімнен кейін ақтайтын қаржыны алуға да мүдделі. Олар несиенің барлық түрлерін пайдаланады. Ссуданың ең жоғарғы үстемесі 12%, ең азы - 8,8%. 40%-ке тең қарыз деңгейі АҚШ-та шаруашылықты рентабельді жүргізудің шекарасы болып саналады. Жас фермерлер үшін ссудалық процент азайтылады. Қазіргі уақытта АҚШ-тағы несиелік жүйенің ауқымы кең және көздері көп (4-кесте).

4-кесте

#### АҚШ-тағы фермерлерді несиелендірудің құрамы және құрылымы

Несие түрлері	Несиелендіру көздері және олардың түрлері				
	Коммерциялық банктер	Фермаларды несиелендіру	Фермерлер үшін	басқалар	барлығы

	басқалар барылығы	жүйесі	әкімшілігі		
Қысқа мерзімді несиелер	24,2	7,5	4,5	9,8	46
Ұзақ мерзімді несиелер	13,8	17,7	4,1	18,4	54
Барлығы:	38,0	25,2	8,6	28,2	100

АҚШ тұрғындарының 30%-ке жуығы фермерлік шаруашылықпен айналысқан 20-жылдары мемлекеттік несиелендіру федеральдық мәндеп ұйым-фермерлік несиелендіру жүйесі арқылы жүзеге асырылды. Ол АҚШ конгресінің шешімі бойынша 1916 жылы құрылып, фермерлік шаруашылықтарды дамытуға ірі қаржы бөлуді жүзеге асырды. Бұл қаржылар мемлекетке 50-жылдары қайтарылып, аталмыш қызмет мемлекеттіктен бірте-бірте фермерлерге қызмет көрсетудің жеке, кооперативтік тәсіліне көшті.

Фермаларды несиелендіру жүйесі салым салушылардың қаржысын пайдаланатын коммерциялық банкілерге қарағанда әлдеқайда сенімді және ол облигацияларды сату есебінен өмір сүреді. Сондықтан да ол ұзақ мерзімді несиенің едәуір бөлігін (17,7%) береді. Елде фермерлерді несиелендіру жүйесінің бірнеше ассоциацияландырылған банкілері бар. Олардың қожайындары - фермерлердің кооперативтері. Олар жыл сайын, тұтастай алғанда, ел бойынша 40 миллиард доллар несие бөліп, АҚШ-тың барлық фермерлік шаруашылықтарының шамамен үштен бірін қамтиды. Осы мақсатта елдің барлық штаттары аймақтарға бөлінген. Мысалы, Шампейн қаласындағы акционерлер ассоциациясы тәсіліндегі осындай бір қызмет Иллинойс штатының үштен бір бөлігіне қызмет көрсетеді. Ол жыл сайын фермерлерге (шамамен 4 мың шаруашылық) 430 миллион доллар көлемінде несие бөледі. Жалпы қаржының 85% несиелік ресурсы жер кепілдігіне, 13%-ке жуығы өсірілген дақыл, мал, сондай-ақ қозғалмайтын мүлік кепілдігіне беріледі. Қалған болар-болмас бөлігі (2%) кепілдіксіз, табысты еңбек етуші және адал фермерлердің міндеттемесіне беріледі. Ассоциация басқар-масының жоғары ұйымы болып директорлар кеңесі саналады. Ол акционерлер тобымен сайланып,

ірі көлемдегі несиелер бөлу туралы стратегиялық шешімдер қабылдайды. Кеңес қызметтің президентін, ал ол басқа қызметкерлерді жұмысқа жалдайды. Несие бөлу туралы шешімді клиент туралы ақпаратты зерттеп және бағалағаннан кейін жергілікті кеңсенің қызметкерлері қабылдайды.

Ісін жаңа бастаған жас фермерлерді және банкроттыққа жақын тұрған (несиені үйреншікті жолмен ала алмайтындар) фермерлерді несиелендіру АҚШ Ауыл шаруашылығы министрлігі құрамына кіретін Фермерлік Әкімшіліктің Үйлері арқылы жүзеге асырылады. Олар да тікелей штаттар мен округтарда орналасқан. Мысалы, Иллинойс штатында 8 аудандық және 47 округтік фермерлік үйлер жұмыс істеді. Бұл агенттердің жетекшілері саяси қайраткерлер болып табылады және оларды сенаттың (конгрестің) қолдауымен президент тағайындайды. Жыл сайын конгресс фермерлік әкімшілік үйлеріне фермерлік шаруашылық бағдарламасын жүзеге асыру үшін несиелік ресурстар бөледі. Фермерлік әкімшілік үйлері арқылы несиелік ресурстар бөлуінің шамамен алғандағы сомасы тұтастай фермерлер алатын жалпы несиелік сомасының 8-10%-ін құрайды. Несиеленудің негізгі тағайындалулары: фермерлік даму бағдарламасын қолдау, селолық тұрғын үй құрылысын қолдау, көп балалы отбасыларға көмек және фермерлердің кейбір қарыздарын өтеу. Несиелендірудің екі үлгісі бар:

- фермерлердің тікелей шығынына бұл мақсат үшін 1994 жылы ел бойынша 600 миллион доллар, оның ішінде Иллинойс штаты үшін 22 миллион доллар бөлу қарастырылды;

- фермерлердің банктер мен басқа да қаржылық мекемелердің алдындағы міндеттемелеріне кепілдік. Мұнда фермерлер қаржыны қайтара алмаған жағдайда фермерлік әкімшілік үйлері несиелік ресурстар шығынының 90%-ін өтеуге кепілдік береді. Соңғы жылдары кепілдік берілген несиелердің үлесі арта түсуде. Мысалы, 1993 жылы Иллинойс штаты бойынша фермерлік әкімшілік үйлері арқылы мың фермер үшін 74 миллион доллар несиелік бөлінді. Оның 55 миллион доллары (73%) кепілдікке, ал қалған 19 миллион доллары (25%) тікелей шығындарға берілді. Екі жағдайда да Фермерлік әкімшілік үйлерінің қызметкерлері фермерлерге белсенді түрде көмектеседі: оларға барып тұрады, даму бағдарламасын жасауға көмектеседі, есеп жүргізіп, қаржының жай-күйіне талдау жасайды, фермерлердің оқуын ұйымдастырады.



Міне, осындай жұмыстарды атқару арқылы фермерлерді қаржылық қиын жағдайдан шығуға жәрдемдеседі.

Операциялық шығындарға қысқа мерзімді несиелер 1 жылдан 5 жылға дейінгі мерзімге, техника алуға 7 жылға, жер сатып алуға 40 жылға дейінгі мерзімге беріледі. Операциялық шығындарға несиенің үстемесі 5-5,5%, ал қалған шығындарға орташа алғанда 6-6,5% құрайды. Ұзақ мерзімді несиелендірудің проценттік үстемесі фермерлердің қаржылық жағдайын тексергеннен кейін мерзімдік тұрғыда қайта қаралып отырылады, Егер жағдайы жақсарған кезде фермер несиелендірудің үйреншікті жүйесіне кешіріледі.

Фермерлерді үйреншікті несиелендіру коммерциялық, кооперативтік, жеке банктер жүйесі және олардың штаттар мен округтағы ассоциациялары арқылы жүзеге асырылады. Олардың қызметі негізінен салымның көлеміне байланысты болады және оны банкіаралық несиенің проценттік үстемесін анықтайтын орталық Федералдық резервтік банк бақылайды. Коммерциялық банкілер салымдардың 10%-ін Федералдық резервтік банкіге беріп, 90%-ін өз мақсаттары үшін пайдаланады: 6-9% несие беріп, салымшыларға 3-5% төлейді. Бұл жағдайда, егер жыл ішінде ақша айналымы 3-3,5 есе болса, онда салымшының 1 доллары экономиканы 10 долларға қолдайды. Несиені алу шарты әр кезде жеке айтылады. Өздерінің үздік клиенттеріне несие бастапқы үстемемен (шамамен 3-4%) беріледі. Несие алу үшін фермерлер банкілерге арнаулы форма бойынша белгілі бір мақсат үшін несие бөлу туралы өтініш және табыс декларациясын тапсырады. Банк несиелік бюро немесе басқа да білікті ұйымдардың көмегімен фермердің қаржылық жағдайына және төлеу қабілеттілігіне тексеру жүргізеді. Бұдан кейін несиелік келісім-шарт жасалып, банк несиені тіркеудің арнаулы формасын толтырады. Ол барлық мүдделі фирмалар мен қаржылық қызметтер мәлімет алуы үшін штаттың компьютерлеріне салынады. Мысалы, Иллинойс штатындағы ірі банктердің бірі - Монтисело қаласындағы №1 Банкінің 100 миллион доллар жарғылық капиталы бар. Ол жыл сайын 40 миллион доллар, оның ішінде ауыл шаруашылығына 12 миллион доллар (30%) несие бөледі. Несиелер 1 және 5-6 жылға беріледі. Банкінің проценттік үстемесі тәуекелділік пен инфляция деңгейіне байланысты, бірақ орташа алғанда 8-9%-ке жуық болады. Мұның өзі қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді несиелер бойынша бірдей.

Егер фермер ферманы сатып алғысы келсе, онда оған ферма құнының 60% көлемінде 7-8% үстемемен 5 жылға дейінгі мерзіммен несие бөлінеді. Егер несие 25 жылға бөлінсе, онда әрбір 5 жыл сайын проценттік үстеме ағымдағы жағдайлар еске алына отырып, қайта қаралады. Несиелерді қайтармау ең нашар жыл дегеннің өзінде 3%-тен аспайды. Фермерлер банкротқа ұшыраған жағдайда банкілер несиеге салынған үйлерді, тұрғын үйлерді, машиналарды иеленіп және жер иесі бола алады. Алайда, заң бойынша банк оларды 5 жылдан артық ұстай алмайды. Сондықтан да әрбір банк оларды тезірек сатып жіберуге ұмтылады. Барлық өзара есептесу (банктік операциялар) банкте екі күн ішінде жүргізіледі.

5) Салық салу. Салық жүйесінің мәнді ерекшелігі мынада: ол фермерлік шаруашылықтар мен өңдеу өнеркәсібінің табыстылық деңгейінің потенциалдық жақындасуын қамтамасыз етеді. Қазіргі уақытта ауыл шаруашылығындағы салық салу нормасы тұтастай алғанда АҚШ-тың өңдеу өнеркәсібімен салыстырғанда шамамен екі есе аз. Фермер табысына салынатын салықтың мөлшерін азайту негізгі қорды жедел амортизация-лауды енгізуге мүмкіндік береді. Бұл жағдайда іс жүзінде амортизациялық қаржы аударудың көп бөлігін пайдаға айналдыратын қорлану үшін ресурстардың айқын көбеюі байқалады. Осы мақсатта 80-жылдары АҚШ-та негізгі қордың өзінің тозуы ғана емес, моральдық тозуына да әлдеқайда қысқа амортизацияның жедел мерзімі белгіленді. Мысалы, тракторлар үшін 3 жылдық, ферманың құрал-жабдықтарының едәуір бөлігі үшін 5 жылдық және тұтастай қозғалмайтын мүлік үшін 15 жылдық амортизация мерзімі белгіленді. Салық салу туралы заңдар жеке салымшылардың қаржыларын ауыл шаруашылығын дамытуға тартуға мүмкіндік жасайды.

Еуропалық Экономикалық Қауымдастықтың 1990 жылы жүргізілген салық реформасы бойынша табыс деңгейі төмен шаруалардың барынша төмен салық төлеуге құқы бар.

6) Нарықтық квоталар (мөлшер белгілеу). Әлемдік рыноктегі қатал бәсекелестік және барған сайын көбейіп бара жатқан ауыл шаруашылығына бөлінетін бюджеттік шығындар мемлекетті қазіргі заманғы аграрлық саясатты жүргізуде жаңа жолдарды іздестіруге итермелейді. Бұл жерде басты бағыт өнімнің барлық түрлеріне нарықтық квота белгілеу және өнім өндіру мен таратудың

табалдырықтық деңгейін анықтау болып табылады. Табалдырықтан аттау бағаның төмендеуін білдіреді және фермердің табысына әсер етеді. Мысалы, астық дайындау және жалпы Канададағы астық рыногін мемлекеттік реттеу мақсатында Астық Заңына сәйкес астық ресурстарының көлемін бақылауға және астықтың өткізу рыногіне қарай қозғалысын басқаруды қамтамасыз ететін, астықты өткізуге кепілдік беретін квота жүйесі (фермердің егіс алқабындағы әрбір акрдан бушельмен астық сату көлемі) жұмыс істейді. Квоталар бірте-бірте ашылып, сыртқа астық шығару және элеваторлық сыйымдылықтарды босату деңгейіне орай көктемгі-жазғы кезеңдерде көбейе түседі. Астық дайындаудың белгіленген тәртібін міндетті түрде қатаң сақтау керек. Мұны Канадалық Астық комиссиясы бақылап отырады. Астық сатып алу кезінде фермерге дәннің шартты қалыпсыздығы үшін минималды алдын ала баға белгіленеді. Ал, сапасы анықталып (дән үлгілері жіберілген орталық лабораторияда), ішкі және сыртқы рыноктерде астық сатылып болғаннан кейін фермермен түпкілікті есептесу жүргізіледі. Бұл жерде астын сызып айта кететін бір жайт, астықты сатуды астық өткізу жөніндегі пул-кооператив басқармасы жүргізеді, мемлекет баға белгілеуге араласпайды, оның өзгеруін реттемейді, ол тек астықтың мөлшерін бақылайды, ал бағаны рынок айқындайды. Егер фермерлер астығын пайдамен сата алмаса, онда мемлекет бюджеттің есебінен сатылған өнімнің бірлігіне дотация бөледі. АҚШ-та нарықтық квоталар рынокке аптадан аптаға дейін шығаруға болатын белгілі бір дақылдардан алынатын өнімнің мөлшерін шектейді. Бұл квоталар Ауыл шаруашылығы министрлігі бекіткеннен кейін заңдық күшіне енетін және тікелей өздері бағынатын фермерлердің дауыс беруі негізінде сол штаттың немесе аймақтың өндірушілер комитетінің шешімімен енгізіледі.

Фермерлерді мемлекет тарапынан ғылыми қамтамасыз етудің маңызды тәсілін барлық штаттарда құрылған өндірудің кооперативтік қызметі атқарады. Бас қызметтің кеңсесі университеттер жанында, ал аймақтық қызметтер штаттардың барлық округтарында орналасады. Мысалы, Иллинойс штатындағы университет жанындағы өндіру қызметі (қызмет директоры - профессор Д. Ютман) 10-ға жуық бюронның басын құрайды. Оларда 250 маман (әдетте магистр дәрежесінде) мен 80 университет оқытушысы (олардың докторлық дәрежесі бар және ауыл

шаруашылық колледжінде жұмыс істейді немесе зерттеу жұмыстарымен айналысады) жұмыс істейді. Қызметің міндеті университет пен штат тұрғындарының (11,5 миллион адамға жуық) арасында байланысты қамтамасыз ету болып табылады.

Негізгі мақсаты ағартушылық және ақпараттық бағдарламалар жасау, фермерлерге қазіргі заманғы технологиялар мен жаңа әдістерді беру, село тұрғындары мен штаттың барлық халқының қажеттіліктерін қанағаттандыру болып табылады. Кооперативтік ендіру қызметінің кооперативтік мәнде болуы оның бюджетінің әр деңгейдің қатысуының қалыптасуымен анықталуында. Айталық, Иллинойс штатының өндіру қызметінің 1992 жылғы жалпы бюджетіне (40 миллион доллар) 28,7% федералдық бюджет шығыны, 50,8% штат, 15,2% округ және контракт бойынша 5,3% басқа әріптестердің шығыны кірді. Соңғы жылдары бюджетте жергілікті ұйымдардың үлесі өсуде. Себебі, қызметің ұсынған бағдарламасының тиімділігі айта қаларлықтай. Осыған байланысты фермаларда жаңа технологияны пайдалану жөніндегі тәжірибелер көрсетіліп, жергілікті кеңсе білікті кадрлармен нығайтылып, олардың қызмет аясы (үй шаруашылығының экономикасы, мектептердегі жұмыстар, әр түрлі клубтар құру және т.б.) кеңейтіліп, заңдарды, тәртіптер мен дәстүрлерді өзгерту жөнінде ұсыныстар енгізіледі.

АҚШ-та фермерлердің экономикалық мүдделерін қорғау мақсатында бизнес және басқару жөніндегі фермерлік шаруашылықтардың ассоциациялары құрылады. Айталық, Иллинойс штатында фермерлердің мүшелік жарналарының есебінен (жылына 400-800 доллар) жұмыс істейтін 10 аймақтық және бір Бас ассоциация бар. Ассоциациялар өндіру қызметтерімен, Иллинойс штатындағы университеттің ауыл шаруашылық факультетінің ғалымдарымен тығыз ынтымақтастық жасайды. Ассоциациялардың негізгі міндеттері: фермалардағы барлық табыс пен шығынның есебін дұрыс жүргізу, олардың қаржылық жағдайына талдау жасау, шаруашылық дамуының болашағын болжау, қаржылық қызметтің қортындысын жасауға көмектесу және фермерлер төлейтін салық мөлшерін анықтау. Ассоциация округтерде жұмыс істейтін 70 дала қызметкерін және университеттің 3 оқытушысын ұстайды. Дала қызметкерлері тікелей фермер-лермен жұмыс істейді және арнаулы кітап бойынша

фермерлердің қызметі туралы ақпарат жинайды. Онда әрбір фермер бойынша мыналар есепке алынады:

- меншік және жер арендасының саны;
- экологиялық жағдайды есепке ала отырып енгізілетін тыңайтқыш пен пестицидтің мөлшері;
- жердің көлемі мен сапасы, оның өнімділігі;
- өнім өткізудің және басқа түсімдердің есебі;
- жалдамалы жұмысшыларды қосқандағы сағаттағы және доллардағы еңбек шығындары;
- банкілер мен дилерлердің және басқалардың барлық несиелері, ссудалары;
- түр бойынша шығындардың есебі;
- өзінің және сатып алған жем-шөбі;
- малдың инвентаризациясы, оларды сатып алу және сату;
- фермерліктен тыс табыстар (басқа жақтағы еңбекақы, акциялардың дивиденті және басқа);
- табыс және шығыс балансы, активтер мен пассивтер.

Университет оқытушылары дала қызметкерлеріне кеңес береді, олармен бірге үнемі фермер шығындарына талдау жасап, аймақтық және бас ассоциациялардың жылдық жиналыстарында талқыланатын штат фермерлері қызметі туралы есеп беру ақпараттарын шығарады.

АҚШ-та сондай-ақ фермаларды басқару жөніндегі арнаулы фирмалар бар. Айталық, Херцтің фермаларды басқару жөніндегі отбасылық корпорациясы 1946 жылы ұйымдастырылған. Қазір ол Американың тоғыз штатында орналасқан 1000 жер иесіне және 600 арендаторға, 250 мың акр жерге қызмет көрсетеді. Корпорацияның негізгі кеңселері Иллинойс және Айова штаттарына орналасқан. Оларда 70 кәсіби маман жұмыс істейді. Корпорация қызметіне деген қажеттілік көптеген жер иелерінің өздерінің жер учаскелерінен өте алыс, тіпті басқа елдерде (Германия, Жаңа Зеландия және басқалар) тұруынан туып отыр. Иллинойс штатындағы жергілікті жер иелері тек қана 25% құрайды. Бұған қоса, жер иелерінің 50-60%-і әйелдер, олар ферманы басқаруда көмек көрсетуді сұрайды. Міне, сондықтан да корпорация фермаларды жер иелері атынан басқарады. Корпорацияның негізгі міндеттері: ферманың табыспен жұмыс істеуіне қол жеткізу, олардың дамуының тұрақтылығын және ферма құнының өсуін



қамтамасыз ету. Осы мақсатта корпорация қызметкерлері ферманы басқаруды (менеджмент) жүзеге асырады, жердің және фермалардың бағалануын жүргізеді, арендалық келісім жасасып, пайдалану құқығын арендаторға тапсырады, ферма қызметіне есеп пен бақылау жүргізеді, қажет болған жағдайда жерді, фермаларды және өндірілген өнімді сатуды ұйымдастырады. Көптеген технологиялық мәселелер (топырақты үңгу және суландыру, сорттар мен тұқымдарды іріктеу, ірі техниканы, компьютерлерді сатып алу және басқа) фермерлермен және арендаторлармен бірлесе отырып шешіледі. Корпорацияның қозғалмайтын мүлігі (жер мен үйлер, фермалар) бағалау жөнінде лицензиясы бар және жерді бағалаушылар фермерлік менеджмент жөніндегі америкалық ассоциацияға кіреді, Корпорация табысының құрылымы:

50-60% - ферманы басқарғаны үшін түседі (әр ферманың табысынан 6-8%);

40-50% - қозғалмайтын мүлікті сатудан түседі (ферма бағасының 6%-і немесе жер бағасының 5%-і).

Жер бағасы үшін ақы уақыттың кетуіне байланысты жүргізілуі мүмкін. Айталық, 1993 жылы компания 160 акрлық бір ферманың жерін бағалау кезінде 30 сағат жұмсап, сол үшін 450 доллар алды. Корпорация табысының негізгі бөлігі оның мүшелері мен жалдамалы қызметкерлердің жалақысына мамандарды оқытуға және корпорацияның басқа қажеттілігіне жұмсалады.

Америка Құрама Штаттарындағы және нарықтық экономикасы дамыған басқа елдердегі фермерлік (шаруалық) шаруашылықтар қызметін ұйымдастырудың принциптері негізінен алғанда, осылар. Олардың көбісін жергілікті табиғи-экономикалық жағдайлар мен ауыл шаруашылығын дамытудың басқа ерекшеліктеріне қиюластыра отырып, біздің республикамызда да қолданудың пайдасы көп болмақ.

Өте ірі, ассоциацияландырылған құрылымдардың, оның ішінде шетелдердегі агроөнеркәсіп өндірісіндегі кооперативтердің жұмыс істеу тәжірибесін оқып үйрену де өте маңызды. Сондықтан да келесі тараулар осы сұрақтарға арналады.

### **3.2. Кооперативтер түрлері және дамыған елдердің агроөнеркәсіп өндірісінде олардың даму ерекшеліктері**

Батыс елдерінде кооперативтік қозғалыстың үлкен тәжірибесі бар. Ұлыбританиядағы бірінші тұтыну кооперативі 1844 жылы құрылды. Содан бері бір жарым ғасыр уақыт өтті және қазіргі уақытта кооперативтер көптеген дамыған елдердің экономикасында жаппай көрініс берген құбылысқа айналды. АҚШ-та, Канадада, Скандинавия және басқа дамыған елдерде өндірістік емес: өткізу, жабдықтау, несиелік, сервистік кооперативтер кең қанат жаюда. Бұл елдердің өндірістік кооперациясы бұған қарағанда едәуір баяу дамуда.

Фермерлерге өндірістік емес кооперацияның тиімді бір жері мынада: олар өздерінің өзіндік жұмыс салтын толық сақтап және өндірістің барлық мәселелері бойынша шешім қабылдау жауапкершілігін өз мойнына алады. Соның нәтижесінде оларда өз қызметінің қаржылық нәтижесіне деген материалдық мүдделілікті жоғары деңгейі сақталады. Өндірістік емес кооперациялар арқылы фермерлер өндірісті қоғамдандыру, материалдық-техникалық жабдықтау және қаржымен қамтамасыз ету, өнімді өндеу және өткізу жүйесіне кіреді. Осы бағытта рынокті, баға және табысты мемлекеттік реттеу саясаты жүйесі жұмыс істейді.

Дәл осы кооперацияның арқасында АҚШ-та және басқа батыстық елдерде дайындаудың, өндеудің, көтерме, бөлшек және сыртқы сауданың материалдық-техникалық, қаржылық және басқа ауыл шаруашылығы өнімдерін жеке өндірушілерге қызмет түрлерінің нақты жүйесі құрылған.

Бұл елдердің кооперациясындағы қарым-қатынас мына принципке негізделген: әрбір фермер кооперативтегі өзінің мүшелігін бағалайды, өйткені ол оған тек қана өнімін өткізуге кепілдік беріп қана қоймайды, сонымен бірге бірқатар жеңілдіктер береді. Оның үстіне фермер кез келген уақытта кооперативтен шығып, басқасына ауысуына, тағы бір мамандандырылған кооперативке енуіне, басқаша айтқанда, бірден екі-үш кооперативтің мүшесі болуына болады.

Жұмыс істейтін кооперативтер ерікті негізде құрылған өздерінің қатал да болса сапалы басқарудың, қалыпқа түсірудің, ғылыми техникалық өркениетке бейімділікті арттырудың жүйесін

құра білді. Міне, осылай, жабдықтау, өткізу, өнім сапасын бақылау, кеңес беру арқылы сервистік кооперативтер іс жүзінде фермалардағы барлық өндірісті бақылайды. Жекелеген елдерде фермерлік кооперативтерге немесе олардың бірлестіктеріне (мысалы, АҚШ-тағы сүт кооперативтері) ауыл шаруашылығындағы өнім өткізуді, бағаны, сапаны және тағы басқаларын мемлекеттік реттеу міндеті жүктелген.

Соңғы жылдары АҚШ-та, ГФР-да, Бельгияда, Скандинавия елдерінде, селолық жерлерде электрлендіру және телефондандыру жөніндегі қызметтерді көрсететін, фермерлерді ауырған кезінде немесе кезекті демалыс кезінде ауыстыратын адамдарды дайындауға, фермерлерге әр түрлі кеңестер беретін сервистік кооперативтер барған сайын дами түсуде. Фермерлердің сауда агентінің рөлін атқаратын, әр түрлі фирмалармен, компаниялармен, қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындарымен бірге ауыл шаруашылығы өнімдерін сату және сатып алу жөнінде бітім жасасатын контракттылық кооперативтер пайда бола бастады.

Өнімді өткізудің қиындығына байланысты 70-жылдардың аяғында венчурлық деп аталатын кооперативтер пайда бола бастады. Олар өнімнің жаңа түрлерін шығару жөніндегі іздестіру жұмыстарын жүргізіп, қажетті ғылыми зерттеулерді жүргізуді және оларды венчурлы шаруашылықтардың өндірісіне енгізуді ұйымдастырып, рыноктік конъюнктураны зерттеп жаңа өнімнің шағын партиясын «нартәуелкеге салып» шығарады. Рынокті жаулап, жаппай жоғары рентабельді өндірісті ұйымдастыруды дайындап болғаннан кейін, венчурлық кооператив жаңа ізденістерді бастайды немесе өзінің өмір сүруін тоқтатады.

Көптеген батыстық елдердің ауыл шаруашылығындағы ғылыми-техникалық революцияның жаңа кезеңінде фермерлік кооперативтерге өте қымбат тұратын жаңа машиналар, құрал-жабдықтар, ғимараттар, компьютерлер және тағы басқаларын сатып алатын немесе жалға тапсыратын лизингтік (арендалық) кооперативтер дүниеге келді. Негізгі қорды сатып алуға шығынын үнемдей отырып, фермерлер өздерінің айналымдағы капиталын арттырып, оны тікелей өндіріс өнімін арттыруға, өнім ассортиментін кеңейтуге және пайданың өсуіне бағыттайды.

Бірқатар елдердің үкіметі аграрлық кооперативтерге жан-жақты қолдау көрсетіп, мемлекеттік тапсырыстарды, әр түрлі азық-түлік

бағдарламаларын нақты орындайтын кооперативтердің бірлестіктеріне салықты азайту және жеңілдік несиелер беру жолымен кооперативтерді жасырын қаржыландыру әдісін жиі пайдаланады.

Нарықтық қатынастары дамыған елдердегі экономиканың аграрлық секторындағы кооперацияның жалпы мазмұны осындай. Алайда, әрбір елдегі кейбір ерекшеліктер олардағы тәжірибені біздің республикамыздың жағдайында пайдаланудың да мәні зор. Сондықтан бірқатар жетекші елдердегі кооперативтер дамуының ерекшеліктерін қарастырайық.

### **3.2.1. Батыс Еуропа елдеріндегі ауыл шаруашылық кооперациясы**

Батыс Еуропа елдерінің агроөнеркәсіптік өндірісінде кооперация маңызды орын алады. Бірқатар ауыл шаруашылық кооперативтері жоғары көлемде жұмыс істеп, белгілі бір ауыл шаруашылығы өнімін (шикізатын) өндіруден бастап ол өнімді түпкілікті өткізуге дейінгі барлық деңгейді бақылауға алады. Жекелеген елдер бойынша кооперацияның даму, кооперативтердің шаруашылық қызметінің сфералары, сауда айналымы, өндірісті жинақтау деңгейі әр түрлі болып келеді. Сондықтан да жекелеген елдердегі кооперативтердің барынша маңызды міндеттері мен олардың даму қозғалысын қарастырайық.

**Франция.** Бұл елде 90-жылдардың басына дейін 4000 кооператив болып, олардың жалпы сауда айналымы 110 млрд. франктан асып кетті. Ауыл шаруашылық кооперацияларында оның мүшелерінен басқа 125 мың тұрақты жалдамалы жұмысшылар жұмыс істейді. Кооперативтер арқылы астықтың 70%-ке жуығы, шошқа етінің 60%-тен астамы, сүттің 50%-ке жуығы, жемістің 42%-ті және картоптың 65%-ті сатылады.

Кооперативтер сондай-ақ агроөнеркәсіп кешені өнімдерін сыртқа шығаруда да ерекше орын алады. Сүт өнімдері мен сүттің, астықтың, еттің және консервілердің жартысынан астамы кооперативтер арқылы шетелдерге шығарылады.

Француздық ауыл шаруашылығы кооперативтерінің негізгі міндеттері фермерлік шаруашылықтарды өндіріс құрал-жабдықтармен жабдықтау, кооператив мүшелері - фермерлердің

өнімін өткізу, сондай-ақ өнімді өңдеу болып табылады. Францияның ауыл шаруашылық кооперативтері мамандандырылған (жабдықтау, өткізу, өңдеу) және агроөнеркәсіп өндірісінің барлық деңгейін өзіне біріктіретін көпсалалы кооперативгер болып бөлінеді. Бұл жерде көпсалалы кооперативтердің үлес салмағы жоғары.

Ұсақ кооперативтер барынша ірі кооперативтік бірлестіктерге бірігіп, олар өз кезегінде аймақтық және Ұлттық федерацияға кіретін департаменттік одақтарға бірігеді. Франциядағы қазіргі уақыттағы бірден-бір ірі федерация етті мал шаруашылығы жөніндегі ауыл шаруашылық кооперативтерінің Ұлттық федерациясы болып табылады. Өндірістік ауыл шаруашылық кооперация жүйесіне құрамына әдетте 2-3 шаруашылық кіретін ГАЕК фермерлік бірлестіктер (30 мыңға жуық) жатады. Сондай-ақ ауыл шаруашылығы техникаларын бірлесіп пайдалану үшін құрылған шағын фермерлік бірлестіктер

КЮМА да кеңінен тараған. Қымбат ауыл шаруашылығы техникасын фермерлер бірлесіп сатып алып, онан соң оны пайдаланғаны үшін белгілі бір ақы төленеді.

Бельгия. Бұл елде ауыл шаруашылық кооперациясы негізінен фермерлік шаруашылықтарды несиелендірумен, сервистік қызмет көрсетумен, өндіріс құрал-жабдықтармен, сондай-ақ өнімді дайындау, өңдеу және өндірумен айналысады.

Өнімді өткізумен және өңдеумен айналысатын кооперативтер сүтті мал шаруашылығында, шошқа шаруашылығында, көкөніс және жеміс өсіру салаларында жұмыс істейді.

Сондай-ақ ауыл шаруашылығы техникасын шаруашылықаралық пайдалану тәсіліндегі кооперативтер құру тәжірибеге енгізілген. Мұндай кооперативтер техниканы сатып алу, сақтау, жөндеу және бірлесіп пайдалануды жүзеге асырады.

Жаңа үлгіде аграрлық бірлестіктердің қатарына фермерлерге кезекті демалыс, науқастанған кезінде, сондай-ақ ауыл шаруашылығы жұмыстарының қауырт кезендерінде еңбек ресурстарымен өзара көмек көрсетуді қамтамасыз ететін «еңбек банкілері» де жатады. Бельгия ауыл шаруашылығы кооперациясының ерекшелігі аймақтық және тілдік принциптер бойынша кооперативтер ұйымдастыру болып табылады. Бұл елдің ірі кооперативтік бірлестігі бұдан 100 жыл бұрын (1890 ж.)



құрылған Voegenbong belge Фермерлік одағы болып табылады. Бұл кооператив өндірістік қызметпен қатар фермерлердің әлеуметтік-экономикалық деңгейін жақсартумен, олардың мәдени деңгейін арттырумен айналысып, фермерлердің құқықтық және экономикалық мүдделерін қорғайды.

**Нидерланды.** Бұл елдің агроөнерәсіптік өндірісінің жүйесінде 80 мың мүшенің басын құрайтын және фермерлердің өздерінің қолдарынан келе бермейтін мелиорациялау, жолдар, дамбалар және тағы басқаларын салу жөніндегі фермерлік кооперативтер ерекше орын алады.

Бұдан басқа, елде фермерлік шаруашылықтарды өндіріс құрал-жабдықтарымен және материалдармен жабдықтау жөніндегі 300-ге жуық кооператив, өнім өткізу жөніндегі 70 кооператив және оны өңдеу жөніндегі 45 кооператив бар. Орташа алғанда Нидерландиядағы әрбір фермер бір мезгілде әр түрлі 3-4 кооперативке мүше бола алады.

Барлық кооперативтер мамандандырылған және көп салалық болып бөлінеді. Ұсақ кооперативтер аймақтық кооперативтік одақтарға бірігіп, олар өз кезегінде ірі Ұлттық кооперативтік ассоциацияға айналады.

### **3.2.2. Скандинавия елдеріндегі (Дания, Норвегия және Швеция) кооперативтік қозғалыс**

Скандинавия елдерінде агроөнеркәсіп кешенін қалыптастырудың негізгі ерекшелігі тауарлы өндіріспен айналысатын барлық шаруашылықтардың басын біріктіретін ауыл шаруашылық кооперативтерінің басым болуы болып табылады. Олар ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеу және өткізу, материалдық-техникалық қамтамасыз ету, ауыл шаруашылығы кешенінің өнімдерін ішкі және сыртқы рынокте таратуда маңызды орын алады.

Бұл елдердің ауыл шаруашылық кооперативтері негізгі қоры, банкіде есеп-шоты, қызметкерлер штаты бар шаруашылық бірлігінен тұрады. Кооперативтік бірлестіктерді құрудың және дамытудың ұйымдық-құқықтық негізі кооперативтердің жарғылары болып табылады. Кооперативтердің және олардың мүшелерінің арасындағы қарым-қатынас контрактімен реттеліп отырады.

Контракт бойынша міндеттемелерді бұзу санкция қолданумен - айып салынуудан бастап кооперативтен шығаруға дейін жазаланады.

Швециядағы ауыл шаруашылық кооперативтерінің қызметі арнаулы заңмен айшықталады. Дания мен Норвегияда кооперативтерге акционерлік қоғамдардың қызметін белгілейтін заң және нормативтік актілер таратылған.

Бұл елдердегі кооперацияның барынша дамыған тәсілдері өткізу және өңдеу кооперативтері болып табылады. Олар арқылы фермерлік шаруашылықтарда өндірілетін тауарлы өнімнің 80%-тен астамы таратылады.

Фермерлерге минералдық тыңайтқыштар, өсімдікті қорғайтын химиялық құрал-жабдықтар, отын, тұқым, жем-шөп және ауыл шаруашылық техникасын сатып алу және жеткізумен жабдықтау кооперациялары айналысады.

Өндірістік кооперацияда жекелеген ауыл шаруашылығы өнімдерін (сүт және ет кооперативтері) өндіру жөніндегі кооперациялар бар.

Соңғы жылдары жабдықтау, өңдеу және өткізумен айналысатын ұсақ кооперативтер агроөнеркәсіп өндірісінің өндіруден өткізуге дейінгі барлық кезеңін жүзеге асыратын ірі-ірі мамандандырылған салалық кооперативтік бірлестіктерге біріге бастады.

Данияда кооперативтік қозғалыстың белгілі бір дәрежеде ыдырауы байқалады. Бір-біріне тәуелсіз ірі кооперативтер азық-түлік тауарлары мен шикізат рыногінде көп жағдайда бәсекелестік туғызады.

Агроөнеркәсіп бірлестіктерінің бастамашылары (АББ) ретінде ауыл шаруашылық кооперативтері тігінен интегралдық байланыстарды қалыптастыруда ерекше орын алады. Интегратор ретінде, жақындастырушы ретінде АББ-ға өнімді өткізу және өңдеу жөніндегі және өндірістік кооперативтер кіреді. АББ-ны құру негізіне жер аумақтық жоспар немесе азық-түліктік принцип кіреді. Ірі АББ-лар ет және сүт кешендері бойынша. Оларды жақындастырушы өндірістік сүт және ет кооперативтері болып табылады.

Егер Скандинавия елдерінің ет және сүт кешендерінде кооперативтік негіздегі агроөнеркәсіптік бірлестіктер басым болса, ал құс, көкөніс және бақ өсіруде АББ басым жағдайда өнеркәсіптік-

сауда капиталымен құрылады. Олардың интеграторлары өндеу өнеркәсібіндегі жеке монополиялық, компаниялар мен фирмалар болып табылады. Бұл салалардағы кооперацияның нашар позициясы жекелеген фермерлер мен ұсақ кооперативтерді айтпағанның өзінде, ірі кооперативтік бірлестіктердің өздері игере алмайтын ірі инвестицияның тартылу қажеттілігімен түсіндіріледі.

### **3.2.3. Солтүстік Америка елдеріндегі (АҚШ және Канада) кооперативтік тәсілдер**

АҚШ пен Канададағы фермерлердің кооперативтік қозғалысы шаруашылық жүргізудің интенсивті тәсіліне көшуіне байланысты 80-жылдары өз дамуының жаңа кезеңдеріне енді. Сапалық жағынан алғанда бұл елдердегі ауыл шаруашылық кооперативтік қозғалысының ұйымдық қайта құрылуын білдіретін кооперацияның жаңа түрлері пайда бола бастады. Бұл бәрінен бұрын кооперацияның жабдықтау - өткізу, тұтыну және қызмет көрсету сияқты дәстүрлі түрлерін дамытуға тікелей қатысты. Кооперативтің бұл түрлері көлденеңнен бір-біріне қосылуы, немесе тігінен барлық технологиялық тізбек бойынша өнімді өндіруден өткізуге дейінгі жағдайда қосылып кетуіне байланысты іс жүзінде өмір сүрмейді.

Бірлестіктің құрамындағы кооперативтер фермерлік өнімді бастапқы өткізумен, оның ішінде дайындаумен, өндеу кәсіпорындарына және сауда нүктелеріне тасымалдаумен, шикізатты өндеумен, сату шартын экономикалық реттеумен, сондай-ақ өз күштерімен көтерме және бөлшек сауданы ұйымдастырумен айналысады. АҚШ-та осындай кооперативтер арқылы ауыл шаруашылығының барлық тауарлы өнімінің 35%-інен астамы таратылады.

Жабдықтау кооперативтері фермерлік шаруашылықтарды өндіріс құрал-жабдықтарымен жабдықтап, оларға өндірістік қызмет көрсетуді қамтамасыз етеді. АҚШ-та олардың үлесіне фермерлерді материалдық-техникалық жабдықтау көлемінің 20-30%-ті тиеді. Солтүстік американдық елдерге аймақтық жабдықтау кооперативтері тән. Орта оңтүстіктің төрт аймақтық кооперативінің құрамына 300 жергілікті кооператив кіреді. Олардың 225-і өндірістік жабдықтаумен айналысып, 75-і жабдықтау-өткізу міндеттерін атқарады. Орташа есеппен алғанда мұндай

кооперативке 280 трейлер, 72 трактор, жүк тасымалдау машиналарының паркі және бірнеше жем-шөп қоймалары бар зауыттар кіреді. Кооперативтің жұмысшылар саны толық жұмыс күнімен 500 адамға және толық емес жұмыс күнімен 40 адамға жуық.

Жергілікті кооперативтер тауарлардың негізгі бөлігін (80-90%) аймақтық кооперативтерден сатып алады. Бұл жерде айта кететін бір жайт, материалдық құралдардың жартысы оның орталық қоймасынан, ал жекелеген құрал-жабдықтар тікелей өндіруші зауыттан алынады. Тауарлардың негізгі бөлігі несиеге сатып алынады, оның үстіне бірден төлеу үшін, белгіленген мерзімге дейін тапсырыстың ақысын төлеу үшін, тауарларды ірі партиялармен сатып алғаны үшін жеңілдіктер жасалады.

АҚШ пен Канадада ауқымды көпсатылы несиелік кооперативтік жүйе жұмыс істейді. Бұл жүйенің өзіндік капиталының 60%-ті фермерлер мен кооперативтердің қаржысынан тұрады. 90-жылдардың бас кезінде 220 млрд. доллардан астам фермерлік қарыздың жалпы сомасының 30%-ке жуығы кооперативтік несиелік жүйенің үлесіне тиді.

АҚШ пен Канададағы сервистік кооперативтер өз қызметін селолық жерлерді электрлендіру және телефондандыру жөніндегі қызмет көрсетуден бастады. Соңғы жылдары тұтыну және қызмет көрсету сияқты дәстүрін түрлерін дамытуға тікелей қатысты. Кооперативтің бұл түрлері көлденеңнен бір-біріне қосылуы, немесе тігінен барлық технологиялық тізбек бойынша өнімді өндіруден өткізуге дейінгі жағдайда қосылып кетуіне байланысты іс жүзінде өмір сүрмейді.

Бірлестіктің құрамындағы кооперативтер фермерлік өнімді бастапқы өткізумен, оның ішінде дайындаумен, өңдеу кәсіпорындарына және сауда нүктелеріне тасымалдаумен, шикізатты өңдеумен, сату шартын экономикалық реттеумен, сондай-ақ өз күштерімен көтерме және бөлшек сауданы ұйымдастырумен айналысады. АҚШ-та осындай кооперативтер арқылы ауыл шаруашылығының барлық тауарлы өнімінің 35%-інен астамы таратылады.

Жабдықтау кооперативтері фермерлік шаруашылықтарды өндіріс құрал-жабдықтарымен жабдықтап, оларға өндірістік қызмет көрсетуді қамтамасыз етеді. АҚШ-та олардың үлесіне фермерлерді

материалдық-техникалық жабдықтау көлемінің 20-30%-ті тиеді. Солтүстік американдық елдерге аймақтық жабдықтау кооперативтері тән. Орта оңтүстіктің төрт аймақтық кооперативінің құрамына 300 жергілікті кооператив кіреді. Олардың 225-і өндірістік жабдықтаумен айналысып, 75-і жабдықтау-өткізу міндеттерін атқарады. Орташа есеппен алғанда мұндай кооперативке 280 трейлер, 72 трактор, жүк тасымалдау машиналарының паркі және бірнеше жем-шөп қоймалары бар зауыттар кіреді. Кооперативтің жұмысшылар саны толық жұмыс күнімен 500 адамға және толық емес жұмыс күнімен 40 адамға жуық.

Жергілікті кооперативтер тауарлардың негізгі бөлігін (80-90%) аймақтық кооперативтерден сатып алады. Бұл жерде айта кететін бір жайт, материалдық құралдардың жартысы оның орталық қоймасынан, ал жекелеген құрал-жабдықтар тікелей өндіруші зауыттан алынады. Тауарлардың негізгі бөлігі несиеге сатып алынады, оның үстіне бірден төлеу үшін, белгіленген мерзімге дейін тапсырыстың ақысын төлеу үшін, тауарларды ірі партиялармен сатып алғаны үшін жеңілдіктер жасалады.

АҚШ пен Канадада ауқымды көпсатылы несиелік кооперативтік жүйе жұмыс істейді. Бұл жүйенің өзіндік капиталының 60%-ті фермерлер мен кооперативтердің қаржысынан тұрады. 90-жылдардың бас кезінде 220 млрд. доллардан астам фермерлік қарыздың жалпы сомасының 30%-ке жуығы кооперативтік несиелік жүйенің үлесіне тиді.

АҚШ пен Канададағы сервистік кооперативтер өз қызметін селолық жерлерді электрлендіру және телефондандыру жөніндегі қызмет көрсетуден бастады. Соңғы жылдары лизингтік (яғни, арендалық) кооперативтер кең етек алуда. Олардың міндеті - фермерлік шаруашылықтарға әр түрлі қазіргі заманғы қымбат тұратын өндіріс құралдарын, оның ішінде электрондық техниканы жалға беру.

АҚШ-тағы кооперативтерді жинақтау процесі мына төмендегідей көпсатылы ұйымдық құрылымның қалыптасуына әкелді: ұлттық салалық кооператив - аймақтық кооператив - жергілікті кооператив немесе оның филиалы - фермерлік шаруашылық. Ұлттық және аймақтық деңгейде кооперативтік қозғалысты дамытудың жалпы стратегиялық мәселелері шешіледі.



Ал жергілікті кооперативтер сол жердегі ерекше міндеттермен айналысады. Олар өндірістік және қаржылық мәселелерді өз беттерінше шешіп, жаңа күрделі қаржыны игеруге, қызметтің кез келген табысты түрін дамытуға күш салады.

Өнімді белсенді түрде өткізу үшін фермерлердің мүдделеріне жауап беретін, сауданың тиімді тәсілі болып табылған көкөністер мен жемістерді сатудың аукциондық рыногі (біздегі жәрмеңкелер үлгісіндегі) ұйымдастырылады.

Осы елдерде кооперативтер тарапынан өндіріс технологиясы мен өнімді ұсыну жағдайына қатаң талаптар қойылады. Алайда, мұның бәрі тағы да сол фермерлердің мүддесіне сай жасалып, материалдық-техникалық қамтамасыз ету, өнімді сақтау, өндеу және өткізуді кооперативтік тұрғыдан ұйымдастыру арқылы түсетін пайдамен ақталады.

АҚШ-тағы фермерлік кооперативтердің тігінен жақындасуының мысалы соңғы жылдары жеміс-көкөніс өнімдерінің кең ассортиментін өндіру жөніндегі елдегі ең ірі бірлестік «Кэп-Кен» болып табылады. «Кэп-Кен» агроөнеркәсіп бірлестігінің құрамына Калифорния штатының 26 округінен және Висконсин штатының 4 округінен 1200 фермер-мүше кіреді.

АҚШ-та да, Канада да кооперативтер мен олардың мүшелері арасындағы қарым-қатынас контракттылық жүйеге негізделеді. Әрбір фермер кооперативпен ең аз дегенде АҚШ-та 3 жылға дейін және Канадада 1 жылға дейін мерзімге келісім-шартқа отырады. Онда екі жақтың өзара міндеттемелері мен шарттары жасалады. Контракты жасасқан фермер кооперативтің өнім көлемі, ассортименті және сапасына қатысты болсын, оны дайындаудың мерзімімен жеткізілетін мекені болсын, барлығын орындау шарт. Оған қоса, фермер өзінің жылдық таза пайдасының белгілі бір процентін операциялық шығындар үшін кооперативке аударуы тиіс.

Келісім-шарттар белгілі бір сападағы өнім үшін тұрақты баға белгілейді. Контрактыда көрсетілген шарттардың сапалық көрсеткіштері артқан жағдайда сыйлық немесе бағаға үстеме төленеді. Өнімнің барлық түрлері мемлекеттік қалыпқа және кооперативтің талабына сәйкес жеткізіледі.

### 3.2.4. Жапониядағы ауыл шаруашылығы кооперативтерін ұйымдастырудың ерекшеліктері

Жапонияның ауыл шаруашылығындағы кооперативтік қозғалыс тарихы осы елдің нашар дамыған кооперациясы кооперативтік қоғамдар туралы заң қабылдаған мемлекеттен қуатты серпін алған 1900 жылдан басталады. Бұл заңда кооперативтің 4 түрін - несиелік, өнім өткізушілік, тұтынушылық және өндірістік кооперативтер құру қажеттілігі қарастырылды. Одан кейінгі жылдары 1900 жылғы Заңның ережелерін толықтыратын, түзететін және кеңейтетін бірқатар заң және нормативтік актілер шығарылды.

Бұл шаралар елдің ауыл шаруашылығын кооперациялауды күрт арттыруға мүмкіндік берді. Соның нәтижесінде қазіргі уақытта кооперация ерекше орынға ие болып отыр. Айталық, кооперативтер арқылы мемлекет өз бақылауына алған тұтынылатын тыңайтқыштың 92%-і, улы химикаттардың 72%-і, ауыл шаруашылығы машиналарының 47%-і, сондай-ақ күріштің 95%-і таратылады. Кооперативтер құрамына елдің барлық 5 млн. фермері кіреді. 90-жылдардың басында аграрлық сектордағы барлық кооперативтердің айналымы 6 трлн. иен құрап, орташа алғанда бір кооперативтік қоғамға 1,4 млрд. иеннен келді.

Жапония ауыл шаруашылығы кооперациясының ерекшеліктері оның ұйымдық - басқару құрылымымен және кооперативтердің міндеттерімен байланысты. Жапония экономикасының аграрлық секторының кооперациясы ұйымдық жағынан алғанда «үш буын жүйесі» деп аталатын, яғни кооперативтердің үш деңгейде тігінен жақындасуын білдіреді. Бірінші буын - қала немесе деревняның деңгейі, екінші буын - 47 префектураның деңгейі, үшінші буын Ұлттық деңгей. Мұнда құрамына экономикалық федерация, несиелік және өзара қамсыздандыру сияқты бөлімшелер кіретін кооператорлардың префектуралық одақтары жұмыс істейді. Бұл одақтар басқару, үйлестіру, зерттеу, ағарту, ақпарат мәселелерін шешіп, сондай-ақ префектурадағы кооперативтердің мүддесін білдіріп отырады. Жапонияда барлығы 47 префектуралық федерация деңгейінде 19 экономикалық бөлімше, 47 несиелік, 87 мал шаруашылығы және басқа бөлімшелер жұмыс істейді.

Префектураның әрбір федерациясы ұлттық деңгейде өздерінің

өкілдерін ұстайды. Жапонияның ауыл шаруашылығы кооперативтерінің ұлттық федерациясының екі бөлімшесі бар. Оның біреуі ауыл шаруашылығы кооперативтері ассоциациясының Ұлттық федерациясы, аграрлық кооперативтердің баспасөзі және ақпараты Ұлттық федерациясы, кооперативтердің игілігі Ұлттық федерациясы және тағы басқалар сияқты көп мақсатты кооперативтер қызметіне жатады. Екінші бөлімше мақсатты кооперативтердің қызметімен жұмыс істеуін реттейді. Кооперативтер қызметін қаржыландыру мәселелерін ауыл және орман шаруашылығының Орталық кооперативтік банкісі және аграрлық кооперативтер несиелік федерациясының Ұлттық ассоциациясы шешеді.

Ауыл шаруашылығы кооперативтерінің Орталық одағының құрамына мүше ретінде префектураның бірінші және екінші деңгейіндегі кооперативтер енеді. Орталық одақ кооперативтік қозғалыстың ішкі стратегиялық және тактикалық мәселелерімен айналысып қана қоймайды, сонымен бірге Жапонияның аграрлық саясатын жасауға қатысып, халықаралық кооперативтер қозғалысында елдің мүддесін білдіреді. Орталық одақтың қатарында 8 млн. көпмақсатты кооператив, оның ішінде 5,6 млн. тұрақты мүше және 2,4 млн. ассоциациялық мүше бар. Бір коғамның құрамына орташа есеппен алғанда 1,9 мың мүше, оның ішінде 1,2 мың тұрақты мүше кіреді. Кооперативтердің тиімділігі жалпы пайданың көлемі, әкімшілік шығындардың қозғалысы, нарықтық қызметтен түсетін пайда, жинақ балансы және тағы басқа көрсеткіштермен бағаланады.

Кооперативтер қызметінің тиімділігін арттыру олардың жалпы пайдасының өсу қарқынымен анықталады. Бұл көрсеткіш 1981-1990 жылдар аралығында орташа алғанда 7% құрады. Бұл өсу негізінен алғанда еңбек өнімділігін 7,5%-ке көбейту және әкімшілік шығындарды 4,6%-ке азайту арқылы жасалды. Жапондық кооперативтердің көпшілігі тиімді жұмыс істейді. Олар жыл сайын орташа есеппен 49 млн. иенге жуық 1 айда табады.

Жапонияның кооперативтері халықаралық ынтымақтастыққа қатысып, олардың көпшілігі халықаралық ұйымдар арқылы ынтымақтастық жөнінде тікелей келісім-шартқа отырып, ал кейбіреулері Жапонияның бәсекелес-терімен тікелей байланыс орнатады. Дүниежүзілік ірі ұйым - Халықаралық кооперативтік

альянс (орталығы Лондонда) арқылы жапониялық кооператорлар бірқатар шараларға, мысалы, суды тазарту жөніндегі науқанға және басқа өздерінің өкілдіктерін ұстайды. Жапонияның ауыл экологиялық акцияларға қатысады. Басқа елдермен ынтымақтастықтың басқа да түрлері дамытылуда.

Жапонияның ауыл шаруашылық кооперативтері кооператив мүшелерінің қажеттілігін қамтамасыз ететін материалдар мен тауарлар шығарып, сондай-ақ кооператорлардың өнімін өткізумен айналысады. Бұдан басқа олар өздерінің мүшелері үшін несиелендіру, салымды сақтау, қамсыздандыру және басқа қаржылық қызмет көрсетеді. Мамандардың пікірі бойынша ауыл шаруашылығы кооперациясын жүйелі түрде күшейту, кооперативтер арасындағы, сондай-ақ кооперативтер мен олардың мүшелері арасындағы байланыстарды нығайту ауыл шаруашылығын басқаруды жетілдіруге, халықтың өмірлік және білімдік деңгейін арттыруға мүмкіндік береді.

Міне, осылай Жапонияның кооперативтеріне АҚШ және басқа елдерге импорттық теуелділіктен құтқаруға байланысты үлкен әлеуметтік-экономикалық міндеттер жүктелген. Жапонияда 90-жылдардың басында ауыл шаруашылығы өнімдерімен өзін-өзі қамтамасыз ету көрсеткіші - 70%, оның ішінде дәнді дақыл бойынша 35% (күріш - 95%, бидай 12%-ке жуық), көкөніс бойынша - 100%-ке жуық, сүт және ет өнімдері бойынша 85%-ке жуық болды.

Жапонияда азық-түлік проблемасы фермерлік шаруашылықтар қызметін диверсификациялауға алып келетін ауыл шаруашылығы жерлерін шектеу жағдайында шешілуде. Сондықтан да мамандандырылған кооперативтік шаруашылықтар негізінен алғанда сүт және сүт өнімдерін, сондай-ақ шырын жемісті өсімдіктер өндіру үшін құрылады.

Көп салалы кооперативтер бірінші деңгейде, яғни қала мен ауыл деңгейінде құрылады. Олардың құрамына фермерлер және ассоциациялық мүше ретінде селода тұрмайтын тұрғындар кіреді. Мұндай кооперативтер әр түрлі қызметпен өнім өндірумен, өткізумен, жабдықтаумен, несиелендірумен, қамсыздандырумен, кооператив мүшелеріне білім берумен айналысады. Жапониядағы кооперативтердің өзіне ғана тән ерекшелігі ауыл шаруашылығын басқару және кооперативтердің әлеуметтік даму мәселелерін

шешумен байланысты олардың басқарушылық міндеті болып табылады.

Бірінші бағытқа аймақтық дамуды жоспарлау, өнім сапасын бақылау, шаруашылықты жүргізу жүйесін жасау, фермерлердің шаруашылықтың белгілі бір салаларында жұмысын ұйымдастыру сияқты маңызды проблемалар жатады. Бұл мәселелермен кооперативтерде жұмыс істейтін 18 мыңға тарта ауыл шаруашылық кеңесші-маман айналысады.

Екінші бағыт - кооперативтер дамуының әлеуметтік проблемалары, негізінен алғанда тұтыну, денсаулық сақтау, мәдениет, білім беру және кооператив мүшелерінің демалысын ұйымдастыру сияқты мәселелер. Бұл үшін кооперативтерде 2,5 мыңға жуық әлеуметтік мәселелер жөніндегі кеңесшілер жұмыс істейді. Бір айта кететін жайт, мұндай мамандар АҚШ-та да, Батыс Еуропа елдерінде де жоқ.

Көп салалы кооперативтердің мүшелерін өзара қамсыздандыру тәжірибесі де көңіл аударуға тұрарлық. Оның мақсаты - аяқ астынан болатын апат жағдайында кооперативтерді ресурстармен қамтамасыз ету. Мұндай қамсыздандырудың ерекшелігі сонда, біріккен қамсыздандыру қорлары бір ұйымның шеңберінде құрылып, орта және ұзақ мерзімді ауыл шаруашылық қоры, сондай-ақ фермерлердің өмірін жақсартуға арналған қор ретінде пайдаланылады.

Өзара қамсыздандырудың екі ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді түрі бар. Ұзақ мерзімді қамсыздандыру жас мөлшеріндегі қамсыздандыруды (кооператив мүшелерінің жыл сайынғы белгілі бір жастағы салымдары), өмірді, үйлерді, тұрғын үйлерді қамсыздандыруды қарастырады. Қысқа мерзімді қамсыздандыру өрттен, автомобиль апаттарынан және басқа-ларынан қамсыздандыруды білдіреді.

Қамсыздандыру жарналарынан түсетін қаржы кооператив мүшелерінің айлық жарналарынан асады. Қызметтің бұл түрін пайдалануды бір мақсаттағы кооперативтердің жағдайы көтермейді.

Әрбір кооператив, өз кезегінде, өз қорларын префектураның өзара қамсыздандыру федерациясын да қамсыздандырады. Ал олар жарналарының бір бөлігін ұлттық өзара қамсыздандыру федерациясында қамсыздандырады. Міне, осылай кооператив



мүшелері фермерлердің қамсыздандыру салымдары жеткілікті дәрежеде сенімді кепілдікке ие болады.

Кооперативтік несиелеу тегершігі мүшелердің қаржыларын депозитте аккумуляциялау және оларды кейіннен қажет ететін кооператорларға төмен процентпен несиеленіп ретінде беру арқылы жұмыс істейді. Алайда, бір кооперативтің қаржысы ұйым мүшелеріне қажетті мөлшерде ссуда беруге жетпейді. Сондықтан да олар мемлекет көмегіне жүгінеді. Осы мақсатта кооперативтер өз қаржыларының бір бөлігін ауыл және орман шаруашылығы Орталық кооперативтік банкісіне салып, осы ұйымның несиесін пайдалану құқын алады. Көп мақсатты кооперативтердің барлық қорлардағы заимдық қаржысының үлесі орташа алғанда 34-37% құрайды.

Кооператив мүшелерінің өмірлік деңгейін арттыру саласында кооперативтердің білім беру қызметі жетекші орын алады.

Бастауыш ұйымдар көп жағдайда коммуникациялық байланысты кеңейту арқылы ақпараттық қызметті бір жүйеге түсіріп, өз мүшелерінің біліктілігін арттыру үшін курстар ұйымдастырып, басқа кооперативтермен тәжірибе алмасу және басқа жұмыстарды жүргізеді.

Жоғары, аймақтық және ұлттық деңгейде тиісті кооперативтік федерациялар радио және телевизия бойынша арнаулы бағдарламалар ұйымдастырып, арнаулы газеттер мен журналдар шығарады. Бұдан басқа, Орталық одақ пен префектуралық одақтардың ауыл шаруашылығы кооператорларының дайындайтын және олардың біліктілігін арттыратын арнаулы мектептер мен колледждері бар.

Көп мақсатты кооперативтердің нарықты қызметтің негізіне үш басты принцип алынған. Біріншісі - кооперативке тауарларды шартсыз жіберу. Бұл кооператив мүшелерінің өнім бағасын, оларды жәнелту уақытын, кооперативке келіп түскеннен кейінгі сату шартын белгілемеуін білдіреді.

Мұның өзі кооперативтердің өкілеттілігін кеңейтіп, кең ауқымда жұмыс істеуіне мүмкіндік береді. Сонымен бірге, жапондық кооператорлар өнім қозғалысының өндірістен кейінгі кезеңдерінде өз бетінше жұмыс істеуінен іс жүзінде айырылса да, олар өздерінің кооперативіне толық сенім артып, мұның кепілдік ретінде олардың мүддесін барынша қорғайды деп санайды.

Кооперативтік өнім өткізудің екінші принципі - кооператив мүше-лерінен комиссияндық жинау жүйесі. Ол өнімді сатуға кететін тасымалдау және басқа шығындарды жабуға жұмсалады. Жинаудың деңгейі жылдың басында өнімнің барлық түрі бойынша дифференциалды түрде белгіленеді. Фермердің өнімі нарықтық орташа баға бойынша осы тауар белгілі бір мерзім ішінде сатып алынған кезде келісім-шарттық баға принципімен бұл жүйе аяқталады. Осы арқылы фермер табысының тұрақтылығы, олардың рыноктегі бағаның ауытқуынан тәуелсіздігі қамтамасыз етіледі.

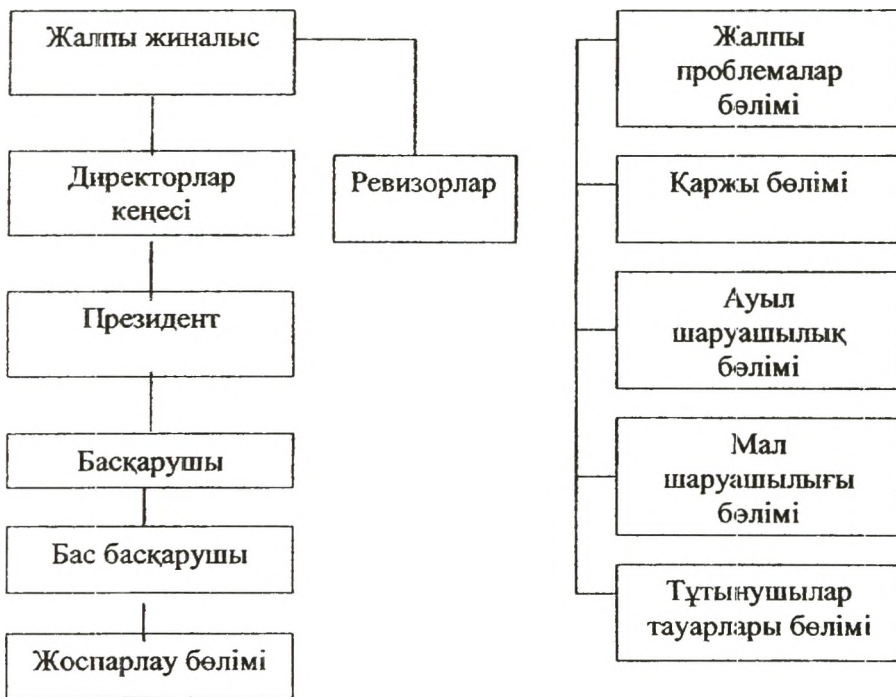
Маркетингі ұйымдастырудың осы екі жолы «даму тапсырысының жүйесі» деп аталатын жүйемен толықтырылады. Оның мәні: белгілі бір өндірістік және тұтыну тауарларын қажет ететін әрбір фермер өзінің кооперативінде сол тауарларға тапсырыс тастап кетеді. Кооператив өз кезегінде өз мүшелерінің тапсырыс пакеттерін өз префектурасының экономикалық федерациясы арқылы ауыл шаруашылығы кооперативтерінің Ұлттық федерациясына жолдайды. Міне осылай жинақталған барлық Жапония кооператорларының тапсырыстар портфелі федерацияға төмен баға бойынша өздеріне қажетті өнімді сатып алу жөнінде тиісті өндірушілермен келісімдер жүргізуіне мүмкіндіктер береді. Бұл әдіс кооперацияның басымдылығын әлдеқайда айқындай түсіп, фермерлердің қажеттілігін ең арзан баға бойынша қанағаттандыруды қамтамасыз етеді. Көп мақсатты кооперативтің ұйымдық құрылымы басқа дамыған елдердегі осы тектес қоғамдарды ұйымдастырумен ете ұқсас. Оның құрамына тұрақты (шешуші дауыс құқымен) және ассоциативтік мүшелер (мұндай құқы жоқ) кіреді. Тұрақты мүшелер фермерлер болып табылады, ал қалалықтар дауыс беруге қатыспайтын кооператорлар қатарына жатады.

Кооперативтің жоғары заң шығаратын ұйымы - олардың мүшелерінің жалпы жиналысы. Ол әдетте жылына бір рет өтеді, алайда қажеттілік туған жағдайда қосымша жиналыстар шақырылады. Өз қатарында 500 мүшеден астам адам бар ірі кооперативтер делегаттар съезін өткізеді. Жиналыс (съезд) жұмысшы-басқарушы ұйым директорлар кеңесін үш жылдық мерзімге сайлайды. Бұл кеңес кооперативтің айналымдағы қызметіне басшылық жасап, жалпы жиналыс белгілеген саясатты жүргізеді. Директорлардың ішінен кеңес президент немесе

басқарушыны сайлайды. Осы жиналыста үш жылдық мерзімге екі ревизор сайланады. Ревизорлардың міндетіне директорлар, қаржылық ұйымдардың қызметіне бақылау жасау және кооператив қозғалысының «дұрыс жолымен жүруін» қамтамасыз ету кіреді. Бұдан басқа әрбір кооперативтің шеңберінде деревни деңгейінде жергілікті ұйымдар құрылып, олар кәсіби мүдделер төңірегінде қарым-қатынас орнатып, мысалы, күріш өндірушілер үйірмелерін құрады. Тұтастай алғанда, көп мақсатты кооперативтер құрылымы төмендегідей түрде құрылады (9 схеманы қараңыз).

Президент пен басқарушының міндетіне кооперативтің жалпы саясатын іс жүзіне асыратын жұмыс бағдарламасын жасау, үйлестіру, егжей-тегжейлендіру, сондай-ақ оның орындалуына бақылау жасау кіреді. Бағдарламаны жасауға кооперативтің барлық бөлімдері қатысады. Қысқа мерзімді бағдарламалар мен ұзақ мерзімді саясаттың мақсаты фермерлік шаруашылықтардың қызметін тұрақтандыру және олардың табысын арттыру болып табылады.

**Жапониялық көп мақсатты көп мақсаты құрылымы**



9- схема

Кооперативтерді басқару концепциясы үлкен мақсаттар қоюмен қатар айналымдағы бірқатар міндеттерді шешуді де күн тәртібінен түсірмейді. Осы мақсатта кооперативтер шеңберінде мүдде бойынша топтардан басқа әлеуметтік-экономикалық мәндегі проблемалармен айналысатын әйелдер және жастар бірлестіктері құрылады. Әйелдер ассоциациясы қазіргі уақытта Жапония кооперативтерінің 85%-інде құрылған және олардың қатарында 2,7 млн. мүше бар. Мұндай ұйымдардың басты міндеті - ауыл шаруашылығында ішінара жұмыс істеп, бұл қызметті басқа саладағы өнеркәсіптегі, транспорттағы, құрылыстағы қызметпен біріктіретін фермерлердің санының өсуіне байланысты ер адамдарды ауыстыру. Бұдан басқа әйелдер ассоциациялары кооператив мүшелерінің тұрғын үй жағдайы, денсаулығы, қажеттілігіне байланысты проблемаларды және басқа әлеуметтік экономикалық мәселелерді шешеді.

Жастар топтары кооперативтердің 46%-індей бар және оған 1,7 млн. мүше қабылданған. Олар негізінен ағартушылық, қызметпен айналысып, кооперативтерді дамыту жөніндегі ұсыныстар жасау және басқару жұмыстарына қатысады.

Тұтастай алғанда, кооперативтердің жоспарлары «үш реорганизация» деп аталатын ауыл шаруашылығы, ауыл шаруашылығы құрылымы және басқару сияқты жұмыстарды қамтамасыз етуге бағытталған. Бұл міндеттер фермерлік шаруашылықтарды модернизациялау жолымен орындалады. Бұл жұмысқа тек фермерлер ғана араласып қоймайды. Белгіленген бағдарламаларды жүзеге асыру үшін кооперативтердің барлық жоспарлары аймақтық және ұлттық бағдарламалармен үйлестіріліп, тұтастай алғанда кооперативтік қозғалысты дамытудың мақсаттарына жауап беретін әрбір кооперативтің мүмкіндігі мен қажеттігі есепке алынады.

Әдетте жоспарлар 3-5 жылға құрылып және осы мерзім шеңберінде оларға тиісті түзетулер енгізіліп отырылады.

Жоғарыда айтқандарды қорытындылай келе, Жапониядағы кооперативтік қозғалыстарды дамытудың дүниежүзілік шаруашылық жүргізудің ортақ тенденциялары шеңберінде өтіп жатқанын байқауға болады. Мысалы, көлденең және тікелей интеграция процестерімен байланысты ортақ жағдайлар, осының

негізінде ұлттық бөлімшелерді құру және басқару міндеттерін ұлттық префектуралық және селолық деңгейде бөлу арқылы кооперативтік қозғалысқа орталықтандырылған басқаруды қалыптастыру сияқты факторларды айтсақ та болады. Жапония ауыл шаруашылық кооперативтерін ұйымдастырудың ерекшеліктері кооперативтік қозғалыстың жұмыс істеу жүйесінің нақты қажеттіліктерінен туындайтын оларды құрудың кешенді жолдарымен тікелей байланысты.

### **3.3. Нарықтық экономикасы дамыған елдердегі агроөнеркәсіптік бірлестіктер**

Қазіргі уақытта дамыған елдердің (әсіресе АҚШ-тың) ауыл шаруашылығы агроөнеркәсіп комплексінің көп міндетті жүйесінің салааралық буынына айналып отыр. Осыған байланысты агробизнестің өндірістік-сауда фирмалары және фермерлік кооперативтік бірлестіктермен құрылатын, көп жағдайда агроөнеркәсіптік бірлестіктер негізінде жүзеге асырылатын агроөнеркәсіп кешенінің барлық буындарының технологиялық және экономикалық үйлестіру қажеттілігі күшейе түсуде.

Негізінен ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру мен өңдеуді үйлестіруді жүзеге асыратын агроөнеркәсіптік бірлестіктер тек шамалы мөлшерде ғана біртұтас меншік негізінде жұмыс істейді. Агроөнеркәсіп бірлестіктерінің басым көпшілігінің қызметі әртүрлі контрактілер жасауға негізделеді. Олардың қатысуымен 90-жылдардың басында астықтың 25%-ке жуығы, малдың 35%-і, өңдеу үшін өндірілген көкөністің 75%-тен астамы, өсімтал балапандардың және қант қызылшасы мен қантқұрағының барлық өнімі өндіріліп және өңделді.

Агроөнеркәсіптік бірлестіктер салааралық байланыстардың тегершігіне әсер ететін агроөнеркәсіптік интеграцияның бір тәсілі ретінде көрінеді. Агроөнеркәсіп бірлестіктерінің дамуын салааралық өндірістік жақындасу мен мамандану, сондай-ақ шаруашылық және салааралық байланыстардың экономикалық тегершігі және интеграцияның ұйымдық тәсілдерінің барлық жүйесінің деңгейі айқындайды. Сондықтан да дамыған елдердегі агроөнеркәсіп кешені өндірістік жүйесінің жақындасу процесінің барлық аспектілер мен тәсілдерін бағалау ғана олардың орны мен



агроөнеркәсіп бірлестіктерінің ынталандыруын да, сондай-ақ оның дамуы мен кең етек жаюын шектейтін де себептерді анықтауға мүмкіндік береді.

### **3.3.1. Агроөнеркәсіптік бірлестіктердің құрылу ерекшеліктері және негізгі тәсілдері**

Агроөнеркәсіп бірлестіктері рөлінің өсуін қоғамдық еңбек бөлісінің тереңдеуімен және ауыл шаруашылығы өндірісін 50-жылдардың ортасында дамудың машиналық кезеңіне өткізу және одан әрі индустриалдық тұрғыдан дамыту жағдайында оның мамандануымен және жинақталуының күшеюімен түсіндіруге болады. Бұл факторлар фермалардың санының құрт қысқаруына алып келіп, олардың өндірістік-сауда бірлестіктері шеңберінде өнеркәсіптік және сауда кәсіпорындарымен ұйымдық жақындасуын жеңілдетте түсті.

Агроөнеркәсіптік бірлестік қызметі бастапқы кезде ауыл шаруашылығын жоғары деңгейде интенсификациялау арқылы тез бұзылатын өнімдерді алуға бағытталды. Мұндай өнімдер әдетте сапасы жөнінен әр түрлі болып келеді, ал олардың көбісін өндіру жылдық өндірістік циклдан әлдеқайда қысқа. Сондықтан агроөнеркәсіп бірлестіктерінің дамуы өсімтал балапандарды, сүтті сондай-ақ өндеуге арналған көкөністер мен жемісті өндіруге әлдеқайда жақын тұрады.

Агроөнеркәсіп бірлестіктері шеңберінде агроөнеркәсіп кешенінің I және II сфераларындағы интеграция өндірісті мамандандыру, жақындастыру масштабы, технология, ұйымдастыру ісіндегі мәнді айырмашылықтар мен басқа да ауыл шаруашылығы мен өнеркәсіп салаларындағы өндірістік процестердің ерекшелігіне орай болмашы ғана дамыды. Сондықтан да агроөнеркәсіптік бірлестік ең алдымен жем-шөп, жұмыртқа өндірумен және асыл тұқымды мал және құс өсірумен технологиялық жағынан өзара бір-бірімен байланысты кәсіпорындарды қамтиды. Олардың басым көпшілігі контракт жүйесі бойынша жұмыс істейді.

Агроөнеркәсіп бірлестіктері басым жағдайда агроөнеркәсіп кешенінің II және III сфераларындағы блокта негізінен ауыл шаруашылығы шикізаттарын, сондай-ақ тез бұзылатын өнімдерді

өндіру және өңдеу саласында дамиды. Салааралық баланстың мәліметтеріне қарағанда, АҚШ-та 80-жылдардың аяғында агроөнеркәсіптік бірлестіктер тамақ өнеркәсібі үшін ауыл шаруашылығы шикізаттарының 40%-ке жуығын дайындады. Агроөнеркәсіп бірлестіктер рөлі сауданы әмбебаптандыру және азық-түлікті, негізінен көкөністер мен жемістің жоғары ассортиментін өндіруді бақылаудың мүмкін еместігінен шектеліп отыр.

Агроөнеркәсіп бірлестіктері дамуының тежеуші агроөнеркәсіп кешенінің ауыл шаруашылығы емес сфералары мен ауыл шаруашылығын-дағы жекелеген салалар мен қызмет түрлерінің арасындағы маманданудағы, технологиядағы және ұйымдастырудағы айырмашылық қана болып табылмайды, сонымен қатар бұл жерде бірнеше экономикалық факторлар да әсер етіп отырады. Ауыл шаруашылығында мамандандырылуды дамыту көп жағдайда өндірістің кейбір салаларын ұйымдық алшақтауға әкеліп тіреді, сондықтан да агроөнеркәсіп бірлестіктерінің дамуы өндірістің тек технологиялық аралас кезеңін қамтиды. Жеке алғанда, жем-шөп өндіру, малды бордақылау және сою өндірісін қамтитын агроөнеркәсіп бірлестіктерін құру мал бордақылау, жем-шөп дайындау, әр түрлі қызмет түрлерін (мысалы, малдәрігерлік) көрсетумен айналысатын мамандан-дырылған кәсіпорындарды сақтаумен үйлеседі.

Агроөнеркәсіп кешенінің ауыл шаруашылығы емес сфераларында қоғамдық еңбек бөлудің тереңдей түсуі мамандандырылған міндеттер санының жақындасуын қиындатып, сондай-ақ ауыл шаруашылығы емес сферадағы компаниялардың шығындары мен табыстарының жиынтық балансындағы ауыл шаруашылығы өнімдерінің үлес салмағын азайтады. Айталық, тамақ өнеркәсібі кәсіпорындарының жыл сайынғы шығындарындағы ауыл шаруашылығындағы шикізатының үлесі ауыл шаруашылығы емес сфералардың шығын үлесінен аз. Мұндай кәсіпорындар ауыл шаруашылығымен жақындасудан гөрі тамақ шикізатын өңдеумен байланысты ауыл шаруашылығы емес сферадағы салалармен жақындасуды дұрыс көреді.

Агроөнеркәсіп бірлестіктерінің дамуы, бір жағынан, өнеркәсіп-сауда фирмаларының ауыл шаруашылығы өндірісіне енуімен, ал, екінші жағынан, ірі фермерлік капиталдың (ауыл шаруашылық

корпорациялары, бәсекелестер мен кооперативтер) агроөнеркәсіп кешенінің ауыл шаруашылығы емес сфераларына бірігуімен негізделеді. Агроөнеркәсіп бірлестігін құру агроөнеркәсіп кешенінің өндірістік жүйесіне енетін шаруашылық бірліктерін диверсификациялау процесінің элементі болып табылады. Өндірістік-сауда немесе фермерлік капитал бақылайтын агроөнеркәсіптік бірлестіктердің арасындағы айырмашылық әлеуметтік табиғатының ұйымдық тәсілінің, басқару әдісінің, құрылымдардың масштабы мен салаларының ортақтығына байланысты өте аз. Сонымен қатар фермерлік капитал арқылы құрылған агроөнеркәсіптік бірлестіктердің бірқатар ұйымдық ерекшеліктері бар. Айталық, олар фермерлік кооперативтерге мемлекет беретін қаржылық жеңілдіктерді пайдаланып, көптеген жағдайда монополистік корпорацияла-мен табысты бәсекелестікке түсуге мүмкіндік береді.

АҚШ-тың және бірқатар батыс еуропалық елдердің ауыл шаруашылығында агроөнеркәсіп кешенімен тікелей байланысты емес экономиканың салаларына фермерлік капиталдың ену жолымен фермерлік шаруашылықтар (басым жағдайда кооперативтер базасында) құратын агроөнеркәсіп бірлестіктер мен ерекше түрлерінің рөлі күшеюде. Мұндай бірлестіктерді дамыту бір жағынан капиталды тиімді орналастыруға конъюнктуралық ұмтылысты білдірсе, екінші жағынан ауыл шаруашылығын-дағы қолда бар ресурстарды толығырақ және тиімді пайдаланудың мүмкіндіктері мен қажеттілігін аңғартады. Мұндай агроөнеркәсіптік бірлестіктер кең мағынада алғанда агроөнеркәсіптік интеграцияның формасын құрады.

Басқаша айтқанда, ауыл шаруашылығы шикізаты базасында түпкі өнімді өндірудің технологиялық бірлігіне байланысты емес, ауыл шаруашылығы және экономиканың басқа салаларының ресурстарын барынша кеңінен кооперациялаудың қажеті мен мақсатын кеңейтетін экономикалық факторлар арқылы дамыту тәсілін дүниеге әкелді.

Дамыған елдердің ауыл шаруашылығына әлеуметтік-экономикалық табиғат, ұйымдастырудың қаржылық-құқықтық, нормалары және басқару, салалық және міндеттік құрылымдар масштабы, агроөнеркәсіп кешенінің әр түрлі сфераларында тарату деңгейі тұрғысынан алғанда агроөнеркәсіптік бірлестіктердің үлкен

әртектілігі тән. Егер өлшеуіш ретінде қаржылық-құқықтық құрылымды қабылдайтын болсақ, онда басқару тегершігін, барлық агроөнеркәсіп бірлестігін біртұтас меншікке (тікелей қосылу) негізделген және контракт жағдайында жұмыс істейтін агроөнеркәсіптік бірлестіктер деп екіге бөлуге болады. Соңғы қолда бар мәліметтерге қарағанда, АҚШ-та агроөнеркәсіптік интеграцияның контракттылық тәсілі басымдылыққа ие болуда. Контракт негізінде агроөнеркәсіп бірлестіктері шеңберіндегі өнімі көлемінің 80%-ке жуығын өндіру және өткізу үйлестіріліп отырылады.

АҚШ агроөнеркәсіп кешені жүйесіндегі ауыл шаруашылық және өнеркәсіп кәсіпорындарының арасындағы байланысты белгілейтін келісім-шарттар әр түрлі болып келеді. Мұнда өнімнің тек мерзімін, көлемін және бағасын реттеуші контрактілерден бастап өнімнің сапасын, өндірістің технологиясын қатаң реттейтін техникалық бақылауды, өндіріс құрал-жабдықтары мен материалдарды жеткізуді жүзеге асыратын контрактілерге дейін көруге болады.

Тікелей қосылу әдісі бойынша құрылған агроөнеркәсіптік бірлестіктерде қазіргі жағдайда агроөнеркәсіптік бірлестіктердің барлық тәсілдерімен қамтылған ауыл шаруашылығы өнімінің 20%-тен аспайтын бөлігі өндіріледі. Агроөнеркәсіптік интеграцияның бұл тәсілі мынаған негізделген: агроөнеркәсіп кешенінің I және III сфераларындағы фирмалар жерді сатып алып, ауыл шаруашылығы өндірісін (көкөніс және жеміс плантациялары, мал бордақылау шаруашылықтары, құс фабрикалары және т.б.) ұйымдастырып, өндірістің технологиялық процесіндегі барлық негізгі буындардың меншік иесі болып қалыптасады.

Айталық, ауыл шаруашылығы шикізатын өңдеумен (консервілер, жартылай шикізат, мұздатылған өнімдер және т.б.) айналысатын және олардың сапасына талапты жоғары қоятын тамақ өнеркәсібі компанияларының көп жағдайда өздерінің жеке фермалары бар. Мысалы, 70-80-жылдары ет комбинаттары жалпы бордақыдағы мал санының 10% -ке жуығын ұстады.

АҚШ-тағы және Батыс Еуропа елдеріндегі агроөнеркәсіптік бірлестік-тердің әр түрлі тәсілдеріне талдау жасау оларды ұйымдастыру мен жұмыс істеуінің біркатар ортақ принциптерін қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Біріншіден, контракттылық байланыстар негізінде агроөнеркәсіптік бірлестіктер ұйымдастыру кең тараған тәсіл болып табылады. Белгілі бір дәрежеде тұрақты тікелей байланыстарды пайдаланатын, өзінің бойында контракттық қатынастардың белгілерін жинақтай білетін шаруашылық аралық кешендер де осыған жақын келеді.

Екіншіден, агроөнеркәсіп бірлестіктер барынша күрделі диверсификацияланған шаруашылық бірлестіктері - корпорациялардың, ірі фермерлік кооперативтік ассоциациялардың бөлімшесі, құрамдас буыны болып табылады. Мұндай бірлестіктерді диверсификациялау бағаның және өнімнің жекелеген түрлеріне сұраныстың әр түрлі құбылуына және қолда бар ресурстар мен негізгі өндірістің қалдықтарын барынша толық пайдалануға байланысты тәуекел етудің деңгейін төмендетуді қамтамасыз етеді. Олардың құрамына кіретін агроөнеркәсіптік бірлестіктер бір-бірімен өзара технологиялық байланыстағы мамандандырылған өндірістерді интеграциялық біртұтастығын білдіреді.

Үшіншіден, агроөнеркәсіптік интеграцияның ұйымдық құрылымында өндірістік немесе технологиялық белгісі бойынша құрылған салалық агроөнеркәсіптік бірлестіктердің үлес салмағы көп. Сонымен бірге кооператив шеңберінде көрші штаттарда орналасқан, әр түрлі мамандандырылған фермалар мен кәсіпорындарды біріктіру жолымен құрылған аймақтық-өндірістік агроөнеркәсіп бірлестіктері де бар.

Төртіншіден, агроөнеркәсіп бірлестіктеріне түпкі өнімді шығарудың біртұтас технологиялық процесіндегі барлық тігінен байланысты буындардың техникалық жарактануының жоғары деңгейі, өндірістік инфра-құрылымның дамуы, сенімді ақпараттық қызмет көрсету, көп мөлшерде жоғары сапалы өнім өндіру тән.

Бесіншіден, агроөнеркәсіп бірлестіктерін орналастыру жиынтық шығындарды барынша азайту принципіне құрылған. Сондықтан да кешеннің өндірістік буындары өздеріне қолайлы табиғи жағдайы бар аудандарда, өңдеу және жабдықтаумен айналысатын буындар өндіру (мал соятын және жем-шөп зауыттары бордақылау кешендері мен алаңдарына, құс фабрикаларына жақын жерлерге) аудандарына орналасқан. Өнім өткізумен айналысатын буын мүмкіндігінше тұтынушыға жақын орналасады.



### 3.3.2. Агроөнеркәсіптік бірлестіктердегі басқару әдістері

Агроөнеркәсіптік интеграцияны дамыту бірқатар басқару міндеттерін фермерден ауыл шаруашылығы емес фирмаларға ауысуына әкеліп соқты. Агроөнеркәсіп бірлестігінде негізгі шешімдерді қабылдау барған сайын технологиялық процестің бастапқы және қорытындылаушы кезеңіне, яғни агроөнеркәсіп кешенінің I және III сфераларындағы фирмалардың қолына көшірілуде. Негізінен бұл құбылыс контрактация жағдайында ерекше байқалады. Қазір контракттылар жүйесі тек қана өндіруді, жабдықтауды және өнім өткізуді үйлестіру тәсілі емес, сонымен бірге ағымдағы өндірістік процестерді жедел басқару әдісі болып табылады. Бұл тәсіл орталықтандыру және ыдырату принциптерінің бір-бірімен үйлесуіне мүмкіндік беріп, ұйымдық басқару құрылымының ыңғайлы болуын қамтамасыз етеді, шешім қабылдау функцияларын барынша тиімді бөліп және басқарудың тәсілдері мен әдістерінің тұрақты өзгертілуіне мүмкіндік туғызады.

Соған қарамастан, контракт жағдайында ферманың мамандануын, өндірістің масштабы мен технологиясын, материалдық-техникалық жабдықтау тәртібін, өнімді өткізу әдістерін, өнімді жеткізу уақытын және басқаларды енді фермер емес, ауыл шаруашылығы емес компаниялар (жем-шөп, тамақ және т.б.) айқындайды. Харрис және Массей сияқты экономистер контрактация жағдайында фермердің шаруашылық және ұйымдық тұрғыдан өз бетінше жұмыс істеуінен айырылуының деңгейін сандық жағынан есептеуге ұмтылыс жасады. Олар АҚШ жер аумағында 71 ауыл шаруашылығы өнімін шығаратын 420 контрактіге талдау жасады. Басқару функцияларының ең көп мөлшері 50 баллға, ең аз мөлшері 5 баллға бағаланды. Талдау нәтижелері көрсеткендей, ел бойынша фермерлердің өз бетінше шаруашалық жүргізу деңгейі 28 баллға жуық болды. Аты аталған экономистердің пікірі бойынша, 43 балл фермерлердің шаруашылықты өз бетінше жүргізуін толық жоғалтқандығын білдіреді. Ауыл шаруашылығы емес фирмалардың бақылаушылық рөлінің өсуі будандық жүгері өндірісінде (37,9), бордақылауда (34,1), тәтті жүгеріде (32,1), жасыл бұршақта (31,7), сабақты және үрме бұршақта (30,9), қызанақ шырынында (25,9), асханалық жұмыртқада (24,7 балл) айқынырақ байқалады.

Көкөніс шаруашылығындағы контрактация бойынша осындай жұмысты Хаппель мен Мартин атқарды. Олардың мәліметінше сала бойынша өңдеу фирмалары барлық басқару функцияларының жарғысын өз қолдарына алған. Ал, фермерлер басқарудың үштен бір бөлігіне ғана араласады.

Аты аталған авторлардың пікірі бойынша, басқару әдістерін өзгерту және контракт шеңберінде екі жақтың жауапкершілік деңгейі өндіріс құрал-жабдықтары мен өнімге меншікті ауыстыруға қарағанда фермерге әлдеқайда ерекше әсер етті. Контрактілер жүйесі фермердің әлеуметтік-экономикалық жағдайын түбірімен өзгертеді. Ұйымдық шаруашылық бақылауды контракт жасаушы фирмаға ауыстыру шын мағынасында фермерді ауыл шаруашылығы емес фирма анықтайтын және бақылайтын қызмет түрлерін орындайтын жанданушы қызметкерге айналдырады.

Агроөнеркәсіптік интеграцияның ұйымдық тәсілдерін дамыту дамыған елдерде өндірістік күштерді дамытудың қазіргі заманғы деңгейіне сәйкес басқарудың жаңа принциптері мен тәсілдерін маркетингі, кешенділікті және жүйелілікті енгізумен ерекшеленеді. Маркетинг принципі өндірісті ұйымдастырудың негізгі міндеті өндірушінің тұтынушымен өзара тығыз байланысына қол жеткізілген жағдайда қолданылады. Маркетинг өнімді түпкілікті пайдаланудың фазасына бағдарланады, оның мақсаты - өнімді өндіруге, өңдеуге және өткізуге кететін шығындар жиынтығын азайту. Мысалы, агроөнеркәсіп кешенінің І сферасындағы фирмалар жаңа өнімнің кейбір түрлерін жасау барысында оларды тиімді пайдалануды қамтамасыз ететін шаралар кешенін қарастырған кезде маркетинг принципі көрінеді. Айталық, көкөніс дақылдарының бөлшектелген тұқымын шығарумен айналысатын тұқым өсіретін фирмалар тұқымды дәл себетін арнаулы сеялқалар, тыңайтқыштар мен гербицидтердің белгілі бір түрлерін, аталмыш дақылды өсірудің ерекше агротехникасын жасауға қатысады. Тыңайтқыш шығаратын компаниялар оларды жеткізу, сақтау, тиеу және түсіру, топыраққа енгізу жөніндегі шараларды жасайды.

Көкөніс шаруашылығындағы маркетинг принципі өнім жинау біткеннен кейін ысырапты әлдеқайда қысқартуға мүмкіндік беретін көкөністер мен жемістерді алдын ала суыту әдістері мен машиналарын жасаудан көрінеді. Сүт шаруашылығында сүтті сауу,

жинау және суыту жұмыстарын механикаландыру жөніндегі - сүттің сапасын арттыру мақсатында сүт сауатын залдарды, сүт желісі және суыту сыйымдылықтарын енгізу жұмыстарын жүзеге асырады. Етті мал шаруашылығында маркетинг принципі жем-шөп құрылымын оптимизациялаудан, мүйізді ірі қара малды бағудың кешенді автоматтандырылған жүйесін енгізуден, мал шаруашылығындағы еңбекті көп керек ететін процестерді механикаландырудан көрінеді. Мұның өзі бордақылау кезеңін қысқартып, жем-шөп ақысын арттырады.

Жүйелік шешу принципі жалпы алғанда осы буынның қоршаған экономикалық ортамен өзара қимылы есепке алына отырып, осы буынның технологиялық тізбегіндегі өндірістің жақын және түпкі мақсаттарын оптимизациялауды білдіреді. Басқару тәжірибесінде жүйелік шешу принципінің фирма шешімінің сыртқы экономикалық факторлармен өзара іс-қимыл есебін білдіретін барынша қарапайым түрінен бастап нартәуекел және белгісіздік жағдайында мақсатқа жетудің ең дұрыс жолын таңдауға мүмкіндік беретін басқарудың күрделі эконометрикалық тәсілін жасайтын күрделі түріне дейінгі көптеген нақты әдістері бар.

Агроөнеркәсіп бірлестігін басқару ең алдымен буындардың барлық жиынтығын, жүйесін басқару осы жүйенің барлық құрамдас элементтері біртұтас үйлестірілген бағдарламаға бағынуы керек. Агроөнеркәсіп бірлестіктерінің бірқалыпты жұмыс істеуі үшін технологиялық тізбектің жекелеген кезеңдеріндегі біте қайнасуын, өнеркәсіптік және ауыл шаруашылық өнімдерінің тауарлық тасқынның (көлемі, тасымалдаудың бағыты, уақыты) келісілуін, өндірістің, өңдеу қуаттылықтарының, сақтайтын қоймалардың сыйымдылығы және олардың орналасуының масштабын, өндіріс пен өткізудің белгілі бір дәрежедегі арақатынасы мен қарқынын сақтау өте қажет. Тәжірибе көрсетіп отырғанындай, біртұтас өндірістік циклдың басқа кезеңдеріне зиян келтіріп, өндірістің кейбір буындарына ерекше назар аудару жағдайында фирма өзін-өзі ақтай алмайды және тұтынушыларға тиімді қызмет көрсетуді қамтамасыз етпейді.

Орта батыстағы (АҚШ) құрама жем өндіретін фирмаға жасалған талдау көрсеткеніндей, кешенді жүйе принципінің есебінен фирма өндірілген жемнің әр тоннасынан 84 цент көлемінде жиынтық үнемдеу алған. Оның 42 центі - рацион құнын

төмендетуден, 13 центі - еңбек шығынын, тасымалдау шығындары мен ысырабын қысқартудан, 29 центі өнімді сатуға шығындарды азайтудан алынған. Бұл кешендік әдісті қолдану фирмаға жемнің компоненттерін сатып алу, өндіріс, өткізу және жұмыс күші мен құрал-жабдықтарды пайдалану жөнінде ең тиімді шешімдер қабылдауға мүмкіндік берді.

Айова штатындағы университет экономистері жүйелі шешу принципін штаттың құрама жем өнеркәсібінің, оның ішінде зауыттардың орналасу жай-күйін зерттеу кезінде қолданған. 99 округтің әрқайсысы үшін малдың 16 тобы бойынша толық рациондағы жем дайындаудың өндірістік көлемі анықталған. Әр түрлі округтарда орналасқан зауыттардың әр тобы үшін тасымалдау, өткізу және өндіруге кететін шығындардың жиынтығы есептелінген. Жиынтық шығандардың ең аз көлемі құрама жем зауыттарын орналастырудың ең тиімді нұсқасы болып есептелді. Тексеру көрсеткеніндей, Айова штатында құрама жем өнеркәсібі жеткілікті дәрежеде тиімді орналасқанына қарамастан құрама жем зауыттарының арасындағы орналасу, саны және көлемі жөніндегі тәуелділік көрсеткіштерін жақсарту жиынтық шығындарды 1 тоннаға шаққанда 25 центке азайтуға қол жеткізіледі. Штаттың барлық масштабында құрама жем өнеркәсібін тиімді орналастырудан түсетін үнем 2 млн. долларға жуық қаржыны құрай алады.

АҚШ-тағы ұн шығаратын компанияларды дамыту стратегиясы бірнеше таңдаудан тұрады:

астықты дайындау, сақтау және өткізу жөніндегі операцияларды мамандандыру, ал ұн дайындау ісін астық сатудың қосалқы операциясына айналдыру;

- өндірістің масштабын кеңейту;

өнімнің өзіндік құнын төмендету және оны супермаркетте сатудың көлемін көбейту;

- сатып алушылардың белгілі бір бөлігі үшін ұнның арнаулы сорттарын өндіруді жүзеге асыру;

бидайды өндеумен сабақтас тамақ өнеркәсібінің салаларын диверсификациялауды жүргізу;

- сыртқы рынокты кеңейту;

ұн шығаратын кәсіпорындарды төмен бағамен сатып алу есебінен бизнестің масштабын кеңейту.

Даму стратегиясының қажетті нұсқасын тандап алу үшін көптеген ірі ұн өндіретін фирмалар астықты тасымалдауға темір жол тарифінің деңгейі, мемлекеттік субсидия көлемі, антимонополиялық заң шығару, сыртқы рыноктегі сұраныс, диірмендік қалдықтар бағасы, несиелік үстеме және тіпті технологиялық өзгерістер сияқты көптеген факторларды есепке алатын кешенді тәсілдер ойластырады. Кейбір тәсілдер нарықтық бағдарды білдіріп, наубайханалық кәсіпорындар шығаратын өнімнің барлық түрлерін, сондай-ақ нарықтық бөлшек сауданың ерекшеліктерін есепке алады.

80-жылдарда дүниежүзілік азық-түлік жағдайының күрт шиеленісуіне байланысты агробизнестің ауыл шаруашылығы өнімдерін сыртқа сату сферасына, ғылыми зерттеу және тектік инженерия, биотехнология базасында өнімнің жаңа түрлерін жасау сферасына енуінің әр түрлі әдістері мен тәсілдері күшейе түсті.

АҚШ-тағы Farmland industries ірі фермерлік кооперативтік ассоциацияның қызметіне жасалған талдау Қытаймен және Мексикамен айырбас сауда жасауға ұмтылысты анықтап берді.

Айырбас сауда рөлінің күшеюі азық-түлікке деген қажеттіліктің өсуі жағдайында планета тұрғындарының 70%-тен астамы тұрақты валютаға деген тапшылықты бастан кешіріп отыруымен түсіндіріледі. Сонымен бірге жекелеген елдердің экономикасын мамандандырудағы айырмашылықтар, валюталық бағандардың күрт көтерілуі және басқа факторлар бартерлік бітім негізінде өзара тауар айырбастауды орнату үшін қолайлы алғышарттар туғызады. Бартердің дамушы елдер үшін маңызы ерекше. Ал дамыған мемлекеттер үшін бартерлік сауда басқа елдердің қаржылық жағдайы нашар-лаған кезде олардың өткізу рыногін кеңейтудің әдісі болып қызмет етеді.

Farmland industries фермерлік ассоциациясы Қытай Халық Республикасының астыққа деген қажеттілігінің өсуін есепке ала отырып, онымен бартерлік сауданы жүзеге асырды. Американдық астықты (негізінен шошқаны бордақылауға арналған) экспортқа шығару негізінде осы фермерлік ассоциация қызмет көрсетуді жүзеге асыратын тракторлар үшін доңғалақтар алынды. Бұл жерде Farmland industries Қытайдың бірқатар ауыл шаруашылық кәсіпорындарымен шошқа өсіру және бордақылаудың озық технологиясын енгізу үшін тікелей байланыстар орнатты.



Ассоциация мамандарының пікірі бойынша, енді 5-10 жылдан кейін Қытай Халық Республикасындағы шошқа шаруашылығының тиімділігі артып, ассоциация фермерлері өндіретін астыққа деген сұраныс артуына мүмкіндік береді.

Мексикамен жасалған бартерлік келісім жыл сайын 400 млн. долларлық американдық астық аммония сульфатын (аммиактық селитра) және мұнай дайындауға айырбасталды.

Сонымен бірге бартерлік сауданың кем тұстары да бар. Бартерлік сауда барлық жұмыс істейтін өткізу рыноктерін айқындай алмайды, сауданың күрделілігіне байланысты ерекше ақпараттық жүйе құру мен менеджерлердің жоғары біліктілігін талап етеді; әр түрлі елдердің екі фирмасының өзара қажеттіліктері бір-бірімен сәйкес келмеген жағдайда, екі жақты сауда жүргізу үшін үшінші бір тұлғаны тартуға тура келеді, ал тіпті кейде ақшасыз тауар айырбасына қол жеткізу үшін көптеген фирмалардың өзіндік пулын құруға мәжбүр болады. Айтар болсақ, Farmland industries барлық кезде бірдей ассоциацияның қажеттілігіне жауап беретін өнімді Қытайдан алып отыра алмайды. Тағы бір қосымша қиындықтар, Қытай Халық Республикасындағы әр түрлі дәрежедегі мемлекеттік ведомостардың үлкен тобымен келіссөздер мен келісімдер жүргізудің қажеттілігіне байланысты туындайды.

Халықаралық Nestle концернінің даму стратегиясы шикізаттың сыртқы көздерін және өндірісті шетелге көшіруге бағдарландырылған. Өзінің пайда болған сәтінен (өткен ғасырдың 80-жылдарының аяғы) бастап бұл концерн Швейцарияда сүт өнімдерін өткізуден басқа, оны Ұлыбританияға, Францияға, Германияға, АҚШ-қа және Австралияға сатуға мамандан-дырылды. Бұл күндері оның фабрикалары бүкіл дүние жүзі бойынша орналасқан. Швейцариядағы сүттің өсіп бара жатқан бағасы, көптеген импортер елдердің белгілеген жоғары кедендік пошлиналары, Швейцария-ның сүт өңдеу жөніндегі, шоколад өнімдерін немесе сорпа концентраттарын дайындау жөніндегі кәсіпорындардағы жұмысшылар мен қызметкерлердің салыстырмалы жоғары жалақысы және жоғары тасымал шығындары жаңа және жоғары сапалы балалар тағамы, сүт өнімдері және деликатес өнімдері үшін өткізудің қолайлы жағдайын шектейді. Сондықтан да ұлттық және халықаралық

бәсекелестікке төтеп беру үшін бұл концерн бәсекелесуші кәсіпорындарды сатып алу немесе өз кәсіпорындарыш салу жолымен бәсекелес елдерде өндіру мен өнім өткізудің пайдалы негізін қалады. Өндірістің әсіресе қолайлы табиғи-экономикалық жағдайын монополиза-циялау бұл концерннің көп жылдар бойы жоғары табыс алуының шешуші негізі болып табылады.

Болашақта қызметтің барынша кең ауқымын қалыптастыру және бәсекелестерді артқа тастап кету үшін концерн өзінің стратегиясында ең алдымен төмендегі тауарларды өндіруді арттыруға күш салады:

- тамақтанудың дұрыс режиміндегі өнімдер, яғни майы аз, белогі көп, витаминдендірілген және тез қорытылатын тағамдар;
- қарт кісілерге арналған арнаулы тағам, диеталық тағам, сондай-ақ туристер мен спортшыларға арналған тағам;
- фабрика-асханаларға арналған азық-түлік;
- әскер мен флотты азық-түлікпен жабдықтау жүйесі.

Шешім қабылдау мен басқарудың негізгі жаңа принциптері мен әдістері өндірістің сандық және сапалық өлшеуіштері мен параметрлерін тұрақты жаңартып жетілдірудің, жақын арадағы және ұзақ мерзімді мақсаттар мен міндеттерді және сонымен бірге тиімділік өлшеуіштерін дифференциалдау қажеттігін тудырады, бұл мысалы, мынадан көрінеді: фермерлерден өңдеу үшін шикізат сатып алатын тамақ компаниялары бұл шикізаттарды бағалауды салмағы мен көлеміне қарай емес, құрамында негізгі жұғымды элементтердің болуы бойынша: картопта крахмалдың, қызанақтың шырынында қатты заттардың, қант қызылшасында қанттың, сүт, ет, астықта белоктың мол болуына қарай жүргізетін болады.

Сапаны бұлай бағалау ауыл шаруашылығы өндірісін ұйымдастыру мен технологиясын жақсартады. Айталық, сүттің сапалылығын құрамында белоктың, құрғақ майсыз қалдықтың болуымен және бактериалдық тұрғыдан таза болуымен кешенді бағалау сүтті мал шаруашылығындағы технологияның бағытын айқындады. Мысалы, АҚШ-та майлылығы жағынан орташа (3,3-3,8%) жоғары өнім беретін голштино-фриз тұқымды сиырлар көбейді; фермаларда сүт сауудың және оны суытудың, үлкен сыйымдылықтағы сүт таситын автомашиналарды пайдаланудың қазіргі заманғы әдістері енгізілді. Сапалық өлшеуіштер және онымен байланысты баға жүйесі өнімнің жұғымдылық қасиеті мен

техникалық сапасын ескере отырып барған сайын үнемі жақсартатүсуде.

Мысалы, картоптың стандарты оны өңдеумен және чипстер (қуырылған қытырлақ картоп), тез еритін пюре, пісірілген, бұқтырылған және қуырылған түрінде пайдалану, салат, сорпа дайындау және тағы басқа түрде пайдаланудың әдістеріне байланысты белгіленеді. Картоптың сапалық ерекшеліктеріне құрғақ заттардың (басым жағдайда крахмал) болуы, картоптың түрі мен көлемі, қарайып кетпеуге бейімділігі, сорттық тазалығы, жұмсақтығы жатады. Әрине, кейбір жағдайларда өнімді сапалық жағынан бағалау кейбір жәйттерге байланысты қиынға түседі. Айталық, барынша ірі картопта орташа және ұсақ картопқа қарағанда құрғақ заттар аз болады; тазалау кезінде аз қалдық береді; ұсақ картоптарда шамадан тыс қант болғандықтан, чипс жасау үшін өңдеу қиынға соғады. Тамақ өнеркәсібінің фирмалары мен компаниялары тарапынан ауыл шаруашылығы өнімдерінің сапасына талапты арттыру селекциялық жұмыстарды қайта құруға және ауыл шаруашылығы өндірісін ұйымдастырудың технологиясын өзгертуге түрткі болды. Мүмкін деген нақты және бағалы көрсеткіштер номенклатурасын кеңейтумен қатар экономикалық математикалық әдістер мен модельдерді пайдалану, компьютерлендіру және ақпарат көлемін көбейту қолға алынып келеді. 1968 жылы құрылған осындай бір Data Research фирмасы экономикалық конъюнктураның кейбір салалардың жағдайына әсер етуіне, өткізу рыногінің, табыс деңгейінің шығынның және басқа көрсеткіштердің күйін анықтауға мүмкіндік беретін ақпараттың кешенді жүйесін алуды қамтамасыз етеді.

Ақпараттық қамтамасыз ету және клиенттерге қызмет көрсету жөніндегі компаниялардың қызметі клиентке ербір жағдайда оның бизнесі қалыптасып жатқан экономикалық жағдайда қалай әсер ететіндігін анықтауға мүмкіндік беретін жүйелік талдау жүргізуге бағытталған.

DRJ ауыл шаруашылық тобы 1974 жылдан бері АҚШ ауыл шаруашылығы үшін үнемі модельдер жасап келеді. Онда мыналар ескеріледі:

ішкі және сыртқы мемлекеттік аграрлық экономикалық саясат;

- аграрлық өнеркәсіптік факторлардың әсері;

экономиканың аграрлық секторына энергетика, мұнай химиясы, минералдық тыңайтқыштар өндірісі сияқты бірқатар өнеркәсіптік салалардың әсері;

- негізгі ауыл шаруашылық тауарларының дүниежүзілік рыногінің жағдайы.

Мұндай ақпарат тек қана ірі фирмалардың емес, сонымен бірге өздерінің ақпараттық орталықтарының құруға мүмкіндіктері жоқ шағын фирмалардың да бәсекелестік бейімділігін арттыра түседі.

Ақпараттық-басқару қызметін көрсететін агробизнес фирмаларының қатарына өз қызметін өндірісті басқаруға бағыттаған Control Data Corporation жатады. Оның қызметі салалық принцип бойынша ұйымдастырылған. Мысалы шошқа өсіру, қой өсіру, сүтті мал шаруашылығы және жекелеген ауыл шаруашылығы дақылдарын өсіру. Бұл фирманың әрбір бағдарламасы оқып үйренудің үш түріндегі білім мен ақпаратты қамтамасыз етеді. Олар - оқу бағдарламалары, әдістемелік және өндірістік оқу құралдары, сондай-ақ компьютерлік ақпарат қызмет көрсету. Мысалы, шошқа өсіру жөніндегі бағдарламаға мыналар кіреді: торайларды өсіру және шошқаларды бағу жөніндегі оқу бағдарламасы; өндірістік қаржылық қызметінің есебін және талдауын жүргізу жөніндегі әдістемелік оқу құралы; баға, өндіріс көлемі, өнімге сұраныс туралы және бизнесті табыспен жүргізуге маңызды басқа да мәліметтер салынған «электрондық кітапханасы» бар ақпаратты қызмет көрсету жүйесі.

Бұл фирма әрбір бағдарламаны жасауға аталмыш саланың белгілі мамандарын тартады. Бұл үшін ол көптеген университеттермен және ғылыми-зерттеу орталықтарымен келісім-шартқа отырады.

Бұл фирма ауыл шаруашылығы өндірісін болжауға қатысып, АҚШ-тағы, дүние жүзіндегі негізгі ауыл шаруашылық аймақтардағы жүгері, бидай, соя бұршағы және басқа ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру жөнінде апта сайын мәлімет беріп отырады. Бұл үшін әрбір округ бойынша ауаның температурасы, жауын-шашынның мөлшері, күн радиациясы, желдің күші, ауаның ылғалдылығы және басқа климаттық параметрлер туралы мәліметтерді үнемі компьютерге салып отырады. Жоғарыда көрсетілген ауа райының көрсеткіштеріне байланысты түрлері бойынша ауыл шаруашылығы дақылдарының өсуі мен даму

процестерін модельдеу арқылы тек қана АҚШ-тағы емес, сонымен қатар американдық ауыл шаруашылығы өндірушілерінің мүмкін бәсекелестері болып табылатын басқа елдердегі де ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірудің болжамы жасалады. Содан кейін белгілі бір өнімнің әлемдік және аймақтық өндіру деңгейіне байланысты ұсыныс пен сұраныстың, баға деңгейінің нарықтық конъюнктурасы айқындалады. АҚШ және басқа дамыған елдердің экономикасында нарықтық қатынастар болғанына қарамастан агроөнеркәсіптік интеграция агроөнеркәсіп кешенінің дамуын мемлекеттік реттеуді күшейтудің қажеттілігін туғызып отыр. Қазіргі уақытта мемлекет ауыл шаруашылығының өндірістік инфрақұрылымын құруға, іргелі және қолданбалы ғылыми зерттеулерді дамытуға, ақпарат және болжау қызметіне, мамандарды дайындау мен қайта дайындауға едәуір мөлшерде қаржы бөліп отыр. Мемлекеттің әсер етуінің маңызды сферасы ауыл шаруашылығы тауарларына бағаны бекіту және оны өткізуді реттеу сыртқа өнім шығаруды ынталандыру, өнім сапасын тексеру, рыноктік стандарттарды белгілеу, бірқатар өнімдер бойынша нарықтық келісімдерге бақылау жасау, антимонополиялық заңдарды жасау және оның орындалуына бақылау жүргізу, қоршаған ортаны қадағалау және тағы басқалар болып табылады.

Агроөнеркәсіп бірлестіктерінің құрылуы осы бірлестіктердің шеңберінде салааралық өндірістік байланыстардың мәнін де өзгертті. Бұл нарықтық делдалдардың санын қысқартудан, нарықтық байланыстарды контракттылық немесе әкімшілік жолмен, агроөнеркәсіп бірлестігінің тәсілдеріне орай нарықтық байланысқа модельдеуден, технологиялық және басқарушылық бақылаудың орталықтандырылуын күшейтуден көрінеді. Сонымен бірге агроөнеркәсіптік бірлестіктер жүйесі негізінен нарықтық байланыстарға жүгінуін жалғастыруда. Тікелей құрамалау немесе контракттық келісім-шарт және фирмааралық келісімдер негізінде белгіленетін азық-түліктік, технологиялық және экономикалық нормативтер мен стандарттар, есептесу бағалары бәсекелестік тегершігі арқылы еркін рыноктің шаруашылық байланыстарына да әсер етуде. Екінші жағынан алғанда, нарықтық бағалар контракттық келісім-шарттардың түпкілікті деңгейін орнату үшін пайдаланылып, бірлестіктің ішкі фирмалық дамуының тиімділік



өлшеуіші ретінде және ішкі фирмалық есептесу бағасын белгілеуге әсер етуші фактор ретінде көрінеді. Сонымен бірге ғылыми-техникалық өркениеттің күрделенуі, әлеуметтік-экономикалық қарама-қайшылықтардың күрделенген жағдайында тұтастай алғанда ұлттық экономиканың элементі ретінде агроөнеркәсіп кешенінің барлық өндірісінің тиімділігін арттыру қажеттілігі мемлекеттің рыноктік қатынастарға әсерін күшейтуді талап етеді.

Міне, осылай, агроөнеркәсіп бірлестіктері нарықтық тегершікке негізделген, алайда сонымен қатар осы нарықтық тегершік агроөнеркәсіп бірлестіктерінің және дамыған елдердің агроөнеркәсіп кешенінің барлық жүйесінің жұмыс істеуінің барған сайын маңызды факторы болып отырған мемлекет және жеке шаруашылық бірлестіктерінің басқарушылық әсерін сезіп отыр.

### **3.3.3. Монополиялық агроөнеркәсіптік бірлестіктер және олардың бүгінгі жағдайдағы агроөнеркәсіптік өндіріс экономикасындағы рөлі**

Агроөнеркәсіптік бірлестіктердің қазіргі жағдайдағы дамуы нарықтық экономикасы дамыған елдердегі монополистік агробизнестің қалыптасуының негізгі элементі болып табылады. Бұған ең алдымен агробизнестің ауыл шаруашылығы емес сфераларының негізгі салаларында монополистік бірлестіктердің өз позицияларын күшейтуі ықпал етуде. Айталық, қазіргі кезеңде (90-жылдардың бас кезі) АҚШ-та ауыл шаруашылығы машиналарын жасау өнімдердің 80%-тен астамын 8 ірі фирма шығарады (салалық кәсіпорындардың жалпы 1531 санынан); 13 тамақ өнеркәсібі саласындағы 25 мың фирманың 60%-ке жуық өнімі 4 ірі фирманың үлесіне тиеді; бөлшек азық-түлік саудасындағы тауар айналымының 55%-тен астамын 20 жетекші фирма бақылайды, оның ішінде тауар айналымының 20%-і 4 ірі көп финалды корпорацияның еншісінде қалады. АҚШ агробизнесіндегі бұл жетекші компаниялардың активі 1-6 млрд. доллар көлемінде, жұмысшылардың саны 10 мыңнан 150 мың адамға дейін ауытқып отырады.

Ғылыми-техникалық өркениетті жеделдету агробизнесіне

экономика-каның автомашина, электротехника, химия, радиоэлектроника, мұнай химиясы сияқты базалық салаларындағы ірі корпорациялардың рөлін күшейте түсуде. Мысалы, АҚШ-та мұндай корпорациялардың қатарына «Дженерал Моторс», «Дженерал Электрик», «Дюпон», «Контрол Дата», Ұлыбританияда - «Империл Кемикл индастрис», ГФР-да - «ИГ Фарбен» және басқаларды жатқызуға болады. Агробизнесінің жетекші компаниялары әдетте ірі ұлттық корпорациялардың қатарына кіреді (АҚШ-та 500-ден 100), ал бұндай компаниялардың көп бөлігі трансұлттық корпорацияларға жатады.

Жоғарыда келтірілген компаниялар ауыл шаруашылығын ең алдымен өсіп келе жатқан өткізу рыногі, шикізат көзі, капитал игеру сферасы ретінде пайдаланады. АҚШ-та 1950-1989 жылдар аралығындағы уақытта өнеркәсіп тауарлары мен ауыл шаруашылығына көрсетілетін қызмет құны 100 млрд. долларға жетіп, 8 еседей өсті. Бұл тауарларды шығаруға тікелей 1,5 млн. адам, ал жанама салалардағыларды қосқанда 7 миллионға жуық адам қатысады.

Агроөнеркәсіптік кешеннің ауыл шаруашылығы емес сфераларындағы ірі фирмалар түпкі азық-түлік өнімнің үлкен үлесін шығара отырып, ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының белгілі бөлігін сатып ала отырып, ауыл шаруашылығындағы ғылыми-техникалық өркениетті анықтайтын шешімдер қабылдау арқылы және мемлекеттің қолдауына сүйене отырып ауыл шаруашылығының дамуына шешуші ықпал көрсетеді. Мұның өзі, бір жағынан ғылыми-техникалық өркениеттің жеделдеуіне және ауыл шаруашылығын индустриаланудың артуына әкелсе, екінші жағынан агроөнеркәсіптік кешеннің әлеуметтік-экономикалық құрылымын жаңғыр-тып, әсіресе ұсақ және орта шаруашылықтағы фермерлерге корпорацияның ықпалын күшейтеді.

Ірі корпорациялар енгізген ауыл шаруашылығы өндірісін жүргізудің қазіргі заманғы индустриалдық әдістері, фермерлер сатып алып және тарататын өнімнің сапа стандарттары мен өнімге олар қоятын бағаны реттеу тұтастай алғанда ауыл шаруашылығын өндірісті жүргізудің ғылыми-техникалық өркениеттің соңғы

жетістіктеріне негізделген озық әдістеріне көшіруді бағдарлайды. Осының бәрі жинақтауды күшейтуге, өнімнің қаржылық сыйымдылығының және еңбек өнімділігінің өсуіне ынталандырады. Мысалы, АҚШ-та ауыл шаруашылығы өнімдерінің жартысынан көбін 105 мың ферма (олардың жалпы санының 4%-і), ал Еуропалық Экономикалық Қауымдастық Кеңесі елдерінде осы елдердің ауыл шаруашылық кәсіпорындары 1 5%-ін өндіреді.

Салынған құрылыстар мен құрал-жабдықтардың құнының өзі бір фирмаға есептегенде АҚШ-та 1980-2005 жылдар аралығында 5,4 есеге өсіп, 11,2 мың доллардан 60 мың долларға жетті. Барлық фермерлік активтің (жерді қосқанда) орташа мөлшері 24 мың доллардан 540 мың долларға жетіп, 22,5 есе көбейді. Қазіргі заманғы жағдайда біршама бәсекелестік бейімділігі бар фермаларды ұйымдастыру үшін 1,2 млн. доллардан астам қаржы керек.

Агробизнесі индустрияландыру және қалыптастыру ауыл шаруашылығында әріптестік құру арқылы ірі фермерлік іскерліктің, ауыл шаруашылық корпорацияларының, фермерлік кооперативтердің және олардың ассоциацияларының басым болуына әкеліп соғады. Олар ауыл шаруашылығы өнімдерінің едәуір бөлігін (АҚШ-та 40%-ке дейін) бақылайды.

Мұндай ірі фермерлік шаруашылықтардың экономикалық қуаты агробизнес сферасында диверсификацияландырумен табысты айналысуға мүмкіндік береді. Мысалы, АҚШ-та жылдық өндіріс көлемі 10 мың доллардан асатын ірі фермаларда ауыл шаруашылығы емес көздерден түсетін табыс үлесі 40%-ке жетеді. Елдің фермерлік кооперативтері ауыл шаруашылығына өндірістің өнеркәсіп құралдарының 30%-ке жуығын қамтамасыз етіп, ауыл шаруашылығы шикізатын өңдеуде, азық-түлікті өткізуде жұмысты кең масштабта, оның ішінде сыртқы рынокте ұйымдастырады. Мысалы, АҚШ-тың бірқатар фермерлік кооперативтері халықаралық сауда корпорацияларының арасында кең құқықты дәрежеде ие болып отыр.

Дамыған елдердің ауыл шаруашылығында соңғы жылдары жалдамалы еңбектің рөлі едәуір өсті. Сол АҚШ-та оның үлес

салмағы экономиканың аграрлық секторындағы жұмысшылардың жылдық орташа жалпы санының үштен бірінен астамын құрайды.

Батыс елдерінің ауыл шаруашылығында ірі корпорациялармен қатар негізінен фермадан тыс алынатын табыстың есебінен өмір сүретін ұсақ және тіптен ұсақ фермалардың көп мөлшері әлі де сақталып отыр. АҚШ ауыл шаруашылығы министрлігінің экономикалық қызметтері олардың қызметіне талдау жасады (5-кестені қараңыз). Өткізілген өнімнің құны бойынша екі топ бөлінеді: біріншісі - 5 мың долларға дейін өнім өткізетін «коммерциялық емес» топ, екіншісі - 5 мыңнан 10 мың долларға дейін өнім тарату көлемі бар «азайып бара жатқан» топ.

5-кестедегі мәліметтер көрсетіп тұрғандай, ширек ғасыр ішінде тым ұсақ фермалардың саны 2,8 есеге жуық, ал ұсақ фермалардың саны 2 есеге жуық кеміп, АҚШ-тың жалпы фермалардың санындағы олардың үлес салмағы 96,2%-тен 73%-ке дейін азайды. 2005 жылы олардың барлығы өзін-өзі ақтамайтын фермаларға айналды. «Коммерциялық емес» фермалардағы шығын сомасы бір фермаға есептегенде «азайып баражатқан» фермалардың тобына қарағанда 2,3 есе көп. Осы кезең ішінде тым ұсақ фермалардың тобында фермадан тыс табыс 9 есеге, ал ұсақ топта 12 еседен артық өсті. Сондықтан да мұндай фермалардың санының азаю тенденциясы сақталып, фермаларды ірілендіру фермерлік кооперативтер мен ассоциациялар құру, агрөнөркәсіптік бірлестіктер мен корпорациялар жасақтау есебінен ауыл шаруашылығы өндірісін жинақтау масштабы одан кеңейе береді деп жалпы тұжырым жасау табиғи жайт болып табылады.

*5-кесте.*

**1980-1985 жылдардағы АҚШ-тың ұсақ және тіптен ұсақ фермаларының шаруашылық және қаржылық қызметінің көрсеткіштері**

Көрсеткіштер	Сатудың жылдық сомасы мың доллардан аз фермалар		Сатудың жылдық сомасы 5 мыңнан 40 мың долларға дейінгі фермалар	
	1980 ж.	2005 ж.	1980 ж.	2005 ж.
1. Фермалардың саны,	2466	896	1,384	741

мың				
2. Олардың жалпы көлемінде ұсақ фермалардың үлесі %	62,2	39,4	34,0	32,6
3. Жалпы ақшалай түсім, млн.долл.	4,489	2,130	18,988	13,934
4. Жалпы табыс, млн.долл.	2,606	-1,861	6,305	-817
5. Бір фермаға шаққандағы фермадан тыс табыстың көлемі, млн.долл.	2,5	22,6	1,5	18,4
6. Бір фермаға шаққандағы барлық табыстың көлемі, мың.долл.	3,6	20,6	6,0	17,3
7. Бір фермаға шаққандағы тікелей үкіметтік төлемдер, мың.долл.	0,07	0,04	0,3	0,9

90-жылдардың басында АҚШ-тағы фермерлік шаруашылықтардың 90%-ке жуығы отбасылық болды, оның ішінде 5%-ке жуығы корпорация мәртебесін иеленген. Олардың үлесінде елдегі ауыл шаруашылық жерінің 15%-тен астамы және өндіріс көлемінің 30%-ке жуығы бар.

2000 жылы АҚШ-та салық салу реформасы жүргізіліп, соған сәйкес 50 мың долларға дейінгі табысы бар корпорацияларға жыл сайын 15% салық, 50 мың доллардан 75 мың долларға дейінгіге 25%, 75 мың доллардан жоғары қарайғыға 34% салық салынады. Әрбір штатта ауыл шаруашылық корпорацияларының қызметін реттейтін өз заңдары бар. 7 штатта корпорация құруға заң жүзінде тыйым салынады, ал 8 штатта олардың қызметі шектелген.

Міне, осылай нарықтық экономикасы дамыған елдердегі агроөнеркәсіп кешенінің әр түрлі меншік әдісіндегі негізгі шаруашылық құрылымдарының қызметін қарастырып өттік. Агроөнеркәсіптік өндіріс тиімділігін арттыру-дағы, қызметтегі негізгі бағыттары мен проблемаларын жеңе білудегі олардың көп жылғы тәжірибесін еске ала отырып Қазақстан агроөнеркәсіп кешеніндегі экономикалық реформалардың барысын, Республика агроөнер-кәсіп өндірісіндегі нарықтық үлгідегі кәсіпорындардың



құрылуын, қалыптасуын және дамуын егжей-тегжейлі қарастыруға мүмкіндік бар.

### **3.4. Қазақстан агроөнеркәсіп өндірісінде әр түрлі меншік және шаруашылық жүргізу әдісіндегі кәсіпорындардың құрылуы, қалыптасуы және дамуы**

1991-1995 жылдар кезеңінде экономикалық реформаларды жүзеге асыру бағдарламасын орындау Қазақстан Республикасының аграрлық секторында түпкілікті саяси және әлеуметтік-экономикалық өзгерістерге алып келді, Мемлекеттік меншік пен оның мемлекеттік емес әдістеріне - жеке, кооперативтік, ұжымдық, ұжымдық-үлестік, акционерлік әдістеріне көшу фактысын жыға айтып кету керек. Соның нәтижесінде кеңшарлық-ұжымшарлық жүйенің орнына көпүкладты экономика келді.

1996 жылдың басында республикада 1850 кеңшар жекешелендіріліп, мемлекеттен алынды. Бұл - 1992 жылдың 1 қаңтарына дейін болған шаруа-шылықтардың 90%-і.

Қазіргі уақытта Қазақстанның агроөнеркәсіптік кешенінде:

- 110 мемлекеттік кәсіпорындар;
- 5174 шаруашылық серіктестіктері;
- 222 акционерлік қоғамдар;
- 2609 - ауыл шаруашылығы өндірістік кооперативтері;
- 177,9 мың шаруа қожалықтары құрылды.

Мемлекеттік емес кәсіпорындардың пайдалануында ауыл шаруашылығы жерінің 78%-і бар.

2005 жылы Қазақстан агроөнеркәсіп кешенінің мемлекеттік емес секторында республиканың өнім өндіруінің жалпы келеміндегі астықтың 80%-і, еттің 89%-і, сүттің 95%-і, жұмыртқаның 94%-і, жүннің 92%-і және картоп пен көкөністің 80% -і өндірілді.

Агроөнеркәсіп өндірісін басқаруды демократияландыру жүргізілді. Жалпы республикалық деңгейден бастап аудандық деңгейге дейін мемлекеттік және шаруашылық басқару міндеттерін атқаратын басқару ұйымдарын бөлу барынша нақтырақ жүргізілуде. Агроөнеркәсіп кешенінде маркетингтік қызметтер

және басқа нарықтық инфрақұрылымдар элементтері қалыптасуда. Баға, несие және салық саясаты мен өнім өткізу жүйесі түбірімен қайта өзгертілді. Мемлекеттік өнім сатып алудың орнына еркін және келісімді баға келіп, қаржылық рынок қалыптасып және белсенді жұмыс істей бастады, салық жүйесі жаңадан құрылды. Тауар өндірушілер заңды тәртіппен өнім өткізу арналарын тандауда кеңейтілген құқықтар алды.

Осы және басқа өзгерістер республиканың агроөнеркәсіптік өндірісінде нарықтық үлгідегі экономикалық қатынастар жүйесін құрудың берік негізін қалады.

### **3.4.1. Әр түрлі меншік және шаруашылық жүргізу тәсіліндегі кәсіпорындардағы агроөнеркәсіптік өндірістің барысы мен тиімділігі**

Экономикалық реформаларды іс жүзіне асыру процесінде меншік пен шаруашылық жүргізудің әдістерінде едәуір өзгерістер болуда. Ең алдымен мемлекеттік меншікке негізделген шаруашылық жүргізудің бұрынғы жүйесіне қарағанда көпукладты экономика меншіктің әрбір тәсіліне кәсіпорындардың тиісті үлгісін ұсынады. Олар өзара құқықтық ережесі, ұйымдық құрылымы, өндіріс, қызметтік міндеттері, мамандану масштабы және басқа белгілері бойынша ерекшеленеді (6 -кестені қараңыз).

Әміршіл-әкімішіл экономика мен нарықтық экономиканың арасындағы принциптік айырмашылық бәрінен бұрын қызметтің, мақсаттың, міндеттердің, ұйымдық құрылымның, тактика мен стратегияның, экономи-калық қатынастардың мәнінен және осы жүйелерге қатысты кәсіпорындардың басқа да ерекшеліктерінен білінеді (7-кесте)

Нарықтық үлгідегі кәсіпорындар өздерінің қызметтерінде сатып алушылардың нақты және мүмкін қажеттілігіне бағдар ұстап, олар міндетті түрде сатып алынатын өнімді шығарады. Жоспарлау сыртқы факторларды, рыноктың конъюнктурасын нақты және мүмкін тұтынушылардың талғамы мен сұранымдарын есепке ала отырып жасалынады. Сондықтан да мұнда өндірістік процестер барынша ыңғайлы, тауарлардың ассортименті едәуір кең болады.

Әкімшіл-әміршіл экономика жағдайында кәсіпорын өзінің қызметінде негізінен қатаң регламентацияны - ішкі өндірістік мүмкіндіктерді және бөлінетін қорлар мен қаржыны есепке ала отырып, өндіріс қажеттілігін басшылыққа алып өздері шығара алатын өнім түрлерін ғана ұсына алады. Сондықтан да мұндағы өндірістік процестер өте қатаң, қайта құруға өте қиын келеді. Тауарлардың ассортименті өте аз өндірістік қызметтің бағыттары шамадан тыс мамандандырылған.

Тұтастай алғанда осы айырмашылықтарды бір жүйеге түсіретін болсақ, бұл салыстыру төмендегідей болып көрінеді.

Егер осы айырмашылықтардың барлығын есепке алатын болсақ, онда нарықтық экономика жағдайында меншіктің мемлекеттік емес тәсіліне негізделген және тұтынушылардың қажеттілігін қанағаттандыруға бағдарланған кәсіпорындар жұмыс істеуі тиіс.

6-кесте

#### Қазақстанда шаруашылық жүргізу әдістерін классификациялау

	Классификациялау белгілері	Шаруашылық жүргізудің және іскерлік қызметтің әдістері
1.	Зандық-құқықтық жағдайы бойынша	Жеке және заңды тұлғалар
2.	Меншік түрі бойынша	Жеке, ұжымдық (әр түрлі тәсілдер), мемлекеттік
3.	Ұйымдық-құқықтық жағдайы мен құрылымы бойынша	Шаруашылық серіктестіктері (толық, коммандиттік, шектеулі жауапкершіліктегі); акционерлік қоғамдар және ашық және жабық үлгідегі кәсіпорындар; өндірістік, жабдықтау; өткізу және қызмет кооперативтері; шаруа қожалықтары, агроөнеркәсіптік бірлестік-тер; мемлекеттік кәсіпорындар; қоғамдық бірлестіктер; ассоциациялар
4.	Экономикалық маңызы мен таратылуы аймақтары бойынша	Жергілікті, аймақтық және жалпы мемлекеттік
5.	Өндірістің масштабы (көлемі) бойынша	Шағын, орта, ірі

6. Экономикалық қатынас түрі бойынша	Әкімшілік, коммерциялық есептегі, мердігерлік, арендалық, нарықтық
7. Қызметтік міндеті бойынша	Өндірістік, коммерциялық, қаржылық, кеңес берушілік
8. Өндірістің мамандандырылуы бойынша жеке және заңды тұлғалар	Жер шаруашылығы, мал шаруашылығы, көпсалалы шаруашылық, қызмет көрсету, өңдеу

7-кесте

### Нарықтық және әміршіл-әкімшіл үлгідегі кәсіпорындар қызметіндегі айырмашылықтар

Нарықтық үлгідегі кәсіпорын	Әміршіл-әкімшіл экономиканың кәсіпорны
<b>1. Басшылық (қожайын) бірінші орынға қояды:</b>	
Сатып алушылардың нақты және мүмкін қажеттілігі	Өндіріс қажеттілігі
<b>2. Жауапты қызметтерде болатындар:</b>	
<i>7 кестенің жалғасы</i>	
Экономистер, менеджерлер, өнімді өткізу жөніндегі мамандар	Технологтар және өнімді өндіруге жауапты мамандар
<b>3. Кәсіпорындарда өндіріледі:</b>	
Міндетті түрде сатылатын тауарлар	Өздері шығара алатын, қор мен қаржы бөлінген тауарлар
<b>4. Өнім ассортименті</b>	
Көп	Аз
<b>5. Жоспарлау мыналарды есепке ала отырып жасалады:</b>	
Барлық сыртқы факторлар	Ішкі өндірістік факторлар
<b>6. Жоспарлаудың масштабы мен көюкиектері</b>	
Негізінен ұзақ мерзімді	Басым жағдайда қысқа мерзімді
<b>7. Басты назар мынаған аударылады:</b>	
Өнімнің нақты және мүмкін қажеттілігінің түрлері мен сұранымдары есебіне	Өнімнің өзіндік құнын мүмкіндігінше азайтуға
<b>8. Ғылыми зерттеулер мыналарға бақытталады:</b>	
Рынокті талдауға (тұтынушылар, бәсекелестер және т.б.)	Өндірісті жетілдіруге (құрал-жабдықтар, технология және т.б.)
<b>9. Баға саясаты мыналарды есепке ала отырып қалыптасады:</b>	
Рынок конъюнктурасы (сұраныс-ұсыныс)	Іс жүзіндегі преискураттар мен өзіндік құн
<b>10. Жаңа тауарларды жасау мыналарға талдау жасау негізінде жүргізіледі:</b>	
Тұтынушылар сұранысы және басқа нарықтық факторлар	Өндіріс мүмкіндігі
<b>11. Өндірістік процесс:</b>	
Барынша ыңғайлы	Әдегте, қатан

12. Өнімді қалтау негізінен былайша қарастырылады:	
Сұранысты қалыптастыру және сатып алушыларды тартудың құралы	Тауарды сақтаудың құралы
13. Тауардың бәсекелестікке бейімділігі мына тұрғыдан, қаралады:	
Тұтыну бағалары, бұл жағдайда сату бағасы бағынышты рөлде болады.	Тек сату мақсаты
14. Басшылықтың және барлық ұжымның философиясы:	
Не болса оны сату үшін өндірмей өтетін өнімді шығару	Тұтынушыға назар аудармай (тұтынушы ешқайда бармайды, бәрібір сатып алады принципі бойынша) өндірілген тауарларды сату

Агроөнеркәсіп өндірісінде аяқталған мемлекеттен алу және жекешелендіру процесі, меншікті жекешелендіру, әрбір жұмысшыға мүліктік және жер пайын иелену құжын беру және шаруашылық жүргізудің тәсілін тандату нарықтық үлгідегі шаруа қожалықтары, кооперативтер, акционерлік қоғамдар, ұжымдық кәсіпорындар, шаруашылық серіктестіктері және басқа кәсіпорындардың қалыптасу және дамуы үшін барлық жағдай жасайды.

Міне, осылай ауыл шаруашылығында әр түрлі меншік тәсіліндегі және шаруашылық жүргізудің әрқандай түріндегі көпукладты экономика қалыптасып, экономикалық қатынастардың механизмін өзгеруде.

Қазақстан да агралық өндірісті қайта құру жүйесіндегі процесте үлкен рөлді меншік атқарады. Меншік қоғамдық құрылыстың негізі бола отырып, онсыз оның иелері мен кәсіпорындар, салалардың өндіріс құралдары мен нәтижелерін иемдену және пайдалануға қатысты қарым-қатынастар жүйесін қалыптастыруы мүмкін еместігі белгілі. Меншік теориясын зерттей алмай, қазіргі кезеңнің агроөнеркәсіп кешеніндегі жүргізіліп жатқан өзгерістерге мән беру, түсіндіре білу және түсіну, болжам беру қиынға соғады. А.Смит, Д.Рикардо, Дж.С.Милль айтуы бойынша меншік адам баласының бүкіл ғұмырлық, тарихтан тыс құқығы ретінде анықталған. Кейбір экономистер бұл ұғымды жеке және эксплуататорлық көз қарас деп түсіндіреді. К.Маркс өзінің «Неміс идеологиясы» еңбегінде: «Азаматтық құқықпен бекітілген пайдалану және асыра пайдалану құқы бұл иллюзия. Өйткені, жеке меншіктің өзі адамның жеке талпынысы мен затты ерекше пайдалануына негізделеді» - деген ойды айтқан.

Қазақстан Республиканың Азаматтық Кодексінде меншіктің жеке және мемлекеттік түрлерін белгілеп, уклад меншік пен



кәсіпорын түрлерімен байланысты өндірістік қатынастар жүйесіне сай келетіндігін көрсеткен. Көпукладты экономиканың даму қажеттілігі, шаруашылық жүргізу нысандарының даму кезеңінде түрлі меншік нысандарының бірігуі, шаруашылық жүргізу нысандары меншік нысандарының дамуына түрткі болатынын дәлелдеген.

Меншік нысандары бірнешеге жіктеледі. Сондықтан да, олардың қатынастарын экономикалық реттеу жер салынғын, жалгерлік төлемді, басқа да салықтарды есептеу мен төлеу, бюджеттен қаржы бөлу және жеңілдетілген несиелер алу механизмдері арқылы жүзеге асыру кәсіпорындардың шаруашылық механизмінің, тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді ( 8 - кесте ).

8- кесте

**Шитті-мақта өндірудегі салыстармалы өндірістік-экономикалық көрсеткіштері (Мақтаарал және Ордабасы аудандары ОҚО)**

Көрсеткіштері	«Бірлік» шаруа (фермер) қожалығы			«Көкарал» өндірістік кооперативі		
	2006 ж.	2007 ж.	2008 ж.	2006 ж.	2007 ж.	2008 ж.
Егістік жердің көлемі, га	42	42	42	240	240	240
<b>8 кестенің жалғасы</b>						
Жалпы өнімнің құны, млн.теңге;	2,98	3,01	3,02	20,86	21,06	21,12
оның ішінде:						
- 1 га егістікке, мың теңге	7,09	7,17	7,19	8,69	8,77	8,80
- 1 жұмыскерге, мың теңге	368,3	382,0	380,4	1812,0	1823,0	1791,0
Ауылшаруашылығына арналған негізі өндірістік қорлардың қарсы, млн.теңге;	1,18	1,18	1,18	3,72	3,72	3,72
оның ішінде:						
- 1 га егістікке, мың теңге	28,1	28,1	28,1	15,5	15,5	15,5
- 1 жұмыскерге, мың теңге	147,5	147,5	147,8	314,2	314,2	314,2
Қор қайтарымы, теңге	2,53	2,55	2,56	5,61	5,66	5,68

Өнімдік өнімдерін сатудан түскен түсім, млн.теңге	4,01	4,03	4,02	27,96	27,89	27,92
Сатылған өнімді өндіруге кеткен шығын, млн.теңге	3,68	3,72	3,94	18,1	18,91	18,94
Пайда, млн.теңге	0,33	0,31	0,08	9,86	9,98	9,98
оның ішінде: 1 га егістікке, мың теңге	0,78	0,74	0,24	4,17	4,16	4,16
Рентабельділіктің деңгейі, %	9,0	8,3	2,0	54,5	47,5	47,5
Ескерту – статистика агентствасының мәліметтері негізінде						

Кластерлік жүйенің құрылуының маңызы, олардың түрлері мен мақта шаруашылығындағы схемасы, оларға түсінік және кәсіпорындарда бөлімшелердің есеп, есептеу жүргізудің маңызы мен мақсаты, чек жүргізудің тиімділігі «Достық», «Көксу» өндірістік кооперативтерінің шығындары (нақты және жоспарлы) жүргізуі, ол үшін мамандануды жетілдірудің керектігін кестедегі көрсеткіштер дәлелдейді. (9-кесте)

9-кесте

**Ірі және орта маманданған өндірістік кооперативтер мен кіші шаруа (фермер) қожалықтарының негізгі экономикалық көрсеткіштері (Шардара ауданының Қызылқұм каналы аймағындағы, 2006-2008 ж.ж. орта есеппен)**

Көрсеткіштер	Өлшем бірлігі	Өндірістік кооперативтер		«Бірлесу» шаруа (фермер) қожалығы (кіші)
		«Достық» (орта)	«Көксу» (ірі)	
Ауылшаруашылық, оның ішінде айдалған жер (пашня)	га	400,0	800,0	12,0
Мақта егісінің көлемі	га	250,0	500,0	8,0
Жалпы шитті-мақта өнімі	тонна	7950,0	17100,0	20,1
Түсімділігі	ц/га	3,18	34,2	25,1
Тұрақты жұмысшылардың саны	адам	18,0	42,0	3,0
Бір жұмыскерге жүктелген мақта егісінің көлемі	га	13,9	11,9	2,7

Бір тұрақты жұмыскерге өндірілген өнім	тонна	44,2	40,7	6,7
Бір центнер шитті-мақтаның өзіндік құны	теңге	1910,0	1928,0	2051,0
Бір центнерден шитті-мақтаны өткізу (сату), орта есеппен	теңге	2817,0	2903,0	2516,0
Бір центнерден алынған пайда (+), зиян (-)	теңге	907,0	975,0	465,0
Рентабельділік	%	47,5	50,6	22,7
<i>Ескерту – статистика агентсвасының мәліметтері негізінде</i>				

Жекешеленген кәсіпорындар қызметінің тәжірибесіне жүргізілген талдау көрсетіп отырғанындай, қазіргі жағдайға (экономикалық, психоло-гиялық, әлеуметтік және басқалар) бұрынғы кеңшарлардың материалдық-техникалық базасында және сол жерде құрылған ірі шаруашылықтар (ұжымдық) кәсіпорындар, акционерлік қоғамдар, шаруашылық серіктестік-тері және ассоциациялар басқаларға қарағанда бейімірек келеді. Бұрынғы кеңшарлардың бөлімшелерінің базасында «ұсақ ұжымшалар» түрінде ұйымдастырылған ұсақ шаруашылықтар өмір сүре алмады және банкротқа түсу мен таратылуы мүмкін. Мұның өзі белгілі бір жағдайда шаруашылықтардың тар көлемде мамандануына (мұнда негізінен мал шаруашылығы салалары), қажетті техникамен қамтамасыз етілуіне, шаруашылық және техникалық байланыстардың бұзылуына және өндірістік әлеуметтік инфрақұрылымның тіпті болмауына байланысты.

Ауыл шаруашылық кәсіпорындарының барлық тәсілдерінің маңызды проблемасы дамыған өткізу жүйесі жоқ жағдайда өнімді дер кезінде өткізу болып отыр. Жергілікті жерлерде тауар өңірушілер өздерінің өндеу қуаттылықтарын арттыруға ұмтылып отыр. Мұның өзі шығынды көбейтіп, шығарылатын өнімнің сапасын төмендетеді (аз қуаттылық, төмен еңбек өнімділігі, қаржылық ресурстарды шашу). Мұның өзі ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының агроөнеркәсіптік кешен жүйесіндегі қызмет көрсету, дайындау, өндеу және сауда салаларындағы кәсіпорындар мен ұйымдар экономикалық өзара қарым-қатынастарын жетілдіруді талап етеді.

Ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының әлеуметтік инфра-құрылымды ұстауға жұмсайтын шығындары тым көп. Ол барлық шығынның 20%-ке жуығын құрайды. Оның үстіне аудан орталықтары мен қалаларға жақын орналасқан көптеген шаруашылықтарда бұл игіліктерді халық шаруашылығының басқа кәсіпорындары мен сфераларында жұмыс істейтін адамдар да пайдаланады. Бұл ауыл шаруашылығы кәсіпорындары мен жергілікті әкімшіліктер арасында міндеттерді нақты бөлуді талап етеді.

#### **3.4.2. Ірі ауыл шаруашылық кәсіпорындарында экономикалық қатынастардың нарықтық моделін қалыптастыру**

Ұжымдық шаруашылық жүргізудің кез келген ірі тәсілінде ұжымдық кәсіпорын, акционерлік қоғам және серіктестік, ассоциацияларда екі бастан ауыл шаруашылығы өнімін өндірумен тікелей айналысушы болып табылатын бастауыш бөлімшелер сақталынып қалды. Дәл сол жерде бастауыш еңбек ұжымы қалыптасып, технологиялық және еңбек тәртібін сақтау, құрал-жабдықтарының сақталуы мен тиімділігі, материалдық және қаржылық ресурстарды үнемдеу немесе артық жұмсау, өнімнің саны мен сапасы, ең аяғында өндірістің жалпы тиімділігі қамтамасыз етіледі. Соған қарамастан іс жүзінде шаруашылық жүргізудің жаңа тәсілдерінің Жарғылары және олардың басшылармен келісім-шарттары үлгілі форма бойынша жасалынып, шаруашылықтың ерекшеліктері өз дәрежесінде есепке алынбай, жалпы жиналыста формальды бекітіле салады. Басқарудың атқарушылық ұйымдарының (басқарма, дирекция) ішкі шаруашылық бөлімшелерімен өзара қарым-қатынас туралы ереже тиісті деңгейде жасалмайды. Соның нәтижесінде шаруашылық жүргізудің жаңа тәсіліндегі көптеген басшылар (президенттер, директорлар, төрағалар) бұрынғы жоғарыдан тағайындалатын директорлар сияқты өздерін жеңіл сезінеді, басқару шешімдерін қабылдауда басқалармен санаспайды, өз қызметі туралы есеп беріп отырмайды. Ұжымдардың қарапайым мүшелері үнемі қауырт жұмыспен айналысып, кәсіпорынның басқармасы (дирекциясы) айналысатын күнделікті басқару қызметінен шеттетілген. Соның нәтижесінде жылына 1-2 рет болатын жалпы жиналыста

(конференцияда) олар тек басқармада жасалған дайын шешімдерге дауыс беру үшін қатысады. Сондықтан да тек кәсіпорынның ішкі шаруашылық құрылымдылық бірлігінде біліктілікпен жұмыс істеген жағдайда ғана кәсіпорынға үлкен өкілеттік пен жауапкершілік жүктеу табысқа жеткізе алады. Қазіргі жағдайда оған ішкі шаруашылық ұйымдық-өндірістік және технологиялық құрылымды өзгерту және шаруашылық байланыстарының жаңа тәсілдерін енгізу арқылы қол жеткізуге болады. Мұның өзі бастауыш еңбек ұжымының мүшелеріне өздерін еркін сезінуіне, ресурстарды тиімді пайдалануға, өз еңбегінің нәтижесіне мүдделі және жауапты болуына мүмкіндік береді. Бұл жерде оларға өндірістің мамандандырылуымен, әр түрлі қор сыйымдылығымен және өнімнің еңбек сыйымдылығымен, өндірістік қорлардың құрамымен және құрылымымен байланысты объективтік себептердің әсерін жою үшін тең тиімді экономикалық жағдай (баға, тариф, ішкі шаруашылық салығы және т.б. арқылы) жасау өте маңызды. Көпжылдық зерттеу көрсеткендей, өз бетінше шаруашылық жүргізудің деңгейі жоғары болған сайын адамдар мен ұжымдардың мүдделері өндірістің нәтижелерімен барынша көбірек әсер етіп, олар өндірілетін өнім мен табысқа деген меншік құқық көбірек сезінеді. Жұмысшылардың өз кәсіпорындарын басқаруға қатысу деңгейі әр түрлі қалыпта көрінуі мүмкін: бірге қатысу немесе бірге басқару жолымен, жұмысшы бақылауы түрінде, өзін-өзі басқару негізінде. Бұл жерде еңбек және өндірісті ұйымдастыру мәселелері бойынша басқарулық шешім жасауға және қабылдауға, материалдық және қаржылық ресурстарды, жыл ішіндегі кәсіпорынның табысын бөлуге тікелей қатысатын жұмысшыларда қожайындық сезім мен меншік құқығы тезірек және толығырақ дамиды. Мұның өзі әрбір жұмысшының бойында экономикалық ойлауды қалыптастырып, еңбекке құлшынысын арттырып және өз еңбегі үшін марапатталатынына сенімді кепілдік туғызады. Іс жүзінде тікелей меншік иелерін және жалдамалы жұмысшыларды экономикалық ынталандырудың әр түрлі жолдары белгіленді. Бір жағдайда - кәсіпорынды басқаруға қатысуға және оның пайдасынан үлес алу құқы мүлдіктік пай мен қордағы үлесімен байланыстырылды. Бұл жағдайда жеке қор өзінен жалдамалы жұмысшылардың әлеуметтік-экономикалық жағдайы үшін жауапкершілікті алып тастап, оны мемлекет мойнына тұтастай, не



болмаса жұмысшылардың өздерінің мойнына артып қоюға ұмтылады. Екінші жағдайда ұжым тапқан жалпы табыс қордағы үлеске байланысты емес (акциялар бойынша және т.б.), әрбір еңбеккердің еңбек үлесіне сай бөлу принципі жүзеге асырылады. Үшінші жағдайда алдыңғы екі жолдың біріктірілуі арқылы табыстың кейбір бөлігі мүліктік пай (акция) бойынша, екінші бөлігі әркімнің еңбек үлесіне қарай бөлінеді. Ауыл шаруашылығында жұмысшылардың тек ілкі сәттегі пайданы емес, тұрақты пайда алуға мүдделі болғаны өте маңызды. Осыған байланысты жекелеген шаруашылықтардың жұмыс тәжірибесі назар аударарлықтай. Мұнда тұтыну қоры жұмысшы меншікті бірлесіп иеленушілер арасында белгілі бір бөлікпен бөлінеді: біріншісі - белгіленген норма және тариф бойынша жыл бойы аванс түрінде; екіншісі жыл аяғында түпкі нәтиже үшін (өндірілген өнімнің көлемі мен сапасы, шығынды есептей отырып алынған пайда); үшіншісі - жыл аяғында жұмысшының қорды иеленгені үшін (мың теңгеге пайдың құнын (үлесін) есептеу бойынша). Бұл жағдайда ғылыми мекемелердің ұсыныстары бойынша еңбекақының үлес салмағы жалпы табыстың үштен бірінен асып кетпеуі керек.

Ішкі шаруашылық және экономикалық қатынастардың нарықтық моделін қалыптастыру жөніндегі ұсыныстар төрт нұсқада іске асырылды:

1) Бірінші модель бойынша - бұрыннан бар ішкі шаруашылық бөлімшелердің тұтастығы сақталады және оларға өндірістік қызметті ұйымдастыруда, шаруашылық есептегі табысты пайдалануда өз бетінше жұмыс істеуге мүмкіндік берілді.

2) Екінші модель бойынша ірі шаруашылықтардағы бөлімшелік құрылымдағы ұсақ ішкі шаруашылық бөлімшелер (фермалар, бригадалар және звенолар) мал шаруашылығы және егін шаруашылығы салаларын қамтитын томаға тұйық циклды өндіріспен айналысатын барынша ірі өндірістік кооперативгерге біріктірілді.

3) Үшінші модель бойынша - өз бетінше жұмыс істейтін заңды тұлғадағы кооперативтер, шағын кәсіпорындар, шаруа (фермерлік, қожалықтар) құрылды. Олар келісім-шарттық негізде ассоциациялар, одақтар және шаруашылық серіктестіктерін қалыптастырды.

4) Төртінші модель бойынша ішкі шаруашылық, бөлімшелері таратылып, тікелей жеке кәсіпорын директорының

тапсырмасы бойынша ауыл шаруашылығы жұмыстарын уақытша еңбек ұжымдары (жалда-малы жұмысшылар) орындады.

**Бірінші нұсқа** (модель) бұрыннан келе жатқан ішкі шаруашылық бөлімшелерінің экономикалық қатынасының кәсіпорын басқармасы (дирекциясы) арасында болсын, өздерінің арасында болсын, сабақтас-тығын қарастырады. Өйткені, қазір бөлімшелер мен фермаларда, бригадалар мен звеноларда әрбір ұжым мүшесінің жеке басындағы қасиеттерді және өз өндірісінің технологиялық ерекшеліктерін терең білетін жұмысшылар-дан тұратын тұрақты ұжым қалыптасқан. Міне, осы жағдай адамдардың бөлінуіне жол бермей, еңбек нәтижесі үшін ұжымдық, мүдделілік пен жауапкершілікті ынталандырады. Осы принцип бойынша бұрынғы атас кеңшардың базасында құрылған «Петровское» ұжымдық кәсіпорны (Ақмола облысы) жұмыс істейді.

Кәсіпорынның жарғысына барлық жұмысшылар, зейнеткерлер, сондай-ақ өздерінің бұрынғы жұмыс орындарына қайтып келуге құқы бар адамдар еңбек стажы, мемлекеттік кәсіпорындағы еңбек үлесі есепке алына отырып мүліктік пайға ие болып және соның нәтижесінде ұжымдық кәсіпорынның меншігін бірге иеленуші болды. Жұмысшының жалпы пайлық қордағы үлесі және жыл сайынғы бірге иеленушінің табысы (дивиденті, проценті) бухгалтериядағы және әркімнің арнаулы пайлық кітапшасындағы жеке есепшотта есептеліп отырылады. Міне, осылай ұжымдық кәсіпорын бірге иеленуші мүшелердің ұжымдық-үлестік меншігіне негізделген. Кәсіпорынның ұйымдық құрылымы қалыптасқан негізгі және қосалқы салалардың ішкі шаруашылық бөлімшелерін (өндірісті жүргізетін және қосалқы) сақтайды. Бұл тұрғыда ауыл шаруашылық жері және осы бөлімшелердің мүлкі өз мүшелерінің, сондай-ақ шаруашылық жер аумағында жұмыс істейтін және тұратын басқа жұмысшылардың жер және мүлік пайларын біріктіру жолымен қалыптастырылды. Мысалы, 116 механизатор жұмыс істейтін 5 трактор - егістік бригадасының иелігіне және пайдалануына 28 мың 233 гектар егістік жер берілді. Әрбір жұмысшының 24 гектарлық жер үлесіне сәйкес оларға тек қана 2784 гектар егістік жер тиесілі, ал қалған алқап (25449 гектар) мал шаруашылығындағы, өндірістік және әлеуметтік

инфрақұрылымдағы жұмысшылардың жерлік үлесі болып табылады. Бұған керісінше, 178 адам жұмыс істейтін мал шаруашылығы саласында (сүтті мал шаруашылығы және шошқа кешені) мүліктік пайдың тұтас мәні мөлшерден артық.

Ұжымдық кәсіпорын заңды тұлға құқын алған, ол өз бетінше жоспар жасап өндірістік, шаруашылық-коммерциялық, қызметті жүзеге асырады, өндірілген өнім мен алынған табысты өз бетінше беледі. Басқарудың жоғарғы ұйымы өкілдердің жалпы жиналысы (конференция), ал конференциялар аралығында төраға басқаратын басқарма болып табылады. Шаруашылықтың және бастауыш еңбек ұжымдарының жұмыс істеуінің экономикалық тегершігі ұжымдық кәсіпорынның Жарғысында және ішкі шаруашылық бөлімшелерінің шаруашылық есеп қатынастары туралы ережеде анықталған. Ішкі шаруашылық бөлімшелері коммерциялық есеп принципінде жұмыс істейді, бөлімшенің өндірістік-қаржылық жоспарын орындауда өз бетінше шаруашылық, технологиялық және экономикалық құқыққа ие, орталықтандырылған қорға және басқа міндетті төлемдерді аударуға алып тастағаннан басқа коммерциялық есеп табысын өздері бөледі. Коммерциялық бөлімшелердің кәсіпорын басқармасы мен өздерінің арасындағы өзара қатынасы келісім-шарттық негізде жүзеге асырылады.

Есеп жүргізудің бастапқы құжаттарын (актілер, чектер, еңбек және аванс беру есебі жөніндегі табельдер) тікелей бөлімшелерде есептеушілер жүргізеді. Барлық бухгалтерлік есеп және статистикалық есеп беру қаржылық-есептеу орталығында (ҚЕО) орталықтандырылған. Бұл мақсаттар үшін компьютерлер алынып және үш автоматтандырылған жұмыс орны (АЖО) құрылған: бірі - жалақыны жасау жөніндегі барлық операциялардың есебін жүргізу бойынша; екіншісі - өндіріс материалдары мен қаржыларының есебі мен қозғалысы бойынша; үшіншісі өнім өткізу және табыс қозғалысы бойынша. Бұл жерде барлық құжаттар бөлімшелерді көрсету арқылы жасалады. Олардың негізінде жеке есепшот толтырылып, бөлімшелер мен тұтастай шаруашылықтың ай сайынғы және жыл басынан бергі үдемелі қорытындысы жөнінде өндірістік есеп берулер жасалады. Коммерциялық есептегі табыс пен пайданы қалыптастыру және бөлу тәртібі бөлімшенің өндірістік-қаржылық жоспарын және

шаруашылық бойынша жинақталған жоспарды жасау кезінде анықталып, конференцияның шешімімен бекітіледі.

Бұл жерде барлық бөлімшелер ең алдымен қалыптасқан баға бойынша өнімнің өндірілуіне және таратылуына кететін шығындардың бағасымен жалпы өнімнің құнын анықтайды. Одан соң орталықтандырған қорға (шаруашылық есеп табысының 5-10% көлемінде) басқару аппаратын ұстауға, әлеуметтік сфера объектілерінің, қызмет көрсететін бөлім-шелердің және өнімге (қызметке, жұмысқа) бекітілген баға жағдайында шығынмен жұмыс істейтін салалардың шығынын жабуға және дотацияға қаржы аударады. Бөлімшенің қалған барлық пайдасы олардың өз бетінше мына төмендегідей схема бойынша пайдаланылады: өндірісті дамытуға - 60%, әлеуметтік шаралар қорын қалыптастыруға - 5%, қайырымдылық қорына 1%, еңбекті марапаттауға - 17% және мүліктік ынталандыруға (дивиденд аударуға) 17%.

Орталықтандырылған қорға, басқару аппаратын ұстау үшін және малшылар мен қызмет көрсететін бөлімшелерге дотация бөлінеді. Дотацияға бөлінетін қаржының көлемі пайдамен шығатын бөлімшелердегі жер және мүлік пайларының артығына сәйкестеліп анықталады. Олар шығындарды жабуды және мал шаруашылығы мен өндіріске қызмет көрсететін салаларда экономикалық және материалдық қорларын қалыптастыру үшін қажетті қаржының ең аз дегендегі мөлшерін қамтамасыз етеді. Жұмысшыларды материалдық ынталандыру әркімнің еңбек үлесіне және меншікті бірігіп иеленушінің меншік көлеміне байланысты жүзеге асырылады. Бұл жағдайда жыл ішінде халық шаруашылығы жұмысшылар мен қызметшілердің біртұтас тарифтік жүйесі негізінде аванс беріліп, жыл аяғында жұмыстың түпкі нәтижесі үшін еңбектік сый-сияпат көрсетіліп және мүлік пайының мөлшеріне байланысты әркімнің қосымша табысы анықталады.

Екінші нұсқа бойынша - ішкі шаруашылық, бөлімшелері барынша ірі ішкі шаруашылық кооперативтеріне (бөлімшелер базасында) айналды. Олар «еркін тауар өндірушілер» мәртебесін иеленіп, өзін-өзі ақтау және өзін-өзі қаржыландыру принципімен жұмыс істейді. Іс жүзінде мынандай да жағдайлар кездеседі: тек бір ғана өнімді (астық, мал бордақылау) өндіруге мамандан-дырылған бір

бөлімше (немесс елді мекен) кеңшардан бөлініп, өздерінің кооперативін немесе «кішкентай ұжымшар» құруға ұмтылды. Шаруашылықты жүргізудің мұндай тәсілі өмір сүре алмайды. Ең тиімдісі бірін-бірі толтыратын салалардағы ұжымдардың кооперативке бірігуі болып табылады. Мысалы егін шаруашылығы өнімдерін (астық жем-шөп) және мал шаруашылығы өнімдерін (сүт, ет) өндіру жөніндегі салалар біріккен жағдайда жерді, сңбек және материалдық-техникалық ресурстарды пайдаланудың тиімділігі едәуір артып, ақшалық қаржының біркелкі түсуі қамтамасыз етіліп және өндірістің түпкі нәтижелеріне мүдделілік күшейеді. Дәл осындай тәжірибені «Кеңбидайық» ұжымдық кәсіпорны және «Красносельское» еркін тауар өндірушілер ассоциациясы (Ақмола облысы) қолдана білді.

Мұндай бағыт нарықтың талабынан туып отыр. Өйткені, тауар өндірушілерге арзан шикізат сатқаннан гөрі дайын өнімді таратқан әлдеқайда тиімдірек.

Ассоциацияның өндіріске қызмет ететін 15 ұжымы, қосалқы 5 ұжымы бар. Ассоциация мен өз бетінше тауар өндіруші ұжымдардың құқықтық, экономикалық және әлеуметтік негіздері ассоциацияның Жарғысында және еркін тауар өндірушілер ұжымдары туралы ережелерде анықталады. Тауар өндірушілердің барлық ұжымдары толық коммерциялық есеп, өзін-өзі ақтау және өзін-өзі қаржыландыру принципінде жұмыс істейді.

Бастауыш ұжымдардың мәртебесінің өзгеруі барлық тауар өндірушілердің білікті және тиімді жұмысын қамтамасыз етуге жағдайы жететін мамандардың жаңа қызметтерін қалыптастыруды талап етті.

Айталық, бухгалтериясы одан әрі аудандық немесе коммерциялық банктің филиалына айналатын қаржылық-есептеу орталығы (ішкі шаруашылықтық банк) болып қайта құрылды. Ішкі шаруашылық банкінде еркін тауар өндірушілердің 13 ұжымына субсчеттар (есеп-шоттар) ашылды. Еркін тауар өндірушілер ұжымының есеп-шоттарына таратылған өнімнен, атқарылған жұмыстар мен көрсетілген қызметтердің құнынан, іскерлік және коммерциялық қызметтің түрлерінен алынған барлық қаржы келіп түседі. Ішкі шаруашылық банкі тек қана тауар өндірушілердің еркін ақша көздерін жинақтап қана



қоймайды, сонымен бірге жинақ банкілеріндегі жеке салымдарды жинақтап, ссуда беру, несие беру, тауар өндірушілерді әлеуметтік қорғаудың резервтік қорларын құру және басқалары бойынша коммерциялық қызметті дамытады.

Барлық тауар өндірушілердің материалдық-техникалық қамтамасыз етілу мүмкіндіктерін тең жағдайда құру үшін инженерлік қызмет лизингтік қызметке айналдырылды. Оның міндетіне мыналар кіреді: тауар өндіруші-лердің тапсырыстары бойынша материалдық-техникалық құралдарды сатып алу; машиналар мен құрал-жабдықтарды құрастыру, жөндеу және техникалық қызмет көрсету жөніндегі жұмыстарды атқару; ұзақ уақыт пайдаланылатын тауарларды тауар өндірушілерге жалға беру мақсатында сатып алу; уақытша пайдаланылмай тұрған машиналарды, құрал-жабдықтарды шаруашылық айналымына енгізу және басқалар.

Шаруашылықтың жоспарлау бөлімі маркетинг қызметіне айналып, ол заң жөніндегі кеңесшімен толықтырылды. Бұл қызметке рыноктің конъюнк-турасын, сұраныс пен ұсыныстың арақатынасын зерттеу, қалыптасушы нарықтық баға мен басқа да факторларды есепке ала отырып барынша пайдалы ауыл шаруашылығы өнімін өндіруді барлық тауар өндірушілердің келісе отырып жүзеге асыруына мүмкіндік беретін барлық тауар өндірушілердің барынша көбірек пайда таба алатын өндірісіне бағдарлауды қамтамасыз ету жүктелді.

Агро және мал дәрігерлік қызметтер өндірістік-технологиялық-коммерциялық қызметке біріктірілді. Оның міндетіне мал және егін шаруашылығы өнімдерін өндірудің жоғары мәдениетін, іскерлік және коммерциялық қызметтің дамуын қамтамасыз ету кіреді.

Өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымды дамыту, тұрғындардың аз табысты бөлігін әлеуметтік қорғау, тауар өндірушілерді төтенше оқиғалар жағдайында қолдау, сондай-ақ ассоциацияны басқарудың шағын апаратын ұстау үшін ұжымдар сатылған өнімнің, атқарылған жұмыс және қызмет құнының, іскерлік және коммерциялық қызметтің барлық түрлерінің көлемінен проценттік қатынаста жарналар аударады. Ассоциация басшылығы мен еркін тауар өндірушілер ұжымының арасындағы қарым-қатынас өзара тиімді келісім-шарт негізінде құрылады.

Келісім-шартта жер және материалдық-техникалық қорларды бекіту қарастырылып, екі жақтың міндеттемелері қалыптастырылады. Еркін тауар өндірушілер ұжымдары мен ішкі шаруашылық банкісінің арасындағы өзара қарым-қатынас ішкі шаруашылық банкі туралы ережемен және несиелік келісім-шартпен реттеледі. Еркін тауар өндірушілер ұжымы мен ассоциация арасындағы туындайтын келіспеушіліктер еңбек ұжымының жалпы жиналысында сайланатын арбитраждық комиссияда шешіледі.

Ассоциацияның жоғарғы ұйымы тауар өндірушілердің жалпы жиналысы немесе конференциясы болып табылады. Ол жылына бір рет өткізіледі. Ассоциацияның ағымдағы қызметінің барлық мәселелерін жиналыстар аралығында ассоциация кеңесі шешеді. Кеңестің құрамына барлық жетекшілер - өндірістің негізгі қызмет көрсететін және көмекші буындарындағы басшылар мен бас мамандар кіреді. Кеңес әдетте президентті ұсынады. Президент контракттылық негізде жұмыс істейді.

Ассоциация нарықтық қатынастарға көшуге байланысты рынокқа шикізатпен емес, өз өнімін өндеуді ұйымдастыру арқылы дайын өніммен шығуға ұмтылыс жасауда. Айталық, іске қосылған объектілер мыналар:

- бір сменада 0,5 тонна дайын өнім шығаратын шағын зауыт. Мұнда әр түрлі колбаса өнімдері және мүйізді ірі қара, шошқа және қой еттерінен үйтіліп жасалған өнімдер шығарылады;

- мал терісін илеу жөніндегі цех, ал өздерінің тұрмыстық қызмет көрсету комбинаты әйелдер мен еркектерге арналған ықшам тон тігуді, бірқатар басқа өнімдерді дайындауды ұйымдастырды. Аяқ киім дайындау жөніндегі шағын цех ашу үшін құрал-жабдықтар сатылып алынды;

- тауар өндірушілер мен тұрғындардан сатып алынатын сүтті өңдеу жөніндегі шағын зауыт. Оның қуаттылығы әр түрлі дайын өнімнің (май, қаймақ, ірімшік, сүттеріне, балмұздақ және басқалар) үш тоннасына дейін жетеді;

- астықты ұнға өңдеу, жарма өнімдерін дайындау, өсімдік майын алу жөніндегі шағын зауыт;

- ассоциацияның өзінің қажеттілігін қанағаттандыру үшін көкөністі тұздау және ашыту жөніндегі цех;

- картоп чипсін, крахмал және басқа өнімдер дайындау

мақсатында картоп өндеу үшін құрал-жабдықтар сатылып алынды.

Ассоциацияның өнделген өнімді сататын өз дүкендері бар, олардың екеуі жергілікті әкімшілік жер аумағында және біреуі Қарағанды қаласында орналасқан. Мұнда сатылатын өнімнің бағалары мемлекеттік, тұтынушылар және коммерциялық сауда магазиндеріне қарағанда 35-40% арзан.

**Үшінші нұсқа** бойынша заңдық тұрғыдан өз бетінше жұмыс істейтін кооперативтер, шағын кәсіпорындар, шаруа қожалықтары құрылады.

Жаңа құрылымдардың көлемі өндірістің бағыты мен техника-технологиялық жағдайлар алына отырып, ұжым мүшелерінің өтініштері бойынша жасақталады.

Барлық ауыл шаруашылығы кооперативтері, шағын кәсіпорындар және шаруа қожалықтары заңды тұлғаның құқықтарына ие, өздерінің Жарғылары бар. Онда олардың өзіндік ерекшеліктері, өмірі мен қызметінің ерекшеліктері, еңбек ұйымдастыру ерекшеліктері, мүшелерінің демалысы мен тұрмысы есепке алынады. Олар өздерінің даму бағдарламасын, материалдық-техникалық ресурстарды сатып алу және пайдалану тәртібі мен жағдайын, өндірілген өнім мен алынған табысты өз беттерінше анықтайды. Олардың арасындағы барлық экономикалық өзара қарым-қатынас тегершігі келісім шарт негізінде «сатып алу-сату» принципі бойынша жүргізіледі.

Жалпы өнімі көп және егістік мақта алқабы ірі кешенді механизацияландырылған құрылымдарда еңбек өнімділігі жоғары, ал шитті - мақтаның өзіндік құны төмен болған. Ірілендірілген агроқұрылым-дардың артықшылығы әсіресе, мақта жинаумен онан соңғы кезеңдерде, яғни шитті мақтаның қалдығын жинау, келесі жылдың өнімі үшін күзгі-қысқы жұмыстарды жүзеге асыруда байқалған. Мұндай ұжымдарда жиын-терімді конвейерлік-тасқынды әдіспен жүзеге асырып, өз күшімен қысқа мерзімде аяқтауға болады.

**ӨК-те жұмысшы және механизатор кадрларымен  
қамтамасыз етілуі**

Көрсеткіштер	Өлшем бірлігі	Жылдар				2007-2001 жылмен салыстырғанда өсімі, %
		2001	2003	2005	2007	
Барлық егістік жер	га	1040	1040	1040	1040	100,0
Жұмысшылар саны	адам	320	310	305	299	93,4
Орташа егістік жүктемесі	га	3,3	3,4	3,5	3,5	104,2
Барлық трактор саны	бірлік	54	54	56	58	106,1
Механизаторлар саны	адам	69	65	60	62	89,0
Қамтамасыз етілу коэффициенті	бірлік	1,27	1,2	1,1	1,2	95,0

*Ескертпе - «Кетебай» ӨК бухгалтерлік балансы және кадрлар бөлімінің мәліметтері бойынша құрастырылған.*

ӨК-те жұмысшылар саны 2001 жылы 320 адам болған да, 2007 жылы 299 адамға төмендеген яғни 6,6 %. Сол мерзімде әрбір жұмысшыға орташа егістік жүктеме 3,3 га-дан 3,5 га-ға артқан немесе 6,1% (10-кесте).

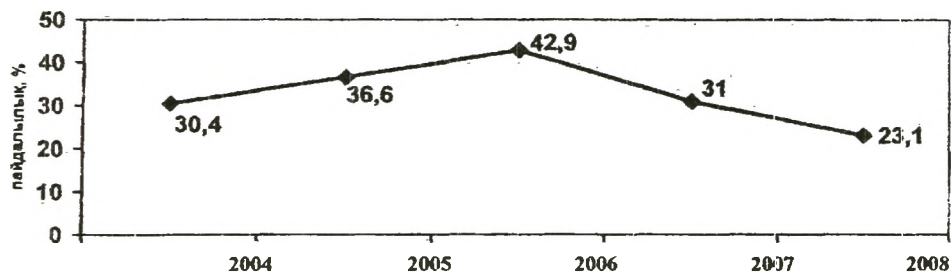
Техникалық жетістікті өндіріске енгізуде кәсіби деңгейі жоғары жаңа техника және технологияны меңгерген механизатор кадрлары шешуші рөл атқарады. Бірақ олардың санының қысқару тенденциясы байқалады, 2001-2007 жылдар арасында 5,0% азайған. Нақты бар тракторлар мен комбайндарды механизаторлармен қамтамасыз етудің деңгейі төмендеген (1.27-ден 1.1-ге дейін).

**«Кетебай» өндірістік кооперативінің мақта саласындағы өндірістік-экономикалық көрсеткіштері**

Көрсеткіштер	Жылдар					Орташа 5 жылда 2004-2008
	2004	2005	2006	2007	2008	
Егістік жер көлемі, га	950	889	916	900	880	910
Жалпы өнім, тонна	2500	2061	1724	2010	1960	2051
1 га алынған өнім ц/га	26,2	23,3	21,8	22,3	22,1	22,5
1 тонна өнімнің сату бағасы, мың теңге	51	47	51	56	58	49,4
Сатып өткізуден түскен табыс, млн. теңге	127,5	96,9	87,9	112,;	113,7	107,7
Таза пайда, млн.теңге	31,0	36,0	40,1	34,0	25,0	33,2

Пайдалылық деңгейі, %	30,4	36,6	42,9	31,0	23,0	32,8
Ескертпе- «Кетебай» ӨК бухгалтерлік балансы мәліметтері						

«Кетебай» ӨК өндірістік - экономикалық көрсеткіштерін сараптау барысында оның мақта өсірілетін егістік жер көлемі мен жалпы өнімде жылдар бойынша ауытқулар байқалады. Оның мөлшері 13,6-31,2 % дейін, 2004-2008 ж.ж егістік көлемі орташа - 910 га-ны, жалпы өнім 2051 тонна, 1 га-дан алынатын орташа өнім - 22,5 центнерді құраған (11-кесте). Бұл көрсеткіш Мақтаарал ауданының көрсеткішінен 3,3 центнерге, облыстық көрсеткіштен 2,7 центнерге артық, 1 тонна шитті мақтаны сатудың бағасы 120% дейін ауытқыған, 2004 жылы 1 тоннасы орташа 51,0 мың теңге болса, 2008 жылы 61 мың теңгеге дейін көтерілген. Мұндай ауытқулар мақтаның элемдік рыноктағы бағасына сәйкес қалыптасқан. Жоғарыдағы өндірістік және экономикалық көрсеткіштердің ауытқулары түпкі нәтижелердің жалпы табыс, таза табыс және пайдалылық деңгейінің ауытқуларына алып келген (сурет 10).



Ескертпе - «Кетебай» ӨК бухгалтерлік баланс мәліметтері 2004-2008 ж.ж.

9-сурет Ірілендірілген «Кетебай» ӨК 2004-2008 ж.ж. пайдалылық деңгейі

Пайдалылық деңгейі 2004 жылы 30,4%, 2008 жылы 23,0% құраған, яғни ұсақ шаруа қожалықтарының көрсеткіштерінен ондаған есеге артық. «Кетебай» ӨК мақта өсіру мен жинауда ғылыми - техникалық жетістік-терін өндіріске ендіріп, оның тиімділігін және бәсекелестікке қабілеттілігін арттырған (12-кесте).



## «Кетебай» ӨК мақта есірудің экономикалық тиімділігі

Көрсеткіштер	Жылдар					Орташа 5 жылда 2004-2008 ж.ж
	2004	2005	2006	2007	2008	
Жалпы сатылған өнімнің құны, млн. теңге (нақты қолданыстағы бағада)	127,5	96,9	879,9	112,6	113,7	107,7
I га-дан алынған қаржы түсімі, мың теңге.	141,2	89,3	103,1	125,1	128,4	117,0
I тұрақты жұмысшыға өндірілген өнімнің құны, мың теңге	353,9	228,9	264,4	241,0	219,4	261,1
Пайдалылық деңгейі, % де	30,4	36,6	42,9	31,0	23,1	32,8
Ескертпе- «Кетебай» ӨК бухгалтерлік балансы мәліметтері						

Өндірістік кооперативтің жалпы сатылған өнімнен алынған табысы бес жылда (2004-2008 ж.ж) 127,5-113,7 млн. теңге аралығында ауытқыған, орташа көрсеткіш 107,7 млн. теңгеге тең. Осы көрсеткішке байланысты I га егістіктен алынған түсімі, I тұрақты жұмысшыға өндірілген өнімнің құны, пайдалылық деңгейінде де ауытқулар бар.

Орташа 5 жылда (2004-2008 ж.ж) I га-ның қаржы түсімі - 117,0 млн. теңгені, I тұрақты жұмысшыға өндірілген өнімнің құны 261,1 мың теңгені, ал пайдалылық деңгейі 35,8% құраған.

Мақта шаруашылығының ең қауырт кезеңі сәуір мамыр айларының аралығы. Осы мерзімде кооперативте еңбек, техника және қаржы ресурстарын шоғырландыру арқылы тиімді пайдалану агротехникалық шараларды қысқа мерзімде, сапалы және аз шығындармен орындауға мүмкіндік береді. Жерді шит себуге әзірлеу және шит себу кезеңінде техника түрлері шоғырландырылады. Агрегаттар 5-6 бірліктен жасақталған отрядтарға топтасып жоғары өнімділікпен жұмыс атқарады. Дәл осындай жинау-тасымалдау отрядтары мақта жинау маусымында ұйымдастырылады.

«Кетебай» ӨК-де жылдық нәтижеге орай мамандар мен жұмысшыларға табысқа қосқан үлестеріне сәйкес қосымша еңбекақы төленеді. 2004-2008 ж.ж. орташа түпкі нәтижесі бойынша жалпы жиналыс 20048 мың теңге қосымша ақы төлеуге шешім қабылдаған. Жалпы кооператив бойынша қосымша ақыны есептеу үшін үш түрлі коэффициент пайдаланылады, яғни ең маңызды

шешуші рөлге ие мамандар үшін (механизаторлар, сушылар және мамандар) -1,9, тұрақты жұмысшылар -1,2 және басқалар 1,0;

Осы жолмен есептегенде барлық жұмыс істеуші 437 адамның 130-на 1,9 коэффициентпен қосымша ақы төленген. Екінші топтағы жұмысшыларға 11117 мың теңге, орташа 36,8 мың теңгеден қосымша ақы төленген. Өндірістік кооперативтің пайдалылық деңгейінің жоғарылығы шаруа-шылықты ұдайы дамытып, жұмысшыларды материалдық тұрғыдан қызықтыруға мүмкіндік туғызған.

Бұл өз ретінде «Кетебай» елді-мекені оның тұрғындарының әлеуметтік-экономикалық жағдайын жақсартты (13-кесте).

2004-2008 жылдары елді мекенде қожалықтар саны 82-ге өскен, ал тұрғындар саны 16,6 % артқан. Сонымен қатар денсаулық сақтау, білім беру және тұрмыстық қызмет көрсету жүйелерінің көрсеткіштері де едәуір дамыған. Осы жылдары 340 орындық жаңа мектеп құрылып пайдалануға беріледі. Сол мерзімде жеңіл автомобильдердің саны 39 бірлікке өскен, теледидар 80-ге көбейген. Бұл көрсеткіштер жанұялық бюджеттің өсуінің дәлелі бола алады. Елді мекенді көркейту, абаттандыру бойынша бағдарлама дайындалып жүзеге асырыла бастаған.

Мақтаарал ауданындағы Ж.Ералиев атындағы ауыл округіндегі «Хает» шаруа қожалықтары қауымдастығының іс-тәжірибесі ірілендірудің тиімділігін дәл айқындайды (14-кесте).

13-кесте

«Кетебай» елді мекенінің әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштері

Көрсеткіштердің аты	Өлшем бірлігі	Жылдар	
		2004	2008
Елді-мекендегі қожалықтар	саны	967	1049
Тұрғындар саны	адам	7547	8801
Мектеп	саны	4	4
Оқытушылар	адам	185	201
Оқушылар	адам	2736	3084
Фельдшерлік пункте көрсетілетін қызметтер	адам	212	212
Денсаулық сақтау қызметкерлерінің саны	адам	12	17
Тұрмыстық қызмет көрсету	орын	-	3
Ауыз су торабы	км	48	48

Тас жолдар	км	41	41
Жекеменшіктегі жеңіл автомобиль	бірлік	201	240
Телевизор	дана	960	1040
Компьютерлер	дана		2
Телефон нүктесі	дана	2	2
Радио нүктесі	дана		
Дүкендер	саны	2	4
Асхана	саны		1
Монша	саны	2	4

Бұл қауымдастыққа 51 жанұядан құралған 31 шаруа қожалықтары өз еркімен келісім - шарт негізінде бірлескен. Төмендегі кестеде өндірістік-қауымдастықтың экономикалық көрсеткіштерін келтіреміз.

14-кесте

**«Хаэт» шаруа қожалықтары қауымдастығының шаруашылық-экономикалық көрсеткіштері**

Өндірістік көрсеткіштер	Жылдар					2004-2005 ж.ж. орташа
	2004	2005	2006	2007	2008	
Жалпы егістік көлемі, га	212	212	212	212	212	212
Соның ішінде: мақта алқабы, га	190	186	184	183	184	185,6
Үлес мөлшері, %	89,6	87,7	86,8	86,8	86,8	87,5
Жоңышқа, га	22	26	28	26	26	25,6
Үлес мөлшері, %	11,4	12,3	13,2	12,3	12,3	12,1
Шитті мақтаның жалпы өнімі, тонна	475	469	486	479	479	474,6
1 га алынған өнім, ц/га	25,0	25,2	26,4	26,0	25,2	25,7
Трактор саны, бірлік	4	4	4	4	4	4
Баптау тракторының саны, бірлік	3	3	3	3	3	3

2004-2008 жылдары жиналған өнімнің 48,2% машиналардың күшімен жиналған, 1 гектарға шаққанда еңбекақы сомасы 17 мың теңгені құраған. Жыл соңында әрбір қауымдастықтың мүшесі 81 мың теңгеден қосымша ақы алған. Қауымдастық қараша айында жиын-терімді аяқтап, қозапаяны жинауды, басқа күзгі-қысқы іс-шараларды жүзеге асырып, келесі жылдың өнімінің негізін әзірлеуге кіріскен.

**«Хает» шаруа қожалықтары қауымдастығының экономикалық көрсеткіштері**

Өндірістік көрсеткіштер	Жылдар					Орташа 5 жылда (2004 - 2008ж.ж.)
	2004	2005	2006	2007	2008	
Жалпы сатылған өнімнің құны, млн. теңге (нақты қолданыстағы)	23,9	19,4	22,9	20,6	19,4	21,2
1 га алынған түсім, мың теңге	184,7	128,5	105,4	118,6	120,4	131,5
1 тұрақты жұмысшыға өндірілген өнімнің құны, мың	1096,9	796,7	692,9	764,3	784,3	827,0
Өткізілген өнімнің пайдалылық деңгейі, %	46,2	39,6	26,4	31,4	32,6	35,2
Ескертпе - «Хает» шаруа қожалықтарды қауымдастығы салық декларациясы негізінде автор құрастырған						

Жоғарыдағы 15-кестеде көрсетілгендей, шитті мақтаның сату бағасының ауытқуына сәйкес жалпы сатылған өнім құнының, басқа да үлестік экономикалық көрсеткіштердің төмендеуі байқалады. Бірақ өткізілген өнімнің пайдалылық деңгейінің 5 жылдық орташа көрсеткіші 35,2%, ал ең төменгі деңгейі 2006 жылы 26,4 % тең. Бұл көрсеткіш тиісінше сол жылдағы шаруа қожалықтарының көрсеткішінен 3-4 есеге артық.

Жоғарыда келтірілген «Кетебай» ӨК мен «Хает» шаруа қожалық-тарының шаруашылық-экономикалық көрсеткіштері, олардың параметрлерінің өлшемдері мақта саласындағы ірілендірілген шаруашылық құру туралы зерттеулер мен оның нәтижелерін тұжырымдауға және ұсыныстар енгізуге ұйымдық-экономикалық негіз болды.

Төртінші нұсқа бойынша Ақмола облысында «Родина» жеке ауыл шаруашылығы кәсіпорны (ЖАК) жұмыс істейді. Ол аудандық және облыстық орталықтан (Ақмола қаласы) 69 километр, Қосшоқы темір жол станциясынан 35 километр қашықтықтағы құрғақ дала аймағында орналасқан. Оның екі елді мекені (орталық мекен – Приозерное селосы және «Зеленый Гай» селосы) бар. Олардың арасындағы транспорттық байланыс грейдерлік және тығыз көмкерілген шосселік жолдар арқылы жүзеге асырылады. Шаруашылық 1994 жылы 15 шілдеде осы аттас

кеңшарда жабық аукционда коммерциялық конкурс негізінде сату жолымен құрылды (16кесте). Оның иегері барлық сатылатын мүліктің 20%-ін 600 мың теңгеге (оның 50%-і тұрғын үй купондары) сатып алған кеңшардың бұрынғы директоры И.А. Сауэр болды. Оның үстіне осы соманың 30%-і (180 мың теңге) сатып алу-сату келісім-шарты жасалғаннан кейін 30 күн ішінде төленді. Қалған бөлігі 3 жыл ішінде (бірінші жылы – 30%, екінші жылы – 35%, үшінші жылы – 35%) төленеді. Мемлекеттік мүлік үлесі (31%) сатып алушыға 5 жыл мерзімге уақытша пайдалануға берілді.

16-кесте

Жекешелендірілген кеңшардың мүлкін бөлу

Мүліктің иелері	Үлестік қатысу %	Мүліктің құны, мың теңге		Қарыз сомасы,		Мүліктің жалпы құны және қарыз, мың теңге
		акшаға алына-тын	ақысыз алынатын теңге	ссудалық мың бөлігі	несие лік	
1. Мемлекеттік мүлік жөніндегі мемлекеттік аймақтық комитет	31	745	1665	976	438	3824
2. Конкурстағы сатып алушы	20	480	1074	629	284	2467
3. Еңбек ұжымының мүшелері	49	1177	2632	1542	693	6044
Барлығы	100	2402	5371	3147	1415	12335

Мүліктік пайдың қалған бөлігін (49%) еңбек ұжымының мүшелері, зейнеткерлер және әлеуметтік сфера қызметкерлерінің арасында бөлу кезінде мыналар ескерілді:

1. Аталмыш кәсіпорындағы еңбек стажы және осы мерзімге шаруа-шылықта тұру фактісі.

2. 1993 жылғы әрқайсысының жылдық жалақысы немесе тарифтік қор.

3. Кәсіби күрделілік коэффициенті:

бас мамандар - 2,0;

бас мамандар - 2,0;



- тракторшы-машинистер - 1,5;  
сауыншылар, бақташылар 1,5;
- жүргізушілер 1,2;
- жұмысшылар және басқа мамандар - 1,0.

Бөлінген мүлік пен қарыздың жалпы санының 20%-і резервке қалдырылып, зейнеткерлерге 1243 мың теңге, әлеуметтік сфера қызметкерлеріне жұмысшылардың орташа үлесінен 7% (11400 теңге) бөлінді. Мүліктік пайды бөлу тәртібі талқыланып, ол ұжымның жалпы жиналы-сының шешімімен бекітілді (17-кесте). Мүліктік паймен қатар әркімнің жер үлесі де анықталды. (1-түр).

18-кесте

**1994 жылдың 1 наурызында «Родина» жеке ауыл шаруашылығы кәсіпорны бойынша жеке мүліктік пайды бөлу (үлгі)**

	Аты-жөні	Мүліктік пай, теңге			Ссудалық қарыз
		барлығы	оның ішінде		
			сатып алу	ақысыз	
1.	Белкин А.С. (механизатор)	24888	8877	16011	45454
2.	Богун Э.А. (бұзаушы)	3098	1105	1993	5658
3.	Құлмағанбетов М.М. (аға прораб)	4085	1457	2628	7462
4.	Лещенко В.В. (агроном)	25842	9217	16625	47195
5.	Свирская Н.П. (сауыншы)	15797	5635	10162	28852
6.	Рупшис В.И. (жүргізуші)	6333	2259	4074	11562
7.	Банщиков А.П. (зейнеткер, бұрынғы механизатор)	14607	5326	9281	

1-түр

**«Родина» жеке ауыл шаруашылық кәсіпорнында жер пайын анықтау есебі**

**1. Ауыл шаруашылық жерлерінің көлемі**

Жердің атауы	Жалпы көлемі, га	Оның ішінде		Резерв
		келісім-шарт бойынша 20%	Еңбек ұжымына және басқаларға	

1. Егістік	26436	5288	12951	8197
2. Жайылымдық	5019	1003	3566	450
Барлығы:	31455	6291	16517	8647

2. Ұжым мүшелерінің арасында бөлінген жерпайының бонитеті

Жердің атауы	Көлемі, га	Бонитет баллы	Балдық гектарлар
1. Егістік	12951	76	984276
2. Жайылымдық	3566	10	35660
Барлығы:	16517		1019936

3. Бір азаматқа гектармен алынған орташа жер пайы:

а) Барлық жер – 12,5 га (199936/1:331);

оның ішінде

ә) Егістік - 9,73 га (984276/76: 1331);

б) Жайылымдық- 2,68 га (3566.10/10: 1331)

Сатып алу-сату келісім-шарттарына сәйкес «Родина» жеке ауыл шаруашылық кәсіпорны міндеттенеді:

бес жылға дейін қызметтің өндірістік бағытын (профилін) сақтау және қуаңшылық пен басқа стихиялық апаттардан басқа жағдайларда құрылған сәттегі қол жеткізілген ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру көлемін азайтпау;

- кәсіпорынның жекешелендірілген мүлкін ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру, өңдеу және өткізу үшін пайдалану;

- әлеуметтік сфера объектілерін (білім беру, медицина, мәдениет және басқалары) сатып алушының селолық әкімшілікпен және аталмыш жер аумағында орналасқан басқа да шаруашылық субъектілерімен келісім-шарты бойынша ұстау;

- мемлекеттік меншік үлесіндегі пайлық дивидендтерді сатушының келісімі бойынша өндірісті дамытуға және әлеуметтік-мәдени және тұрмыстық объектілерді ұстауға пайдалану;

- жекешелендіру кезеңінде жұмыс орындарының жалпы санын сақтау.

Қызметтің шаруашылық тегершігі бірігіп иеленушілердің жалпы жиналысында қабылданып, мемлекеттік мүлік жөніндегі аймақтық комитет төрағасы бекіткен және Целиноград аудандық

әкімшілігінде тіркелген кәсіпорынның Жарғысымен реттелініп отырылады.

Онда мыналар анықталған:

- заңдық мәртебе, кәсіпорын және оны бірігіп иеленушілердің құқықтары мен міндеттері;

- кәсіпорын қызметінің мақсаты мен мәні;

Жарғылық қор қалыптастыру, мүлікті және жерді пайдалану тәртібі;

18- кесте

1994 жылы «Родина» жеке ауыл шаруашылық кәсіпорнында халық тұтынатын тауарларды өндіру және қызмет көрсету

Өнім және қызмет көрсету түрлері	мың теңге	Барлығына % пен шаққанда	Қорытындысына %-пен шаққанда
1. Халық тұтынатын тауарлар барлығы, оның ішінде:			
сүт-қаймақ	681,7	66,1	100
ет-колбаса	107,2		15,7
жармалар	242,0		35,5
май	2,0		0,3
тері	117,5		17,2
құрама жем	29,3		4,3
басқалары	31,0		4,6
2. Ақылы қызмет, барлығы, оның ішінде:	152,7		22,4
тұрмыстық қызмет (моншаны қосқанда)	350,0	33,9	100
транспорттық қызмет	40,0		11,4
ауыл шаруашылық қызметі	9,4		2,7
жолаушылар тасымалдау	0,5		0,7
транспорттық	108,2		30,9
коммуналдық	173,0		49,4
курорттық-санаториялық	0,1		
басқалары	18,8		54,4
Ауыл шаруашылығы өндірісінен тыс түсімдердің барлығы	1031,7	100	

Шаруашылық қызметінің соңғы жылдар ішіндегі қорытын-дылары 18-кестеде көрсетілген. 1994 жылы шаруашылық 9,3 млн. теңге пайда алып, рентабельділік деңгейі 33%-ке жетті.

Негізінен алғанда республика жағдайында меншіктің және шаруашылық жүргізудің әр түрлі тәсілдеріндегі ірі ауыл шаруашылық кәсіпорындарының құрылу, қалыптасу және бастапқы дамуының алғашқы қорытындылары, міне, осындай. Сонымен қатар агроөнеркәсіп кешенінде нарықтық қатынастар игеру үшін көбейіп келе жатқан шаруа қожалықтарының үлкен маңызы болғандықтан, олардың қазіргі кезеңіндегі қызметін егжей-тегжейлі қарастырайық.

19- кесте

**1993-1994 жылдарда кеңшарда және «Родина жеке ауыл шаруашылық кәсіпорнында өнім өндірудің экономикалық көрсеткіштері**

Көрсеткіштер	1993 жылы кеңшарда	1994 жылы ЖАК-та
1. Ағымдағы бағада жалпы өнім өндіру (мың теңге) - барлығы, оның ішінде:		
егіншілікте	10272	56942
мал шаруашылығында	7790	34842
2. Өнімді өткізуден түскен түсім, мың теңге	2482	22100
3. Өндіруге және өнімді сатуға кеткен барлық шығын, мың теңге	3263	38498
4. Басқа шығындар, мың теңге	2637	28165
5. Баланстық пайда, мың теңге	133	1069
6. Бір жұмысшының орташа айлық жалақысы, теңге	580	9264
7. Рентабельділік деңгейі, %	138 22	1065 33

### **3.5. ШАРУА ҚОЖАЛЫҚТАРЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ДАМУЫ ПРОБЛЕМАЛАРЫ**

#### **3.5.1. Шаруа (фермерлік) қожалықтарының даму тенденциясы мен қызметінің сипаттамасы**

Меншікті жекешелендіру барысында 1989 жылы Қазақстан Республи-касында басталған шаруа фермерлік қожалықтарын ұйымдастыру кең канат жаюда. Бұл процесс барған сайын өрістей түсуде. Айталық, республикадағы шаруа қожалықтарының саны 1993 жылы 324 қана болса, 1996 жылдың басында бұл көрсеткіш 30 мыңнан асып кетті, ал 2009 жылдың 1-шілдедегі 201072 болды (20-кесте) ал өңірлер бойынша 21-

кестеден көруге болады, ең көптері Алматы, ОҚ, Жамбыл, ШҚ облыстарында, қалған облыстарда 1,2-7 мың аралығында.

20-кесте

**Ауыл шаруашылығы құрылымдарының саны**

Бірлік	2005	2006	2007	2008	2009
Ауыл шаруашылығы құрылымдарының барлығы	187139	196417	200812	201890	201072
Одан жұмыс істейтіндері	152527	161962	173132	174608	174651
Соның ішінде:					
Мемлекеттік ауыл шаруашылығы кәсіпорындары	82	65	65	79	25
Мемлекеттік емес ауыл шаруашылығы кәсіпорындар	4434	4919	5224	5203	5145
Кәсіпорындар шаруа (фермер) қожалығы	148011	156978	167843	169326	169481

*Деректер 1-шілдедегі жағдай бойынша келтірілген*

21-кесте

**I қаңтарға өңірлері бойынша ауыл шаруашылығы құрылымдарының саны**

Қазақстан Республикасы	2005	2006	2007	2008	2009
Ақмола	5375	5707	5692	5642	5509
Ақтөбе	5436	5811	5482	5381	5184
Алматы	42740	45092	51085	51449	52377
Атырау	1792	1928	2078	2106	2115
Батыс Қазақстан	4422	4487	4483	4539	4598
Жамбыл	13117	15148	15948	16080	16261
Қарағанды	6120	6543	6806	6865	6839
<i>20-кестенің жалғасы</i>					
Қостанай	8740	8458	7245	7105	6846
Қызылорда	2405	2750	2740	2764	2752
Маңғыстау	931	959	1100	1166	1242
Оңтүстік Қазақстан	70836	74349	72550	72447	72015
Павлодар	3952	3971	3931	3861	3802
Солтүстік Қазақстан	6574	5372	4931	4709	4339
Шығыс Қазақстан	14402	15523	16622	17629	17029
Астана қаласы	126	150	24	24	24
Алматы қаласы	171	169	95	123	140

*Деректер 1-шілдедегі жағдай бойынша келтірілген*



Кәсіпорындардың өте кіші болып кетуіне байланысты (егістік көлемінің азаюы), технологияның сақталмауы ауылшаруашылығының тиімділігін төмендетіп жіберді. Жылдан жылға зиянмен жұмыс атқаратын кәсіпорындар 30-36% деңгейінде, нәлдік көрсеткішпен аяқтайтын кәсіпорындардың да үлесі жорғары. Пайдамен шаруашылық жүргізетін кәсіпорындар үлесі 43-49 % (20-кесте).

Қаржылық талдау көрсетіп отырғандай, кәсіпорындарының басым көпшілігі ұзақ мерзімдік қаржы салуға табыстары жеткіліксіз, сондықтан тұрақты даму мен бәсекелестікке мүмкіндіктер сай емес.

2005-2006 жылдары бір кәсіпорынның пайдасы 2,0-4,8 млн теңге құрады, аймақтар бойынша 0,3 млн теңгеден 11,2 млн теңгеге дейін ауытқу байқалады. Әсіресе Оңтүстік аймақта бір кәсіпорынның пайда табуы өте аз 0,5-0,8 млн теңге аралығында. Кіші кәсіпорындарда жалпы өнім 16,0-17,0 млн теңге құрады.

2007 жылы кәсіпорындар табысы түсімділіктің артуына байланысты жоғарылап, 1 центнер бидай 2075 теңге құрады, немесе 2006 жылы 1230 теңге болған. Осыған орай бір кәсіпорынның жалпы өнімі 57,8 млн теңге болды, яғни 36,2 % -өсті, тауарлы өнім – 48,1 млн теңге болып, жалпы пайда 17,3 млн теңге болды, ретабельділік деңгейі 56,2% болды. Бір кәсіпорынға есептегенде пайда солтүстік аймақта басым болып, пайдасы 41 млн теңге болды.

Солтүстік облыстардан басқаларында шаруа (фермер) қожалықтарының көлемі кіші болып келеді. Солтүстікте бір шаруа (фермерлік) қожалығының егістік көлемі 290-300 га келеді, жалпы өнім - 3,5 млн теңге (2007 жылы - 6,3 млн теңге), өнімдер сатудан түскен пайда 0,9-2,8 млн теңге шеңберінде. Солтүстік облыстарда республиканың шаруа (фермер) қожалықтарының үлесі - 9,1 % тауарлы өнімдері 37,5%, ал пайданың 45,3% береді. Бұл өңірде егістік көлемі және жалпы өнімнің бір шаруа (фермер) қожалығына келетін көлемдері ең жоғарғысы (тиісінше - 300 га және 6,3 млн теңге).

Оңтүстік аймақта шаруа (фермер) қожалықтарының 72,7% орналасқан, тауарлы өнімнің 41,6% өндіреді, пайданың 32,9 % береді, бір қожалыққа ауылшаруашылық жерінің 76 га келеді, оның ішінде айдалынатыны - 14 га, егістік көлемі 11 га, жалпы өнімі 960 мың теңге, тауарлы өнім 200-250 мың теңге (21-кесте).

Аймақтар бойынша бір кәсіпорын параметрлері (22-кесте).

**Қазақстан аймақтары бойынша ауылшаруашылығы кәсіпорындарының пайдалық (зияндылық) үлесі, %**

	Жылы	ҚР	А И М А Қ				
			Солтүстік	Батыс	Шығыс	Орталық	Оңтүстік
Пайдалылық	2003	45,5	39,3	49,8	60,5	64,4	49,0
	2004	43,5	43,8	37,0	58,1	42,2	46,6
	2005	44,0	45,1	26,4	52,5	25,2	45,2
	2006	48,5	54,0	6,3	53,1	16,9	51,7
Зияндылық	2003	18,0	13,7	32,8	10,8	6,0	28,4
	2004	31,8	36,9	40,7	9,4	25,6	31,4
	2005	31,8	40,0	36,5	28,9	48,4	27,6
	2006	30,7	28,8	43,9	36,8	42,6	29,5
Нөлдік көрсеткіш	2003	36,6	47,0	28,7	28,7	29,6	22,6
	2004	24,7	19,3	30,2	32,5	22,2	22,0
	2005	24,2	14,9	32,9	18,6	26,4	27,2
	2006	20,8	17,2	40,0	10,1	48,7	18,8

*Ескерту- автордың есептеуі*

**Қазақстан аймақтары бойынша ауыл шаруашылығы параметрлері (бір кәсіпорынға)**

Көрсеткіш	Жыл	ҚР	А й м а қ				
			Солтүстік	Батыс	Шығыс	Орталық	Оңтүстік
Ауылшаруа шылық жері, га	2005	9180	11292	20532	2245	104,3	4641
	2006	8412	9604	21217	4212	9242	4665
	2007	7960	9797	23650	3914	11214	3711
Оның ішінде айдалған	2005	2960	6774	1486	2506	3114	528
	2006	2725	5696	1453	1227	2579	521
	2007	2586	5779	1463	968	2747	419
Егістік көлемі, га	2005	2466	5690	1356	2008	2634	372
	2006	2286	4804	1380	1004	2026	384
	2007	2211	4952	1383	824	2189	320
Жалпы өнім млн тенге	2005	40,5	79,8	12,5	69,6	33,9	17,3
	2006	42,4	80,0	11,3	35,3	39,5	16,0
	2007	57,8	113,6	24,0	37,8	67,6	17,1
Тауарлы өнім, млн тенге	2005	23,3	43,0	8,1	53,6	29,0	9,7
	2006	28,6	51,3	8,2	24,9	30,3	12,7
	2007	48,1	99,3	19,7	31,5	58,7	13,3
Пайда млн, тенге	2005	2,0	3,0	0,4	9,9	5,6	0,8
	2006	4,8	11,2	0,3	3,4	1,4	0,5
	2007	17,3	41,0	4,9	7,9	15,8	1,7
Рентабельділік, %	2005	9,5	7,6	5,5	22,7	23,7	9,0
	2006	20,1	27,7	4,3	15,9	4,7	3,7
	2007	56,2	72,2	33,2	33,7	36,8	14,9

*Ескерту- автордың есептеуі*

### **3.5.3. Шаруа (фермерлік) қожалықтарының тиімділігін арттырудың көкейтесті мәселелері**

Қазіргі уақытта Қазақстанның облыстарында шаруа қожалықтарының олардың қай уақытта құрылғанына байланысты экономикалық және қаржылық жай-күйі бойынша нақты бөлінуі байқалуда.

Бірінші топқа (3-5%) 1989-1990 жылдарда ұйымдастырылған шаруа қожалықтары жатады. Бұл шаруашылықтың басшылары - негізінен кеңшарлардың, ұжымшарлардың және олардың бөлімшелерінің бұрынғы жетекшілері және мамандары. Олар жеңілдік несиелерін алып, шаруашылықтан қажетті техниканы қалған құны бойынша сатып алып немесе бұрынғы «Сельхозтехника» кәсіпорны арқылы төмен баға бойынша сатып алып, олардың көпшілігі банкілердің, нан өнімдерін қабылдайтын кәсіпорындар мен элеваторлардың акционерлері болды, ал қазір экономикасы жеткілікті нығайған, өз беттерінше жұмыс істейтін тауар өндірушілер болып табылады.

Екінші топқа (35-40%) 1991-1992 жылдары ұйымдастырылған шаруа қожалықтары жатады. Олар техникамен толықтай қамтамасыз етілмеген, бірақ болашаққа сенімді және экономикадағы дағдарыс кезеңінен өтетіндеріне сенімді.

Үшінші топқа (45-60%) 1993-1994 жылдары қатардағы механизаторлар мен малшылар, әлеуметтік сфера қызметшілері құрған шаруа қожалықтары. Олар өте ауыр жағдайда тұр, мемлекеттік ауыл шаруашылығы кәсіпорнынан мүлтік пай бөлу тегершігі жұмыс істемейді, өйткені осы уақыттың үлесіне тиетін шаруашылықтың берешек қарыз сомасы сол пайдың көлемінен асып кетіп тұр; шаруалардың өздері өз беттерінше қымбатшылығына байланысты көне техниканы да, жаңа техниканы да сатып ала алмайды, сондай-ақ олардың арнаулы ауыл шаруашылық білімі мен біліктілігі де жеткіліксіз. Бұл шаруашылықтар мемлекеттің қолдауынсыз және жеңіл ұзақ мерзімді несие бөлусіз, сондай-ақ материалдық-техникалық жарақтану мәселелерін шеше алмаса, өмір сүре алмауы мүмкін.

Тәжірибе көрсетіп отырғанындай, бұдан әрі шаруа қожалықтарында олардың саны мен өндіріс көлемінің үлес салмағы

өседі деп күтуге болады. Зерттеу көрсеткеніндей, шаруа қожалықтары дамуының тежеуші негізгі факторлары мыналар: төмен материалдық-техникалық жарақтану, қажетті өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымның болмауы, қаржыландыру және жеңілдік несиелендіру проблемалары және тағы басқалар. Айталық, статистикалық ұйымдардың жүргізген сұрауларының мәліметі бойынша шаруа қожалықтарының 90%-ке жуығы жоғары бағаға, 25-50%-і материалдық-техникалық жабдықтаудың қиыншылықтары мен төмен деңгейіне реніш білдіреді. Шаруа қожалықтарының көптеген басшыларының (аймақ бойынша жалпы санының 44%-і) арнаулы ауыл шаруашылық білімі жоқ және білікті көмекке зәру (заңдық 54%, мал дәрігерлік қызмет - 32%, агрономдық - 19%). Нәтижесінде олардың көпшілігі делдалдық қызметті қажет етеді: техника алуда - 58% (ал Солтүстік Қазақстан облысы бойынша тіпті 85%), минералдық тыңайтқыштарды алуда және өнімді өткізуде - 35%-тен. Мұның бәрі шаруа қожалықтары қызметінің нәтижесіне кері ықпалын тигізетіні сөзсіз. Жер шаруашылығының жалпы мәдениеті төмен: ауыспалы егіс сақталмайды, минералдық тыңайтқыштар мен өсімдіктерді химиялық қорғау құралдары іс жүзінде қолданылмайды, сортты жаңарту жүргізілмейді және т.б. соның нәтижесінде дәнді дақылдардың өнімділігі қоғамдық секторға қарағанда шаруа қожалықтарында 2-2,5 центнер төмен.

Инфрақұрылым объектілерінің жағдайы да өте нашар. Айталық, жолдың жай-күйіне - 76%, сумен жабдықтауға - 47%, транспорттық қызметке - 64%, бұған шаруа қожалықтарының көңілі толмайды. Шаруа отбасыларының тұрғын үйлері көркейтуді керек етеді. Республика бойынша жалпы алғанда шаруа қожалықтарының 26%-іне ғана су құбыры тартылған, 11%-і ғана орталықтандырылған жылуды, тек 3%-тен 6%-ке дейінгілері канализация мен ыстық суды пайдаланады.

Жоғарыда көрсетілген тек таза экономикалық емес, сонымен бірге әлеуметтік мәндегі барлық факторлар айналып келгенде шаруа қожалықтары қызметінің нәтижесіне, өндірістің тиімділігіне кері әсер етеді.

Осыған байланысты шаруа (фермерлік) қожалықтары тиімділігінің үш түрін бөліп айтуға болады: экономикалық, әлеуметтік және экологиялық.

Экономикалық тиімділіктің басты өлшеуіші белгілі бір ауыл шаруашылық өнімін өндірудің табыстылығы. Бұл жерде шаруа қожалығы табысының жоғарғы шегі өнім сапасына, оны сатудың арналары мен мерзіміне байланысты болатын сату бағасының деңгейімен белгіленеді. Табыстың төменгі шегі шығын деңгейімен анықталады. Шаруашылықты барынша үнемді жүргізуге және басқаруға кететін шығынның жоқтығына байланысты мұнда бұл шекара ұжымшарларға қарағанда төмен. Алынған табыс шаруа қожалықтары отбасыларының тек 36%-інің қажеттіліктерін қанағаттандыра алады.

Шаруа қожалықтарының әлеуметтік тиімділігі ауыл еңбеккерлерінің демографиялық және әлеуметтік жағдайларымен анықталады.

Қазір шаруа қожалықтарының жартысына жуығының медициналық мекемелердің, 68%-інің сауда қызметіне, 24%-інің өртке қарсы қызметтің жұмыстарына көңілдері толмайды.

Шаруа қожалықтары қызметінің экологиялық тиімділігі олардың ауыл шаруашылығы жерлерінің, су және жел эрозиясына, қоршаған орта мен елді мекендердің жағдайына әсер етуімен анықталады. Мысалы, қазіргі уақытта барлық жерде шаруа қожалықтарында және үй іргесіндегі шаруашылықта мал бағу үшін қораларымен қосып тұрғын үйлерді орталық елді мекенде салу сол елді мекеннің санитарлық жағдайына кері ықпал етеді. Топырақтың табиғи құнарлылығы төмендеп барады. Жоғарыда атап өткеніміздей, топырақты зерттеу материалдары бойынша тың жерлерді игеруден кейінгі кезеңде топырақтың үстіңгі қабатындағы гумус орташа есеппен алғанда 20-30%-ке азайып кеткен. Міне, осылай шаруа қожалықтары ауыл шаруашылығы проблемасын шешуге лайықты үлес қосып, нақты шаруашылықтарға айналуы үшін олардың дамуына қолайлы әлеуметтік-экономикалық жағдайды қалыптастыру және құру жөнінде мақсаткерлік жұмыс жасау керек.

Жоғарыдағы айтқандарды жинақтай келе, баса атап айтатын бір жайт, шаруа қожалықтарын одан әрі дамыту үшін тұтастай мемлекеттік және аймақтық бағдарламалар жасау қажет. Онда жер, материалдық-техникалық қажетті жағдайлар, экологиялық қамтамасыз ету, салалардың мамандануы мен сәйкестендірілуі, мемлекеттік қаржылық көмек жүйесі, мамандарды дайындау,



олардың біліктілігін арттыру және ғылыми қамтамасыз ету жөніндегі шаралар анықталып, сондай-ақ жергілікті ерекшеліктер есепке алынуы керек. Бұл жерде шаруа қожалықтарын қалыптастыру мен дамыту төңкеріс жолымен емес, ұзақ уақыт бойына (10 және одан да көп жыл) өсу жолымен жүру керектігін есте ұстаған дұрыс. Бұл жолдың үш кезеңі бар:

Бірінші кезең (2-3 жыл) - шаруа қожалықтарының өз қажеттілігін қамтамасыз етіп, артық өнімін сату мақсатында басым жағдайда қол еңбегін пайдалану негізінде құрылуы, қалыптасу және дамуы.

Әр түрлі ғылыми мекемелер мен статистикалық ұйымдардың көптеген социологиялық зерттеулердің нәтижесі көрсеткендей, қазіргі уақытта кеңшар жұмысшыларының сұраққа жауап бергендерінің тек 10-18%-і ғана өздерінің жер үлестерін алып, өз бетінше жұмыс істегісі келеді. Әрине, ең алдымен тұрғындардың осы белсенді бөлігіне шаруа қожалықтарын жүргізуге мүмкіндік беру керек. Бұл кезеңде алдыңғы планға қажетті ресурстар (еңбек, жер, материалдық және қаржылық) және қоршаған ортаның әсер ету факторлары (экономикалық және әлеуметтік) шығады.

Кез келген шаруа қожалығының тиімді (оптимальды) көлемі негізгі үш фактор жер, еңбек және капиталмен (өндірістік қорлар және қаржы) анықталады. Іс жүзінде бұл аймақтық және әлеуметтік-экономикалық жағдайларды есепке ала отырып, жердің, жұмысшы күшінің (жұмыс істеушілердің саны) көлемі және өндіріс құралдарымен қамтамасыз етілудің қажетті арақатынасын орнатуды білдіреді. Тек аймақ қана емес, аудан және шаруашылық бойынша да айырмашылық байқалатыны сөзсіз. Бір жерлерде жұмыс күшінің маңызды болуы ықтимал, екінші жерде техника маңыздырақ, ал үшінші бір жерде қаржы мәселесін ең алдымен шешу қажет. Әрбір шаруашылықта бұл мәселеде ерекше ептілік керек. Бұл жерде А.В.Чаянов айтқандай, егер шаруашылықты тиімді көлемде дөңгелетіп әкету үшін оның ұйымдастырушысында жеткілікті дәрежеде жер, капитал немесе жұмысшы күші болмаса, онда шаруашылық қолда барды қанағат тұтып, сол тұрғыдан іс жасау керек

Іс жүзінде шаруа қожалықтарының тиімді (оптимальды) көлемін негіздеу үшін төмендегі жағдайларды есепке алу қажет:

1. Мүшелердің еңбек және дене күші мүмкіндіктері немесе

шаруа қожалығының еңбек потенциалы (адам-сағаттағы) бұл жерде еңбектің интенсивтігі мен ұзақтығын ескеру өте маңызды. Шаруалардың жұмыс уақытын және бос уақытының арақатынасын дұрыс белгілеп, олардың рухани қажеттіліктерінің дамуы мен жеке адам ретіндегі қалыптасу мәселелерін де дұрыс шешу қажет. Шетелдік фермерлік шаруашылық-тардың тәжірибесі көрсетіп отырғандай, тіпті толық қамтамасыз етілген фермерлердің өздері тәулігіне 10-12 сағаттан (аптасына 55-65 сағаттан) жұмыс істейді. Қазір біздің шаруалар әдетте таңның атысынан күннің батысына дейін еңбектенеді. Алайда, олардың көбісі өзінің жеке шаруашылығын жөнге келтіріп алғаннан кейін, еркін еңбектің дәмін татқанға бой үйреткеннен кейін-белгілі бір жағдайда материалдық және қаржылық қорларын алғаннан кейін, бірте-бірте бос уақытты керек ететін рухани өмірге де ұмтылатын болады. Бұған қоса, шаруа қожалықтары еңбекті ұйымдастырудың жыл маусымдарына байланысты болуынан да шектен тыс зардап шегеді. Экономистердің есептеуі бойынша орташа шаруа қожалығында туысқандық байланыста тұратын 4-5 адам (әкесі, баласы немесе күйеу баласы, шешесі, қызы немесе келіні) жұмыс істеуі тиіс. Алайда, қазіргі уақытта солтүстік облыстардағы шаруа қожалықтарының 36%-інде 1-2 адамнан ғана жұмыс істейді.

2. Ауыл шаруашылығы жерлерінің көлемі мен сапасы ауыл шаруашылығы өнімін өндірудің қабылданған мамаңдануы мен аймақтық технологиясына сәйкес болуы шарт.

Солтүстік Қазақстан жағдайында шаруа қожалықтары ең алдымен астық және мал шаруашылығы өнімдерін өндірумен айналысады, яғни олар ұжымшарларға тек қана бәсекелес болып қоймайды, сонымен қатар әріптес те болады. Бұл жерде, егер фермер мал шаруашылығымен айналысқысы келсе, онда әлбетте оған жемшөп дайындау үшін қосымша алқап керек. Қой шаруашылығында жайылымдық жер қажет, ал егер негізгі сала астық шаруашылығы болса, онда егістік көлемі өндірістің аймақтық талаптарына (аймақтық ауыспалы егіс, аудандастырылған дақыл сорттары мен мал тұқымдары және т.б.) сай келуі қажет.

3. Техникалық жарақтанудың жоғары деңгейі. Басқаша айтқанда, егіншілік пен мал шаруашылығының аймақтық жүйе талаптарын есепке ала отырып еңбек процестерін кешенді механикаландыруды қамтамасыз ететін машиналар жүйесінің бар

болуы. Көрнекті ғалым-экономист Н.Д.Кондратьев, егер шаруа рыноктан өзіне қажетті өнеркәсіп тауарларын сатып алуға шамасы келмесе, онда ауыл шаруашылығын көтеру жөніндегі барлық шараларды утопия деп санаған. Соған қарамастан, қазіргі уақытта шаруа қожалықтарының техникалық жарақтануы өте төмен дәрежеде қалып отыр. 90-жылдардың басындағы мәліметтерге қарағанда, бұрынғы КСРО-ның кеңшарлары мен ұжымшарларында 1000 га егістік жерге 12 трактордан келсе, бұл көрсеткіш АҚШ-та - 34,4, ГФР-да 201 болды. 1990 жылдың 1 қаңтарында солтүстік аймақтың шаруа қожалық-тарында 1000 га егістік жерге 11,9 трактордан, оның ішінде Қостанай облысында - 6,7, ал Солтүстік Қазақстан облысында - 37,4 трактордан келді.

Шаруа қожалығының көлемі бірінші кезеңде салыстырмалы түрде шағын болуы тиіс. Олар басқа жақтан жұмыс күшін жалдамай-ақ отбасының нақты мүмкіндігіне сәйкес жұмыстың барлық көлемін орындауға ұмтылу керек. Бұл жерде ол астық, жем өндіру, мүйізді ірі қара бұзауларын, қой және шошқа өсіру және бордақылау сияқты салаларға маманданғаны жөн. Одан ері еңбекті көп қажет ететін интенсивті өндіріс сүтті мал шаруашылығымен, көкөніс және картоп өсірумен, тұқым дайындау, мал асылдандыру жұмыстарымен айналысуларына жол ашылады.

Шаруа қожалықтарының түрлері бойынша тиімді (оптимальды) көлем ғылыми негізделген, жергілікті жердің нақты жағдайындағы еңбектің, жердің және капиталдың белгілі заңдылығын қамтамасыз ететін ұйымдық-шаруашылық жоспармен белгіленеді. Бұл жерде басты бағдар тек өзінің жеке қажеттілігін барынша толығырақ қанағаттандыруға ғана емес, сонымен бірге өндірісті кеңейтуге, рынок конъюнктурасын есепке ала отырып, барынша аз шығынмен шаруашылықты дамытуға қызмет етуі керек.

Солтүстік Қазақстан жағдайында ғылыми мекемелердің ұсыныстары негізінде, жинақталған тәжірибені, өнім өндірудің еңбекті барынша көп қажет ететіндігін және шаруашылықтың еңбек потенциалын, қазіргі заманғы техника мен өндіріс технологиясының мүмкіндіктерін есепке ала отырып, шаруа қожалықтарының төмендегідей көлемін ұсынуға болады:

- егістік көлемі бойынша:

дәнді дақылдар - 350-400 га, сүрлемдік жүгері 100-150га, картоп - 30-50 га, көкөніс -5-15га;

- мал басының саны бойынша:

сүт өндіру үшін - жылына 3500-4000 кг-нан кем сүт алынбайтын 25-30 сиыр;

бордақылауда 100-120 бас мүйізді ірі қараның бұзауы, екі реттен 10 торайдан беретін 20-25 шошқа, 400-1000 бас қой;

малдың шартты бір басын бағуға қосалқы қамсыздандыруды есепке алғанда 1-3 га азықтық алқап керек (бір гектарына 25-35 азық бірлігі болғанда);

жұмысшылардың саны шаруашылықтың еңбек потенциалы мен өнім өндіруге еңбек шығынының (жұмыс және қызмет көрсетуді орындау) нормативін есепке ала отырып анықтайды. Мысалы, 300 га жерге дәнді дақыл өсіруге 1 га көлемге 12-15 адам-сағат еңбек шығыны нормативінде 2-3 еңбекке жарамды жұмысшы керек;

25 бас сиырға арналған сүт фермасын салу.

Екінші кезең (3-5 жыл) - шаруа қожалықтарының еңбек ресурстарын жаппай пайдалану және олардың кәсіби дайындықтарын арттыру, кооперация және техникалық қайта жарақтану, оларды бірте-бірте тауарлы өндіріске айналдыру негізінде көбеюі мен нығаюу кезеңі. Бұл жерде алдыңғы планға техникалық, биологиялық, ұйымдық және экономикалық факторлар шығады. Шаруалар жұмыс істемей отыра алмайды. Фермер өз өнімін рынокке апарып жүре алмайды, негізгі жұмыстан кетіп қала алмайды.

Материалдық-техникалық ресурстарды сатып алу, қызметке пайдалануда көптеген проблемалар туындайды. Сондықтан да фермерлерге бірігіп (ең болмағанда 4-5 шаруашылық) жұмыс істеу және егіс материалдарын, тыңайтқышты, техниканы және басқаларын бірігіп сатып алу тиімді.

Бұл жерде белгіленген мерзімде материалдық ресурсты қажетті мөлшерде ірі партиясымен сатып алатын делдалдық ұйым керек. Бұл, бір жағынан, арзан, екінші жағынан, фермердің уақытын үнемдейді.

Осы жағдай кооперативтік және интеграциялық байланысты тезірек дамытуды, ақпарат және ғылыми қамтамасыз ету жүйесін орнатуды талап етеді. Бұл жерде шаруа еңбегінің приоритетін

мойындап, олардың өнеркәсіпке деген жалпы барлық сервистік қызметке талабын қатаң сақтау керек.

Шаруа қожалықтары, шағын кәсіпорындар және үй іргесіндегі шаруашылық сферасындағы қосылу әр түрлі бағытта жүруі ықтимал.

Бірінші мал бордақылау және өсіру, еңбекті көп қажет ететін дақылдарды өсіру жөніндегі ірі ауыл шаруашылық кәсіпорындарымен қосылу.

Екінші - материалдық-техникалық қамтамасыз ету сферасындағы басқа кәсіпорындармен қосылу. Кооперацияның мұндай тәсілі қазіргі уақытта өндіріс құралдарының тапшылығы мен қымбатшылығына және қызмет көрсету сферасының дамымауына байланысты болып отыр.

Үшінші өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымның сфераларындағы объектілерді тиімді және тең дәрежеде пайдалану мақсатында басқа кәсіпорындармен қосылу.

Төртінші шаруа қожалықтарының, шағын кәсіпорындардың және үй іргесіндегі шаруашылықтардың қаржы көздерін және материалдық-техникалық ресурстарды біріктіру, мамандандырылған қызметтер, пункттер және дүкендер ұйымдастыру негізінде өз кооперативтерін құруы. Шаруа қожалықтарының кооперациясының қалыптасу және дамуының барлық мүмкін тәсілдерінде олардың қарым-қатынасы өзара тиімді негізде және өз міндеттемелеріне жоғары жауапкершілікте құрылуы тиіс.

Кооперацияның тиімділігін Б.И.Цикало басқаратын Ақмола облысы Астрахань ауданындағы «Зеленое» селосындағы «Нива» шаруа қожалықтары ассоциациясының жұмыс тәжірибесі дәлелдей алады. Оған әрқайсысының 30-60 гектардан жер үлесі бар 68 шаруа қожалығы кірді. Ассоциация құрылған 1993 жылы 2446 гектардың әрқайсысынан 14,7 центнерден өнім алды. Бұл ұжымдық кәсіпорындарға қарағанда 2,2 центнерге артық. Мемлекетке келісім-шарттағы 900 тонна орнына 1455 тонна астық тапсырды.

Бұл ұжым жыл сайын өзін-өзі тұқыммен, ірі және құрама жеммен қамтамасыз етеді. Жақсы астық қоймасын салып, «Зеленое» селосындағы әлеуметтік инфрақұрылымды қолдауға белсене қатысады. Екі жыл ішінде бұл ұжым 80 мың теңгеге жуық



тұратын әр түрлі техника сатып алып, алынған несиелер бойынша банкілермен толық есеп айырысты.

Үшінші кезең (6-10 жыл) - ғылыми-техникалық өркениет жетістіктерін кеңінен пайдалану негізінде интенсивті даму және шаруа қожалықтарының бірте-бірте фермерлік шаруашылықтарға айналу кезеңі. Бұл шаруашылықтар ұжымшарлық-кеңшарлық құрылысқа өнім өндіру көлемінен болсын, еңбек өнімділігінің деңгейі жөнінен болсын байсалды бәсекелес бола алады.

Шаруа (фермерлік) қожалықтарын дамыту жөніндегі аймақтық бағдарламаны жасау және қабылдау кезінде есепке алуға болатын төмендегідей ұсыныстар туады:

1. «Шаруа қожалықтары туралы» Заңда егіншілік саласындағы ауыл шаруашылық өндірісінің ерекшелігі – оның циклдылығы есепке алынбады. Жаңа агроқұрылымдар заң бойынша жылдың барлық уақыты ішінде құрылады. Қазіргі тәжірибе көрсетіп отырғанындай, дәнді дақылдар өсіруді бағдарламалар бойынша белгілейтін шаруа қожалықтарын ұйымдастыруды егін орағы біткеннен кейін бастап, шамамен алғанда қантарда бітіру қажет. Өйткені, шаруа қожалығында көктемгі егіске дайындық жасау үшін біршама уақыты болуы тиіс.

2. Шаруа қожалықтары санының барған сайын өсуі жергілікті жерлерде олардың қызметін облыстық және аудандық деңгейде басқару мен үйлестіру жүйесін тәртіпке келтіруді, бір жер аумағына орналасқан шаруа қожалықтарының өзара технологиялық операцияларды орындауда, басқа кәсіпорындармен және ұйымдармен материалдық-техникалық жабдықтау, өнімді тасымалдау, өңдеу және тарату мәселелерін шешуде қосылып және күш біріктіріп жұмыс істеуін талап етеді.

3. Шаруа қожалықтарында ақпарат, есеп және есеп берудің айқын жүйесін жолға қою қажет. Қазір олар статистикалық ұйымдарға тек қана екі форма (4 сх және 29 сх), сондай-ақ салық инспекциясына табыстары туралы мәлімет береді. Ал қалған ақпарат шаруа қожалықтарының басшысы мен мүшелерінен сұрау арқылы алынады, мұның өзі олардың шынайлығын тексеруді, экономикалық қызметке талдау жасауды қиындатады. Жағдай шаруа қожалықтарының ақпаратты жинау және өңдеу үшін қажетті байланыс, есептеу және

компьютерлік техникамен қамтамасыз етілмеуімен де күрделене түсуде.

4. Заң актілеріне сәйкес «шаруа қожалықтары өз өнімдерін өз бетінше пайдаланады, оны ішкі және сыртқы рынокта сатады». Іс жүзінде лицензия алу туралы ереже шаруаларды қанағаттандырмайды, тұрғынды мен шаруа қожалықтары кеңшарға да, тұтыну кооперацияларына да оларда ақша болмағандықтан ет пен сүтті сата алмайды.

5. Қазіргі жағдайда өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылым, селодағы тұрмыстық қызмет көрсету оларды селолық немесе аудандық әкімшілік пе немесе ұжымшар ма, әлде шаруашылық жүргізудің жаңа тәсілдері ме (ұжымдық кәсіпорындар, акционерлік қоғамдар), кім ұстайтыны белгісіз болғандықтан, өте нашар жағдайда қалып отыр. Екінші жағынан алғанда, оларды ұстауға және дамытуға ешкімнің де қаржысы жоқ. Іс жүзінде көптеген шаруа қожалықтары, шағын ауыл шаруашылық кооперативтері көп жағдайда ұжымшарларға тәуелді болып отыр: олар жерді, өндіріс үйлерін, техниканы арендаға алады, жем, тыңайтқыш, тұқым және басқа қажетті материалдарды сатып алады. Сондықтан да көп жағдайда олар өндірген өнімдерін ұжымшарларға өте төмен келісімді бағамен сатуға мәжбүр болады. Екінші жағынан алғанда, көптеген шаруа қожалықтары өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылым объектілерін ұстауға және қызмет көрсетуге қаржы бөлмейді, мұның өзі шаруашылықтың басшылары мен мамандары тарапынан наразылық тудырады. Осы мақсатта өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылым объектілерін ұстауға орталықтандырылған қордың көлемін анықтау қажет және оны негізгі тауар өндірушілер, қызмет көрсететін және қосалқы өндіріс (ұжымшар, ұжымдық кәсіпорын, кооператив, шаруа қожалығы, шағын кәсіпорын) арасында дұрыс бөлу керек. Бұл жерде олардың әрқайсысына жалпыға ортақ әдістеме бойынша қолданылып жүрген бағадағы шығынның сметасы жасалынады. Меншік пен шаруашылық жүргізудің тәсіліне, сондай-ақ келісімнің жергілікті шартына байланысты шығынның кейбір сметасы (түрі) есептен шығарылып тасталуы мүмкін. Барлық сметалар дирекция немесе кәсіпорын (ассоциация) басқармасының ұсынуы бойынша басқарудың жоғарғы ұйымымен (конференция, жалпы жиналыс), шаруа

қожалықтары басшыларының қатысуымен жергілікті өкімет ұйымымен бекітіледі. Тауар өндірушілер мен қызмет көрсететін кәсіпорындар арасында шығындарды бөлу орталықтандырылған төлемдегі (яғни тұтынудың нормативтік қорындағы) әрқай-сысының үлесін белгілеу жолымен жүзеге асырылады. Шаруа қожалықтары мен шағын кәсіпорындар өздері пайдаланатын инфрақұрылымның ғана шығындарын төлейді. Әр шаруашылық субъектісі үшін орталықтандырылған қорға жарна көлемі (аудару) шексіз түрде де (жердің бірлігіне, бір жұмысшыға немесе жан басына, малдың шартты басына және т.б. есептеу) салыстырмалы көлемде де (шаруашылық субъектісінің жалпы өнімінен, табысшан процент, жалақыдан бір теңге есебінде және т.б.) анықталуы мүмкін. Бағаның тез өзгеруі және әртүрлі қорлардың тез қалыптасуы (әлеуметтік шаралар, қайырымдылық, тұтастай алғанда күрделі қаржы) жағдайында салыстырмалы көлемді пайдаланған дұрысырақ. Аударудың өзгермейтін сомасы белгіленген жағдайда мерзім сайын материалдық-техникалық ресурстарға және қызмет көрсетуге бағалардың өзгеруін есепке ала отырып, шығындардың түрлері бойынша түзетулер енгізіліп тұруы керек. Шаруа (фермерлік) қожалықтардың ұжымдық кәсіпорын (ұжымшар), ассоциация басқармаларымен, кеңшар дирекциясымен экономикалық өзара қарым-қатынасының негізі ерікті жағдайда, әріптестердің толық теңдігі және өзара тиімді негізінде жасалатын келісім-шарт болып табылады.

6. Шаруа қожалықтарының дамуы ауылды көркейтудің жаңа проблемаларын туғызады. Мысалы, АҚШ-та тек фермерлік усадьба және әр түрлі көлемдегі қалалар болғанмен, деревня туралы ұғым жоқ. Ал бізде қазір шаруа қожалықтары өз үйлері мен өндірістік үйлерді негізінен өз жер үлестерінен әлдеқайда қашықтықта орналасқан кеңшарлардың орталық қонысының айналасында салуда. Соның нәтижесінде село (ауыл) дамуының бас схемасы, коммуникация және инфрақұрылым жүйесі, тұрғындарға тұрмыстық қызмет көрсету бұзылып, экологиялық проблемалар туындауда. Осы орайда шаруа қожалықтарының жерге орналасуы жөніндегі жұмыстарды тезірек жолға қойып, олардың орналасуын, көріктенуін және қажетті инфрақұрылымын құруын қамтитын мәселелерді шешіп, олардың өмір сүруінің қаржылық көздерін анықтау қажет.

Кез келген басқа тауар сияқты сатылатын азық-түліктің көлеміне әсер ететін негізгі фактор - оның бағасы. Басқа, тағы да бір маңызды детерминант тұтынушының қаржылық табысы болып табылады. Жеке сұраныста жеке табыс, жиынтық сұраныста жиынтық немесе орташа табыс маңызға ие. Бұдан кейін сұраныстың тұтынушылық талғам және таңдау сияқты факторы келеді. Азық-түліктің молшылық рыногі жағдайында талғам мен таңдауға әсер ететін параметрлердің қатарына бәрінен бұрын жарнама, өнімнің беделі, өмір стилі, отбасы құрамы жатады. Айталық, балалары бар отбасылар ас дайындауға көп уақыт жұмсап, рацион мен өнімнің сапасына ерекше мән береді. Балалары жоқ жас отбасылар қабылдауға дайын тағамдарды, консервіленген азық-түлікті жөн көреді. 70-жылдары азық-түлік рыногі дамыған елдерде мейрамханаларда, дәмханаларда тамақтану бедел болып саналды. Содан болар, азық-түлік рыногінің осы секторының үлесі кебейді.

Азық-түлік сұранысының деңгейіне әсер ететін маңызды фактор ұқсас тауарлардың бағасының көлемі мен динамикасы болып табылады. Ұқсас тауарларға бірін-бірі өзара ауыстыратын және өзара толықтыратын тауарлар жатады. Бірін-бірі өзара ауыстыратын тауарлар рыноктің толығына тәуелді салыстырмалы ұғым болып табылады. Азық-түлік тапшылығы жағдайында сары май мен маргарин бірін-бірі өзара толықтырушы тауарлар болып қарастырылғанмен, рынок молшылығында маргариннің әр түрлі сорттары өз бетінше азық-түлік ретінде қарастырылуы әбден мүмкін. Аталмыш тауарға ұсыныс пен ауыстырушы тауардың бағасы арасында тікелей байланыс болады: бір тауарға бағаның өсуімен тұтынушы ауыстырушы тауар ретінде қарастыратын басқа тауарға сұраныс артады.

Бірін-бірі өзара толықтыратын тауарлардың қатарына екеуі бірдей немесе жиынтық түрінде тұтынылатын тауарлар, мысалы, шай мен қант жатады. Олардың біреуінің бағасы мен екіншісіне деген сұраныстың арасында айналмалы байланыс бар. Азық-түлік сұранысының келесі детерминанты - тұтынушылық күту. Оның рөлі тұрақсыз экономикалық немесе азық-түлік ситуациясы жағдайында арта түседі. Мұны біздің республикамыздың мысалынан жақсы байқауға болады. Бағаның өсуін күту мен саудадағы қордың азаюы 90-жылдардың басында азық-түлік

өнімдеріне, әсіресе ұзақ уақыт сақтауға келетін түрлеріне сұранысты күшейткенін білеміз.

Тұтынушылар саны да жиынтық рыногінде сұраныстың көлеміне әсер ететін параметрдің бірі болып табылады.

Азық-түлікке жеке және жиынтық сұраныстың өсуіне әсер ететін маңызды фактордың тағы бірі сандық жағынан болсын, тамақтанудың тиімді құрылымдық аспектісі жағынан болсын, тұтынудың қол жеткізілген деңгейі. Тұтынудың және оның құрылымы тиімділігінің жоғары деңгейі жағдайында сұраныстың артатынын күтудің қажеті жоқ және керісінше болуы да ықтимал.

Азық-түлікке түпкі (негізгі) сұранысты тұтастай талдай келе мынаны атап өту қажет: ол агробизнес кешенінің басқа буындарындағы кез келген сұраныстан ала бөтен ерекшеленеді. Тәуелсіз, ерекшеленген индивидтердің көп болуы монополияландыру ғажайып сұранысты анықтайды. Оның үстіне тұтыну рыногінің басқа секторларына қарағанда азық-түлік рыногі салыстырмалы түрде берік және дәстүрлі рынок болып саналады.

Сұраныс деңгейін анықтайтын факторлардың ішіндегі барынша маңыздыларының бірі - жоғарыда көрсетілгендердің алғашқы екеуі, дәлірек айтсақ, баға және табыс болып табылады. Сұранысты зерттеудің классикалық жолы осы екі фактор бойынша жүзеге асырылады. Табыс бойынша сұраныстың икемділігі сұраныс көлемі өзгеруінің проценттік қатынасына тұтынушылық табыс деңгейінің проценттік қатынасымен айқындалады.

Көптеген азық-түлік тауарлары үшін табыс бойынша икемділік жағымды жағдайда. Бұл табыс арту жағдайында азық-түлікке сұраныстың көбейгендігін білдіреді. Табыс бойынша сұраныстың жағымды бейімділігін-дегі тауарлар жоғары категориялы немесе бірқалыпты тауарлар деп аталады. Егер икемділік жағымсыз болса, онда тиісті тауарлар төмен категориялы тауарларға жатқызылады. Табыс бойынша сұраныс бейімділігі жоғары болған сайын тиісті саланы немесе тауарлық топты дамыту үшін жақсы болжам жасалады. Әрине, бұл ескерту тұрақсыз әлеуметтік-экономикалық жағдайда, тұрғындардың тұрмыс деңгейлері төмендегенде өзінің күшін жоятындығы сөзсіз. Мұндай жағдайда төмен сападағы азық-түлікке деген сұраныс өсуі мүмкін.

Сұраныстың табысқа тәуелді екендігін алғаш рет XIX ғасырда неміс экономисі Энгель жазды. Энгель заңы бойынша, табыстың



өсуімен оның тамаққа жұмсалатын үлесі төмендейді, яғни азық-түлікке сұраныстың бейімділігі табыстың артуымен төмендейді. Сонымен бірге азық-түлік емес тауарларға жұмсалатын шығынның үлесі артып, ал табыстың одан әрі көбеюімен сән-салтанат немесе беделді тауарларға жұмсалатын шығынның үлесі артады.

## **IV. АГРАРЛЫҚ РЫНОК ЖӘНЕ АГРОБИЗНЕСТЕ НАРЫҚТЫҚ ҚАТЫНАСТАРДЫ РЕТТЕУДІҢ ТЕГЕРІШІ**

### **4.1. Агробизнес кешеніндегі рыноктардың мінездемесі**

Агробизнес кешенінің негізгі сфералары тек салалық құрамымен, технологиялық ерекшеліктерімен, өндірілген өнімнің түрі және мәнімен ғана емес, сонымен бірге нарықтық параметрлерімен де айқындалады. Агробизнес кешені нарықтың әр түрлі үлгілерінің үйлесімі мен өзара іс-қимылын білдіреді, соның нәтижесінде фирмалардың бәсекелестік бейімділігінің әр түрлі үлгілерін танытады.

Ауыл шаруашылығы өндірісі рыногінің бірқатар өзіндік ерекшеліктері бар. Оның ең бастысы мынадан көрінеді: ауыл шаруашылығы - рыноктік құрылым мен қарым-қатынас жүйесі әлі де сақталған, ерікті бәсекелестік рыногіне барлығынан жақын тұрған ұлттық, масштабтағы жалғыз және соңғы сала. Оның негізгі белгілері төмендегідей:

**Біріншіден**, ауыл шаруашылығы рыногінде тәуелсіз өндірушілердің саны өте көп. Айталық, АҚШ-тың ауыл шаруашылығында 1987 жылғы соңғы халық санағына сәйкес фермерлік шаруашылықтардың саны 2 млн. 176 мың құрады. Бұл олардың барлығын сөздің толық мағынасында фермерлік шаруашылықтарға жатқызуға болмаса да, аз сан емес.

**Екіншіден**, ерікті бәсекелестік рыногі болып саналатын ауыл шаруашылығы рыногының белгісі ретінде әрбір жекелеген өндірушінің бағаға әсер ете алмауын айтуға болады. Өйткені, ешқандай фермер жекелей алғанда нарықтық, бағаға әсер ете алатындай өнімнің көлемін ешқашан да өндіре алмайды.

**Ерікті бәсекелестік рыногының үшінші маңызды белгісі** - өнімнің біртектілігі және қалыптандырылуы. Өндіруші тек қана өз тауарын жарнамалап, тек өз өнімінің сапасын бөліп көрсете алмайды. Іс жүзінде бір фермердің астығы сорты мен сапасы жағынан басқа фермердің астығынан ерекшеленуі мүмкін, бірақ бұл астық бір сорттағы және сападағы қалыпқа түсірілген астық болса, онда одан ешқандай айырмашылықты табу мүмкін емес.

**Ерікті бәсекелестік рыногінің төртінші ерекшелігі** бәсекелестікке бейімсіздеу жаңа фирмалардың рынокке келуі үшін

кәдімгідей қолбайлау болатын барьердің (кедергінің) жоқтығы.

Рынокке кіру барьері әр түрлі болуы мүмкін. Олигополиялық және монополиялық құрылымдағы салаларда оларға ең алдымен масштабтың жағымды тиімділігі жатады, басқаша айтқанда жоғары қуаттылықтағы өндірісте шығындарды азайту және өнімнің бәсекелестікке бейімділігін арттыру.

Жоғарыда айтылғандарға орай көптеген фермерлік шаруашылықтарда мұндай барьер (кедергі) ауыл шаруашылығында жоқ. Рас, агроөнеркәсіп өндірісі дамыған батыстық елдердің ауыл шаруашылығында өндірістің концентрациялық өсуіне қарай бағыт байқалады және ірі фермалар ұсақ, әсіресе қаржы көп кететін ауыл шаруашылығы салаларымен салыстырғанда экономикалық басымдылығы бар екенін анық көрсетуде. Сондықтан да, жақын уақыттарда мұндай кіру барьерлері ауыл шаруашылығының дамуымен болуы мүмкін, бірақ қазір ол жоқ немесе өзін жеткілікті дәрежеде көрсетіп үлгерген емес.

Монополияландырылған рынокке тән басқа кіру барьері майдаланы-латын техникаға патент алу болып табылады. Барьердің мұндай түрінің ерекше маңызы ғылымды керек ететін жоғары технологиялық, өндіріс салаларында өте жоғары. Ауыл шаруашылығында да өндіріс ғылыми негізделеді, алайда олар әдетте агробизнестің басқа салаларында пайдаланылады. Жаңа ғылыми ұсыныстар туралы ақпараттар мемлекеттік қызметтермен жаппай масштабта таратылады. Сондықтан да ауыл шаруашылығы өндірісінде барьердің мұндай түрі де іс жүзінде болмайды. Монополистік бәсекелестік рыногінде тағы бір кіру барьерінің түрі интенсивті жарнама, оған орасан зор қаржы жұмсалады. Барьердің мұндай түрінің ауыл шаруашылығында шектелуі жоғарыда айтып кеткеніміздей, өндірілетін өнімнің біртектілігі мен қалыпқа түсірілгендігі болып табылады.

Ерекше кіру барьерінің белгілі бір салада болуы заңдық шектеу немесе өндірістік ресурстарды еркін сатып алу және сатуға тыйым салуға байланысты. Дей тұрғанмен, агробизнесті дамыған елдерде ауыл шаруашылығы ресурстарының рыногі көп болуына сәйкес ауыл шаруашылығында бұндай да барьер жоқ.

Осы айтылғандардың барлығы ауыл шаруашылығының еркін бәсекелестік сферасына жақын тұрғанын аңғартады. Бірақ, соған қарамастан олай деп тусінуге де болмайды. Біріншіден, ауыл

шаруашылығы мемлекеттік реттеуді керек ететін аймақ болып табылады. Мемлекет белсенді қаржылық, және несиелік саясат жүргізіп, салық жүйесін анықтайды және проценттік үстемеге ықпал етеді. Бұдан басқа, қазіргі жағдайда ауыл шаруашылығындағы мемлекеттік реттеудің маңызды жағы ауыл шаруашылығы өнімдерінің ұсыныс деңгейіне, ал сол арқылы нарықтық, бағаға әсер етуі болып табылады.

Екіншіден, қазіргі заманғы агробизнесе ауыл шаруашылығы өндірушілерінің өңдеу компанияларымен және ауыл шаруашылығы өнімдерін өткізу жөніндегі компаниялармен тікелей ұзақ, мерзімдік келісім-шарттық, қарым-қатынасы кең етек жаюда. Бұл жағдайда фермерлік өндіріс жалпы алғанда рынокке емес, нақты әріптесті тұтынушыға бағдар ұстайды. Әрине, сұраныс пен ұсыныс келісімдік баға деңгейіне әсер етеді, алайда контрактілер өндірушінің нақты тұтынушыға мақсаткерлік бағдарын білдіретін болғандықтан, келісім-шарттық қарым-қатынастың іс-қимыл сферасы еркін бәсекелестік рыногінің аймағынан шығып қалады.

Үшіншіден, барлық елдерде белгілі бір дәрежеде мемлекеттік бақылау мен реттеудің объектісі болып табылатын маңызды ауыл шаруашылығының ресурсы - жердің рыногі шектеулі және ерекше.

Бұған қоса шаруашылық, бір мезгілде өндірістің саласы және адамдардың тіршілік сферасы болып қабылданды. Фермерлік шаруашылық - техникасы, өндірістік үйлері, мал және басқа өндіріс құралдары бар кәсіпорын ғана емес, сонымен бірге фермердің мекен-жайы. Ферманы сату немесе сатып алу тұрғылықты жерін немесе тіпті өмір салтын ауыстыруды білдіреді. Осының бәрі ауыл шаруашылығы ресурстарының салыстырмалы түрде имобильдігін белгілі бір дәрежеде рыноктік барьер мен жеткіліксіз бәсекелестіктің белгісін танытатындай.

Соған қарамастан ауыл шаруашылығы экономиканың барлық, ірі секторларының ішінде ерікті бәсекелестік рыногіне бәрінен бұрын жақын тұр. Бұдан оның агробизнесінің және жалпы экономиканың басқа сфераларынан ала бөтен ерекшелендіретін бірқатар мәнді факторларды байқайға болады, мұның өзі фермердің жұмыс істеуі мен тағдырын айқындайды.

**Ерікті бәсекелестік** - бұл, ең алдымен, бағалық бәсекелестік. Бұл бәсекелестік күрестің жалғыз қаруы өндірістің шығындарын азайту және өнім сапасын арттыру болып табылатындығын

білдіреді. Өнімнің өзіндік құнын азайту және өнім өндіру көлемін көбейту - фермер табысын арттыра-тын мүмкін бағыттар осылар. Іс-қимылдың мұндай моделі ауыл шаруашылығы өнімнің рыногінде ұсыныстың деңгейіне мәнді әсер етпей қоймайды. Қатаң баға бәсекелестігі өндірістің қарқынды өсуінің және агробизнес дамыған елдердің ауыл шаруашылығының жоғары тиімділігінің бірден-бір факторы болып табылады. Бұған мына факті дәлел бола алады: АҚШ-та село тұрғындарының үлесі соңғы 40 жыл ішінде 15%-тен 2%-ке дейін қысқарды. Осы уақыт ішінде фермерлік еңбектің өнімділігі күрт өсті. Бір ауыл шаруашылық еңбеккері азық-түлікпен және шикізатпен қамтамасыз ететін адамның саны 14 адамнан 96 адамға өсті.

Өсудің жоғары қарқыны жоғары техникалық және технологиялық база, өндірістің жалпы мәдениеті арқылы болады. Бұл үшін ауыл шаруашылығына техника, жем, тыңайтқыш, жанар-жағар май шығаратын және қызмет көрсететін салалар, ауыл шаруашылығына ғылыми зерттеулер жүргізетін салалар жұмыс істеуі қажет. Дәл осы салалардың жоғарғы қарқынмен дамуы ауыл шаруашылығының жоғары өнімділігі мен тиімділігін анықтайды. Осы жоғары техникалық және технологиялық, потенциалды пайдалану қажеттілігіне фермерлерді мәжбүр ететін бәсекелестік бұл жағдайда күшті ынталандырушы фактор болып табылады.

Ауыл шаруашылығына арналған материалдық-техникалық ресурстар рыногі, яғни агробизнестің бірінші сферасына ірі сала кіреді: ауыл шаруашылық машиналарын жасау, тыңайтқыш және химиялық дәрілер шығару, жем дайындау өндірісі. Бұл салалар типті олигополиялық құрылыммен мінезделеді, яғни рынокте бірнеше ірі фирмалар болады.

Бұл фирмалардың іс-қимылы өндіріс көлемін анықтауда болсын, баға белгілеу саясатында болсын өзара келісімде болады. Мұндай рыноктер үшін сондай-ақ, табиғи технологиялық монополия, айтарлықтай кіру барьеріне тән. Бағаны бақылау мүмкіндігі бар, яғни оны барынша көп шығынның деңгейінен асырып қоюға болады.

Міне, осылай жоғары бәсекелестік бейімділігі бар ауыл шаруашылық өндірісі монополияландырылған салалардың өнімін тұтынушы болып табылады. Агробизнестің бірінші сферасының рыногінде бағаның өсу мүмкіндігі - өз өнімінің бәсекелестік



бағадан жоғары сатуға мүмкіндігі жоқ, фермерлер үшін үлкен проблема. Осыған байланысты ауыл шаруашылығы үшін ерекше көкейтесті мәселе сатып алатын ресурстар мен шығарылатын өнім арасындағы бағалардың қатынасы - баға паритеті проблемасы болып табылады. Баға паритетін қолдау үшін күрес - фермерлердің экономикалық саясат саласындағы талабының басты элементі.

Өз кезегінде үлкен агробизнестің өнеркәсіптік компаниялары фермерлердің тұрақты қаржылық жағдайын қолдауға мүдделі. Бір айта кетерлік жайт - фермерлердің табысын мемлекеттік қолдау идеясы бірінші сфераның машина жасау компанияларынан туған. «Банкротқа түскен фермерге соқа сатуға болмайды» - дәл осы ұран АҚШ-тың фермерлік шаруашылықтарына мемлекеттік қолдау көрсетудің себебі болды.

Фермерлерге көрсетілетін қызмет сферасының рыногі - дилерлік, жөндеу-техникалық, агрохимиялық, мелиоративтік қызмет көрсетулер ресурстар рыногімен тығыз байланысты. Қызметті әдетте техника, тыңайтқыш, жем және тағы басқа өнімдер өндіруші компаниялар көрсетеді. Бұл сервистік кәсіпорындар мен олардың филиалының жүйесі өте кең. Айталық, АҚШ-та ауыл шаруашылық, машиналары мен құрал-жабдық шығару жөніндегі бір жарым мыңнан астам зауыт өз өнімдерін 16 мың бөлшек сауда нүктелері арқылы таратады. Мұның өзі фермерлерге өндірістік қызметтің кез келген түрін көрсету жөніндегі фирмаларды таңдауына мүмкіндік береді.

Агробизнестің үшінші маркетингтік сферасы өзінің құрамы және атқаратын міндеті жағынан ғана емес, сонымен бірге нарықтық мәні жағынан да барынша әр түрлі болып келеді. Маркетингтік сфера өз ішінде өнімнің мәні және фирмалардың бәсекелестік іс-қимылы жөнінен рыноктің төрт үлгісіне бөлінеді.

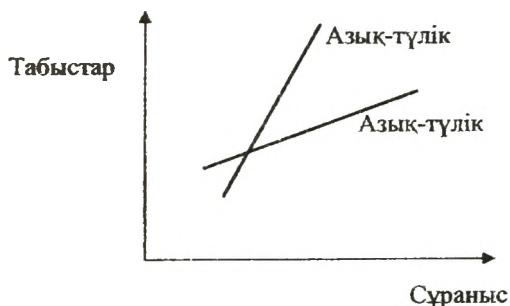
Бірінші үлгі - шикізаттың азық-түлік тауарлар рыногі ұн-жарма, қант шығару сияқты салалар үшін негізгі және мәнді болып табылады. Оған өнімнің салыстырмалы түрде біртектілігі, қалыпқа түсірілуі, тауарларды ірі партиямен сату белгілері тән. Бұл жағдайда жекелеген өнім өндіруші фирмалар үшін өнімді жарнамалау мәселесінде қиындықтар туындайды, ал баға белгілеу бәсекелестікке жақын келеді.

Рыноктің екінші үлгісі - жоғары деңгейде өңделген азық-түлік тауарларының рыногы. Азық-түлік тауарларының осы тобының

көлемі дамыған елдерде соңғы он жылдықта барынша интенсивті дамуда. Бұл рыноктік топ та сатылатын өнімдер біртектілік емес және барынша теңдестірілгендер қатарына жатады. Олар - консервілер, кондитерлік және темекі өнімдері және басқа қабылдауға дайын өнімдер. Тауарларды дифференциялаудың жоғары деңгейін бір заттың кең көлемдегі сортта және сапасының әр түрлі мәнде болуымен түсіндіруге болады. Алайда, тұтынушылар көзінше тауарларды жиі ауыстырған сайын олардың арасындағы бәсекелестік те күшейіп, баға приоритеті үшін мүмкіндік аз болады. Сондықтан да өнімге ерекшелік белгілер беруге ұмтылу, оны ұқсас тұтынушылық қасиеті бар тауарлар жиынтығынан бөлу азық-түлік фирмасының рыноктік іс-қимылындағы мәнді белгі болым табылады.

Азық-түлік тауарларының арасында да өнімді, бірқалыпты, төмен категориялы және беделді деп бөлуге болады.

Табыс бойынша сұраныстың бейімділігі көп жағдайда тамаққа ақша шығынының өсуінің ақшалай табысқа қатынасы ретінде өлшенеді. Алайда, бейімділікті анықтаудың екінші тәсілі бар. Бұл жағдайда алым натуралдық көрсеткіштегі сұраныс өсуіне қосылады. Бағалық факторды алу үшін осы екі бейімділік көрсеткіштері салыстырылады. Баға факторының рөлі инфляция жағдайында өседі (мысалы, біздің республикамызда қазіргі жағдайда болып жатқандай). Мұндай жағдай азық-түлік сервисі дамыған елдерде де болуы мүмкін, бірақ мұнда баға буып-түюдің құнының артуына және тауарды сату кезінде қызмет көрсетуге байланысты өседі.



10-схема

Сұраныстың маңызды мәні - оның тауар бағасының өзгеруіне реакциясы болып табылады. Сұраныстың классикалық заңы бойынша тауар бағасын барлық тең жағдайда төмендету сұранысты көбейтеді немесе керісінше, яғни баға мен сұраныс келемі арасында кері (жағымсыз) байланыс орнайды. Баға бойынша сұраныстың бейімділік көрсеткіші сұраныс көлемінің проценттік өзгеруінің бағаның проценттік өзгеруіне қатынасымен есептеледі. Азық-түліктің кептеген бөлігі үшін баға жөніндегі сұраныстың бейімділігі әдетте қолайсыз. Жағымды бейімділік жекелеген жағдайда төмен сапалы тауарлар бойынша да, сондай-ақ беделді тауарлар бойынша да кездеседі. Соңғы жағдайда бағаның өсуі тұтынушылар үшін азық-түлік сапасының артуы ретінде қабылданады. Азық-түлік сұранысының бағалық бейімділігінің деңгейіне әсер ететін факторларды қарастырайық. Олардың ең біріншісі - өнімді дифференциалдау деңгейі немесе бірін-бірі өзара алмастыру. Аталмыш азық-түліктің өзіне жақын алмастырушысы көп болған сайын оған сұраныстың бейімділігі де соғұрлым көп болады. Шектелген жағдайда дифференциалданған өнім рыногінде шексіз алмастыру болғанда ол біртекті тауарлар рыногіне айналады. Сұраныс жеткілікті дәрежеде бейімді болып, ал сұраныс көлденең қисық сызықта қалады. Сұраныстың бейімділік көрсеткішінің азық-түлікке тұтастай алғанда, азық-түліктің кейбір топтарына және олардың әр түрлілігіне сандық қатынасы осыған байланысты болады.

Міне, осылай төмендегідей заңдылықты айқындауға болады: азық-түлікке сұраныс жалпы алғанда төмен бейімділікте, азық-түліктің кейбір тобына (ет, сүт, кондитер және т.б.) сұраныс үлкен бейімділікте, ал топшалардағы тауарларға сұраныс баға бойынша одан да жоғары бейімділікте болады. Басқаша айтқанда, баға бойынша сұраныс бейімділігі тағам өнімдеріне дифференциалдану дәрежесіне қарай өседі.

Сұраныстың бағалық бейімділігіне әсер ететін келесі фактор бұл тұтынушының табысындағы аталмыш азық-түлікке кететін шығынның үлес салмағы. Тұтынушы бюджетіндегі аталмыш азық-түлікке кететін шығынның үлесі көп болған сайын оның бейімділігі де жоғарылай береді. Айталық, қымбат тұратын етке баға өскен жағдайда, егер ол отбасылық шығында сүбелі үлесті көп алатын болса, онда отбасылық бюджетке кәдімгідей әсер етуі мүмкін.

Сондықтан да оны тұтынуды азайту - заңдылық. Сонымен қатар аз пайдаланылатын өнім (мысалы, уылдырық) қымбаттаған кезде, мұндай өнімді аз пайдаланатын отбасының бюджеті мұны сезбеуі де мүмкін, бұл оны тұтынудың деңгейіне де әсер етпейді және бұл жағдайда сұраныс өзгеріссіз қалады.

Сұраныстың бағалық бейімділігі сондай-ақ уақытша кезеңге де тәуелді болады. Шешім қабылдау үшін уақыт кезеңі созылған сайын сұраныс әдетте бейімдірек болады. Азық-түлікке деген сұраныстың консервативтігі сонда, үйреншікті тауарға баға көтерілген кезде тұтынушы дәл осындай өнімді басқа жерден көрмейінше және оны алмастыратын басқа тауарды таппайынша, әлгі үйреншікті тауарды бәрібір сатып алады. Айталық, АҚШ-та сұраныстың бағалық бейімділігінің коэффициенті қысқа мерзімді кезеңде 0,2%, ұзақ мерзімді кезеңде 0,4% құрады.

Айта кететін жайт, тұтыну тауарларына сұраныс бейімділігінің сандық параметрлері тіпті молшылық жағдайының өзінде де әр түрлі ұлттық рынок үшін бірдей бола алмайды. Мұндай рынокте бәсекелестік күрестің маңызды қаруы жарнама және тауарды әр түрлі тәсілмен безендіру және ұсыну. Тауарлардың бұл тобының рыногі бірнеше көш бастаушы фирмалар билік құратын жоғары дифференциалданған өнім болып табылады.

Мұндай рынокке кіру барьері өте жоғары екендігі көзге бірдей ұрып тұрады. Бірқатар жағдайларда мұнда масштаб тиімділігі және пайдаланылатын технологияға патенттер жұмыс істейді, алайда басты кіру барьері ретінде жабыла жарнама жасау болып саналады. Бірқатар өнімдерді жарнамалау үшін кететін шығын өнім құнының 20%-іне жетеді. Әрине, жаңадан пайда болған фирмаға рыноктің молшылық жағдайында өзінің тауарымен рынокке ену өте қиын. Бұл үшін жаңа тауардың көзге көрінетін нақты басымдылығымен қатар жарнама сферасында орын алу үшін рыноктегі билік құрып үлгірген тауарға қарағанда орасан зор қаржы жұмсауды керек етеді.

Агробизнес сферасының маркетингтік үшінші рыноктік топшасына төмен деңгейде өңделген біртекті топ (мысалы, ет жартылай фабрикаттары және жаңа сойылған ет, сүт өнімдері) жатады. Тауарды өңдеу деңгейі мен оны дифференциалау деңгейінің арасында тығыз байланыс бар. Өнімді өңдеу деңгейі төмен болған сайын оны дифференциалау және интенсивті жарнамалау үшін мүмкіндігі аз болады және керісінше. Бұл

рыноктік топқа кіру барьері салыстырмалы түрде төмендеу, баға белгілеу мұнда бәсекелестікке жақын жүзеге асырылады.

**Рыноктің төртінші үлгісі** азық-түліктік сервис рыногінің рөлі дамыған елдерде соңғы он жылдың ішінде арта түсті. Оған қоғамдық тамақтандырудың шағын буфеттен бастап қымбат мейрамханаға дейінгі барлық түрі кіреді. Бұл рынок біртекті емес және өзінің ерекшеліктері көп. Онда жарнама мен монополияландырудың әр түрлі деңгейіндегі баға белгілеуді еркін рыноктіктен монополиялыққа дейін өзгерте беретін бірнеше топшаны бөліп көрсетуге болады.

Азық-түлік рыногінің тағы бір ерекшелігі ретінде оның бірнеше деңгейде болуын айтуға болады. Рынок нан, сүт және қаймағы алынбаған сүт өнімдері үшін **жергілікті**; ет өнімдері, көкөніс және жеміс үшін - **аймақтық**; консервілер және шеттен әкелінген азық-түлік үшін - **ұлттық** болуы мүмкін. Тез бұзылатын азық-түліктер рыноктің шекарасын тарылтады, ал мамандандырылған транспорт пен сақтау қоймалары оны кеңейтеді. Рынок деңгейінің есебі оны дұрыс бағалау және фермалардың қызметіне болжам жасау үшін маңызды. Айталық, шағын азық-түлік дүкенінің немесе асхананың сәтті жерде орналасуы оларды қымбат тұратын жарнамасыз-ақ, ұсынылатын азық-түліктің бір қалыптағы жиынтығымен-ақ, кішігірім монополистке айналдырады.

Жалпы азық-түлік рыногін талдай келе мынаны айтуға болады: агробизнесі дамыған елдерде бұл рынок - салыстырмалы түрде фирмалардың көп бөлігі қатысатын және жоғары азық-түліктік дифференциядағы, монополистік бәсекелестіктегі рынок. Оның үстіне мұнда көш бастаушы фирмалардың тобы бар екенін де айта кету керек. Баға бәсекелестігімен қатар мұнда жаппай жарнамалау, азық-түліктік дифференциация және жақсартылған сервис сияқты факторлар да үлкен маңыз алады. Ауыл шаруашылығының нарықтық құрылымы мен маркетингтік сферадағы айырмашылық мынаған алып келеді: ауыл шаруашылығы өнімдерінің жоғары бәсекелестік ұсынысы салалардың және рынок масштабына байланысты монополияландырылған сұраныспен бетпе-бет келеді.

Азық-түлік фирмаларының ауыл шаруашылығы өндірісі мен фермерлердің жағдайына әсері өңдеу және өткізу арналарын азайтудың мөлшеріне байланысты барған сайын күшейіп, фермерді



тамақ, өнімдерін тікелей тұтынушыдан алшақтатып барады. Бұл әсіресе тамақ өнеркәсібіне қатаң орнатылған технология бойыпша сапалы шикізат қажет болған жағдайда ерекше сезіледі. Фермерлердің тамақ компанияларына технология-лық, және экономикалық тәуелсіздігі фермерлердің тек қана өндірістік-технологиялық аспектідегі іс-қимылын шектеп қоймайды, сонымен бірге сатып алушының шартын қабылдауға мәжбүр болатын фермердің табысын да шектейді.

## **4.2. Аграрлық рыноктегі сұраныс пен ұсыныс**

### **4.2.1. Ауыл шаруашылығының өнімдері мен азық-түлік рыногіндегі сұраныс**

Сұраныс нарықтық экономиканың маңызды параметрлерінің бірі болып табылады. Оның деңгейі өсуі және шапшаңдығы рыноктегі жағдай мен өндірушілердің жайын анықтайды. Тауарлардың басқа түрлеріне қарағанда ауыл шаруашылығының және азық-түліктің өнімдеріне сұраныстың арнайы оқып үйренуді қажет ететін бірқатар ала бөтен ерекшеліктері бар.

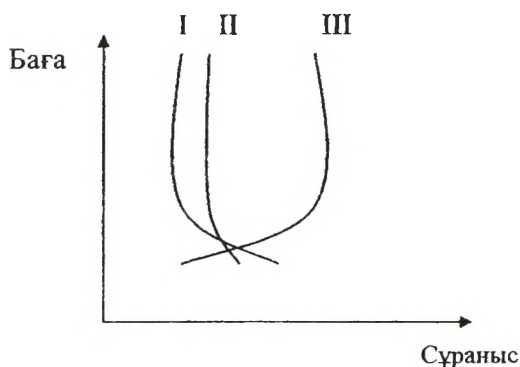
Агроөнеркәсіптік кешен және барлық агробизнес үшін тамақ өнімдеріне сұраныс негізгі түпкі мәселе болып табылады. Дәл осы сұраныс ауыл шаруашылығы өнімдеріне сұранысты, ал сол арқылы ауыл шаруашылығына арналған ресурстарға сұраныстарды айқындайды. Агробизнестің әр сферасында өндіріс пен өткізудің арналарында тиісті буындардың тізбегін құруға болады. Азық-түлікке деген негізгі сұраныс бөлшек сауда мен қоғамдық тамақтандырудың тікелей тамақ өнеркәсібі немесе фермердің өніміне көтерме сауда сұранысын қалыптастырады. Ауыл шаруашылығында мал шаруашылығының өніміне сұраныс жемге сұранысты айқындайды. Өндірістік мәндегі қызметке сұраныс көлеміне, ресурстарға әсер етеді.

Ең алдымен азық-түлікке түпкі сұранысты айқындайтын факторларды немесе сұраныстың детерминанттарын қарастырайық.

Азық-түлікке түпкі сұраныс көрсеткіштерін қарастыруды қорытын-дылай келе, агробизнестің барлық жүйесінің және тұтастай алғанда ұлттық экономиканың даму деңгейін бағалауда оның ерекше орны бар екенін атап өту керек.

Мысалы, АҚШ-та тамаққа жұмсалатын шығынның үлесі отбасылық бюджеттің 12-15%-ке жуығын құрайды. Агробизнес дамыған елдердегі азық-түлік сұранысының өсу перспективаларын бағалай келе мамандар олардың одан әрі тұрақтануы мен едәуір кеңейетін мүмкіншіліктері бар екенін тілге тиек етеді. Графикалық тұрғыдан айтқанда, бұл бағалық түпкі азық-түлік сұраныстың оңға қарай қисайған азғантай қозғалысының перспективасын білдіреді. Осындай жалпы жағдайда азық-түлікке сұраныс және тұтыну құрылымында өзгерістер күтілуде. Сондай-ақ жоғары деңгейдегі технологиялық өңдеуден өткен, қабылдауға дайын азық-түліктің үлес салмағының арту тенденциясының сақталатындығы жөнінде де болжам бар.

80-жылдардың аяғында 90-жылдардың басында Қазақстанда бағаны босатқанға дейін азық-түліктің өте тапшылығы азық-түліктердің бағалық бейімділігінің күрт төмендеуіне алып келді. Инфляцияны күту сұранысты шамадан тыс арттырып, бағаның өсуі азық-түлікке деген сұранысты төмендетудің орнына қайта керісінше арттыра түсті. Баға босатылғаннан кейін және оның күрт өсуінен соң азық-түлік тапшылығы негізінен жойылып, бірқатар аймақтарда тіпті біраз уақытқа жететін азық-түлік жинап алу байқалды. Тұрғындардың бірқатар бөлігі үшін азық-түлікке бағаның өсуі табыстың өсуіне жағдай жасады.



II-схема

Шартты белгілер:

- I - қомақты рынок сұранысының қисық сызығы;
- II - тапшылық жағдайындағы сұраныстың қисық сызығы;
- III - шектен тыс сұраныстың қисық сызығы.

Негізінен алғанда азық-түлікке түпкі сұраныстың мәні осындай.

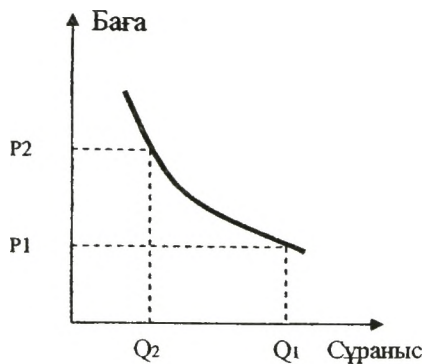
Агробизнес кешенінде сұраныс мәні агроазық-түліктік кешенінің нүктелерінің орналасуына байланысты едәуір аумалы-төкпелі болады. Түпкі азық-түлік рыногінен алыстаған сайын, ауыл шаруашылығы өнімдерінің шикізаттық рыногіне жақындаған сайын шығарылатын және сатылатын өнімнің ассортименті күрт қысқара береді. Сондықтан да сұраныстың бағалық бейімділігі түпкі сұраныстан қашықтаған сайын және бөлшек сауда, көтерме сауда, тамақ өнеркәсібі сияқты тиісті тұтынушылардың көз алдында бір-бірін өзара ауыстырушылық азайған сайын төмендеуі керек деп теориялық тұрғыдан күту әбден заңдылық. Алайда әңгіме өз бетінше жұмыс істейтін әр түрлі рыноктер туралы болып отырғандықтан, олардың әрқайсысында сұраныстың шапшандығына өздерінің факторлар кешені әсер етеді, сондықтан да бейімділік коэффициенттерін жәй салыстыру барлық кезде бірдей дұрыс бола бермейді.

Ауыл шаруашылығы рыногіндегі сұранысты, яғни фермерлік қожалықтардың өніміне сұранысты қарастырайық. Бәрінен бұрын бұның қандай сұраныс екенін атап өтейік. Көп жағдайда ауыл шаруашылығы шикізатын толық ауыстыратын басқа шикізаттың болмау себебінен оның бағалық бейімділігі өте төмен (АҚШ-та 0,2). Сонымен қатар өнімнің кейбір түрлері үшін бейімділік көрсеткіштері біршама жоғарырақ болуы мүмкін.

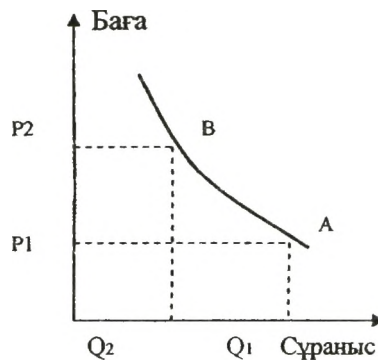
Сұраныстың мәні фермерлік табыстың қозғалысына тікелей әсер етеді. Егер өнімге сұраныс бейімірек болса, бағаны арттырған кезде тұтынушы сатып алынатын өнім санының күрт төмендеуімен жауап береді, сондықтан да сату көлемінің төмендеуін бағаның өсуімен жабуға болады. Бұл жағдайда фермердің жалпы табысы төмендейді.

Көп ретте ауыл шаруашылығы өндірісіне тән бейімсіз сұраным жағдайында әдетте сатылатын өнім көлемінің азаюынан болатын ысырапты бағаның өсуімен жабады. Нәтижесінде фермердің табысы өседі. Керісінше, баға төмендеген кезде тұтынушылар сұранымының сандық жағынан өсуіне реакциясы барынша нашар болады, сату көлемінің өсуі бағаны төмендетуден болатын ысырапты жаба алмайды,

сондықтан да фермерлердің табысы тұтастай алғанда төмендейді. Осы жағдайдан шығатын қорытынды: фермерлер үшін үлкен өнім алу тиімді емес, өйткені ол табыстың азаюына әкеледі. Әр түрлі сұраныс жағдайында фермерлердің табыс түсімінің қозғалысы 12 және 13-схемаларда көрсетілген.



12 схема Бейімделген сұраныс



13 хема. Бейімделмеген сұраныс

#### 4.2.2. Ауыл шаруашылығы және азық-түлік тауарларының ұсынысы

Ауыл шаруашылығы өндірісі және оның рыногінің өзіндік ерекшеліктері тек қана сұраныс мәнінен көрінбейді, сонымен бірге ұсыныстан да көрінеді.

Тұтас алғанда ұсыныстың детерминанттары барлық салалар үшін ортақ болып табылады, бірақ ауыл шаруашылығында олар басқа сфераларда байқалмайтын ерекшеліктермен танылады. Нарықтық экономика жағдайында сұраныс көлеміне сияқты ұсыныс көлеміне де әсер ететін негізгі фактор баға. Ұсыныстың классикалық заңы мынада: бағаны өсіру ұсыныс көлемін арттыруға алып келеді және керісінше. Басқаша айтқанда, баға мен ұсыныстың арасында тікелей байланыс бар.

Бағаның өзгеруіне ұсыныстың өзгеруінің белсенді болмауы сұраныстың бейімділік көрсеткіші сияқты ұсыныс көлемі өзгеруінің проценттік қатынасының баға деңгейі өзгеруінің проценттік қатынасына есептелетін ұсыныс бейімділігінің көрсеткішімен анықталады. Ауыл шаруашылық өнімдерінің

ұсыныс бейімділігі салыстырмалы түрде төмен. Бұл оның өндірістік циклдың ұзақтығы өсімдіктер мен малдардың дамуының биологиялық параметрлерге тәуелділігі, көптеген өндірістік ресурстардың иммобильдігі сияқты табиғи ерекшеліктерімен байланысты. Осы бағытта ұсыныстың белсенді болмауына ауыл шаруашылығы өндірісінің маусым-дылығы және оның ауа райы - климаттық жағдайларға тәуелділігі әсер етеді. Ауыл шаруашылығының өз ішінде бейімділіктің осындай дәрежесінде ерекшеленетін салаларды да бөліп көрсетуге болады.

Жылы жайлық көкөніс өсіруде немесе құс өсіруде ұсыныстың бейімділігі жоғары болуы мүмкін, оның есесіне астық өндірісінде (астық қоры жоқ кезде) ұсыныстың бейімділігі өндірістік циклдың ұзақтығы мен климаттық жағдайдың ауытқуына тәуелділіктің салдарынан өте төмен болуы мүмкін. Жеміс шаруашылығында жеміс ағаштарын отырғызу мен жеміс беруге дейінгі аралықтағы ұзақ уақытша интервалдың әсерінен ұсыныс бейімділігі тіпті төмен болуы мүмкін.

Уақытша интервалдың ұзақтығы ауыл шаруашылығында ұсыныстың бейімділігін анықтайтын аса маңызды фактор болып табылады.

Қысқа мерзімді кезеңде ұсыныстың бейімділігі дайындалып қойылған өнім қорының болуымен анықталады. Рас, егер бұл өнім тез бұзылатын болмаса. Тез бұзылатын өнімдер үшін (мысалы, жаңадан жиналған жемістер үшін) ұсыныс бейімділігі ең төменгі болып саналады. Ал, жаңадан ғана жиналған құлпынайды бір күннің ішінде сату керек болатын классикалық жағдайда ұсыныс бейімділігі тіптен жоқ десе де болғандай. Мұндай жағдайда ұсыныстың сызығы тігінен тік көрінеді.

Орташа мерзімді кезеңде ұсыныс бейімділігі біршама жоғары болады (өндірістік циклдың мүмкіндіктері шегінде). Фермерлер өз еңбектерін барынша интенсификациялап, өндірістік ресурстарды - жемді, тыңайтқышты, суару үшін суды және тағы басқаларын көбірек пайдалана алады. Алайда, ресурстарды түпкілікті қайта бөлу бұл кезеңде бәрібір болмайды.

Ұзақ мерзімді кезеңде ауыл шаруашылығы өнімінің ұсыныс бейімділігі өте жоғары болады. Бұл енді өндіріс циклының ұзақтығы бойынша шектеудің болмайтындығына, фермерлер өздерінің өндірістік ресурстарын ең тиімді өнімді өндіруге



топтастыра білгендікпен байланысты. Ұзақ уақыт мерзімде салаға жаңа өндірушілер кіріп үлгіреді. Ресурстардың барынша жинақы және кіру барьерлерінің толығымен болмауы жағдайындағы ерікті бәсекелестік рыногінде ұсыныстың бейімділігі өте жоғары деңгейде болып, ұсыныс сызығы көлденең жатады. Бұл жағдай үшін сондай-ақ өндіріс шығындары тұрақты болып, өспеуі қажет.

Егер ұсыныс бейімділігі жағымды көлемде болса, өндіруші табысы мен өткізу бағасы бір бағытта өзгереді.

Ұсыныстың және оның бейімділігінің келесі детерминанты ауыл шаруашылығы ресурстарына бағаның қозғалысы болып табылады. Олардың өсуі әдетте өндіріс көлемі мен ұсыныстың төмендеуіне әкеледі және керісінше. Мысалы, тыңайтқышқа бағаның өсуі тиісті ауыл шаруашылығы дақылдарының ұсынысын қысқартуы мүмкін.

Сонымен бірге осы ереженің дұрыстығына қарамастан өндіріс ресурстарына деген баға мен тиісті өнімнің ұсынысы арасындағы байланыс ұзақ мерзімді кезеңде соншалықты осындай түзу сызықтағы мәнде болмауы мүмкін. Айталық, ресурстарға бағаның өсуінің салдарынан белгілі бір өнім ұсынысының қысқаруы қанағаттандырмайтын сұраныс тудырып, сату бағасын арттыруы мүмкін. Ал бұл өз кезегінде ресурстарға бағаны өсіреді. Өйткені, ресурстарға сұраныс өнімге сұраныстан шығатын сұраныс болып табылады.

Ұсыныстың детерминант қатарына сондай-ақ өндіріс технологиясының өзгеруін де жатқызуға болады. Ресурс сақтайтын технологияны енгізген жағдайда өндірістің шығындары азайып, фермердің табысы өседі. Мұның өзі оны өнім өндіруді көбейтуге және тиісінше ұсынысты көбейтуге түрткі болады.

Ауыл шаруашылығында ұсыныстың көлемі мен динамикасына қосалқы және бәсекелес өнім өндіру едәуір әсер етеді. Бұл технологияның ерекшелігіне байланысты. Бір өндірістік цикл ішінде өнімнің бірнеше түрі шығарылса немесе бір ғана ресурс пайдаланылса, технологияның ерекшелігі болып саналады. Қосалқы өнімдерге бір ғана технологиялық циклге алынатын өнімдер қой еті және жүні, сүт және бұзау еті жатады. Қосалқы өнімге бағаның өсуі оның қасындағы тауарға ұсынысты көбейтеді, мысалы, жүнге деген сұраныс пен бағаның өсуі рынокте қой етіне ұсыныстың өсуін туғызады.

Бұған қарама-қарсы баға динамикасы мен бәсекелес өнімдердің ұсынысы арасындағы тәуелділік болып табылады. Оларға бір ресурс пайдаланылатын өнімдер жатады. Мысалы, мал шаруашылығында бұл құс және шошқа еттерін өндіру, себебі олардың рационның негізі астық болып табылады. Екіншілік шаруашылығында бұған ұқсас технология бойынша бірдей техникалық құрал-жабдықтарды, тыңайтқыштарды, химикаттарды пайдалану арқылы өсірілетін дақылдар жатады. Кеңірек таратып айтсақ, барлық дала дақылдары негізгі ресурс ретінде жерді пайдаланатын болғандықтан, өзара бәсекелестер болып табылады. Сол бәсекелес өнім-дердің бірінің қымбаттауы басқаларды өндірудің азаюына және ұсыныстың кемуіне және керісінше - біреуінің арзандауы өндіріс көлемін арттыруға және басқа бәсекелес тауарлардың ұсынысының көбеюіне алып келеді.

Ұсыныс көлеміне тұрақты және ауыспалы қордың құрылымы да әсер етеді. Қорды көп қажет ететін, тұрақты шығындары көп салаларда ұсыныс барынша тұрақты және бағаның өзгеруіне аса иліге қоймайды. Мысалы, мал шаруашылығы мен жоғары механикаландырылған егіншілік салаларында жағдай осылай. Өйткені, негізгі қорға шығын о баста жұмсалып қойылады, сондықтан да фермер өндірісті жалғастырып, оларды ақтау үшін тіпті бағалық конъюнктураның қолайсыз жағдайында барынша тырысып бағады.

Сұраныс көлеміне сияқты, ұсыныс көлеміне де рыноктік конъюнк-турадағы өзгерістерді күту әсер етеді. Бұндай күтулерге шетелден сатып алу немесе шетелге шығару үшін субсидия беру, саланы үкіметтің қолдауы, ауыл шаруашылығы жылының ауа райы туралы ақпараттар жатады.

#### **4.3. Ауыл шаруашылығы өнімдері және азық-түлік рыногіндегі баға белгілеу ерекшеліктері**

Бәрімізге белгілі, бәсекелестік нарықтық экономика жағдайында сұраныс пен ұсыныстың арақатынасын баға деңгейі анықтайды. Аграрлық рынок жағдайында, бұдан басқа, баға белгілеу сондай-ақ ауыл шаруашылығы өндірісінің ерекшеліктерімен байланыста болады. Жоғарыда айттып кеткеніміздей, ауыл шаруашылығы рыногі еркін бәсекелестік

рыногіне барынша жақын. Мұның өзі сұраныс пен ұсыныстың өзара іс-қимылының, осыдан барып бағаның өзіндік проблемаларын тудырады. Сұраныс сызығының басты ерекшелігі ауыл шаруашылық және азық-түлік тауарларының жиынтығы бойынша оның төмен бейімділігі болып табылады. Мысалы, АҚШ-та бейімділік коэффициенті қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді кезеңдерде тиісінше 0,2 және 0,4 аралығында ауытқып, яғни кез келген жағдайда 1 -ден төмен болады.

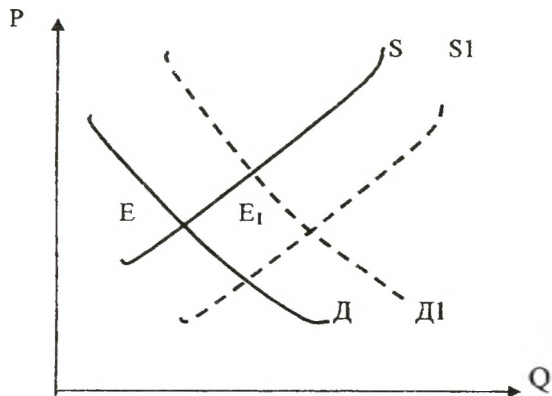
Жоғарыда көрсетілгендей, ұсыныс сызығы да бейімсіз. Теориялық талдау көрсеткеніндей, бум мен депрессия кезеңдерінде ауыл шаруашылығы өндірісі өнеркәсіппен салыстырғанда едәуір аз ауытқиды. Мұны фермер үшін бірінші кезектегі міндет - табыстың белгілі бір көлемін алу болатындығымен түсіндіруге болады.

Сондықтан да бағаның құлдырауына оның табиғи реакциясы өндіріс келемін және өнімді сатуды көбейту, табыстың қажетті массасын сақтау болып табылады. Сондықтан да, әдетте, ауыл шаруашылығы өндірісінің баға бойынша ұсынысының бейімділігі сұраныс бейімділігінен біршама биік (АҚШ үшін, мысалы, ол 0,7 құрайды). Сұраныс пен ұсыныстың аз бейімделгіш сызықтарының тоғысуы дәл сол уақыттағы ауыл шаруашылығы өнімінің бағасын анықтайды. Бұл жағдайда баға деңгейі сұраныс және ұсыныс сызықтарының мәніне қарай экономикадағы орташа баға деңгейінен әлдеқайда төмен болады. Жағдайдың күрделілігі мынада: ауыл шаруашылығы бағаларының өзгеруінің ұзақ мерзімдік бағыты оның төмендеуі болып табылады. Бұл сұраныс және ұсыныс динамикасы мен олардың бейімділігінің қатынасымен байланысты (14-схеманы қараңыз).

Уақыт өтуімен сұраныс сызығы Д оң жаққа, ДІ жағдайын қабылдап, ауыса бастайды. Дамыған елдерде бұл негізінен екі факторға: біріншіден, тұрғындардың өсуіне (соның нәтижесінде азық-түлікке қажеттіліктің көптігіне) және, екіншіден, олардың нақты табыстарының өсуіне (өзгермеген баға жағдайы азық-түліктің көп мөлшеріне сұраныс туғызады) байланысты.

Алайда, екі фактордың да сандық жағынан әсері өте төмен, өйткені дамыған елдер үшін халық санының жәй өсуі біраздан бері заңдылыққа айналған, ал екінші жағынан, рыноктің молшылығы мен табыс бойынша сұраныстың бейімсіздігі жағдайында табыстың өсуі азық-түлік тауарларын тұтынудың көлемін айтарлықтай өсіре

қоймайды, міне, сондықтан да екі фактордың жиынтық іс-қимылы сұраныстың сызығын оңға болмашы дәрежеде ығыстырады.



14 - схема

Шартты белгілер:

Д, Д1 - сұраныс сызықтары;

С, С1 - ұсыныс сызықтары;

Е, Е1 - бағалар.

Сонымен бірге ұсыныс сызығын (S)  $S_1$  жағдайына жылжыту сол уақыт аралығында барынша белгілі және мәнді болып табылады. Бұл өндірістің бәсекелестік мәнімен, ғылыми-техникалық өркениет жетістіктерін ауыл шаруашылығына интенсивті түрде енгізумен түсіндіріледі.

Міне, осылай сұраныс сызығын аз жылжыту және ұсыныс сызығын едәуір жылжыту олардың төмен бейімділігін сақтаған жағдайда тепе-теңдікке жаңа жағдай жасалып, ауыл шаруашылығындағы бағаның бағытын төмендетуге алып келеді.

Алайда, бұл заңдылық басқа жағдайлардың тұрақты қатысуы кезінде ғана әділетті болмақ. Бұл жерде біз мемлекеттік ықпал етудің, инфляцияның, күрт құрылымдық қозғалыстардың, жапатармағай сұраныстың болмауын және басқа ішкі факторларды айтып отырмыз.

Бағаның төмендетілу бағыты ауыл шаруашылығы үшін үлкен және салмақты проблема болып табылады. Өнімге салыстырмалы түрде ферма-лардағы өндіріске қауіп келтіріп, әлеуметтік-экономикалық қиыншалықтар туғызуы мүмкін. Жағдай

агробизнесің аралас салалары рышогінің бәсекелестікке бейімсіз құрылымы және мәнімен ушыға түседі. Жоғарыда айтып кеткеніміздей, агробизнесің ресурстарды қажет ететін салаларында ауыл шаруашылығы ресурстарына бағаны шектеп шығыннан жоғары көтеруге мүмкіндік беретін ерекше құрылым бар. Жақсы бағалық жағдайда бағаның деңгейін рынокті ішінара монополияландыру есебінен арттыруға мүмкіндігі бар маркетингтік сфераның салалары тұр. Міне осылай, ауыл шаруашылығы қайшының арасындағы жіптің күйін кешкендей жағдайда қалады.

Мұндай қиын проблемалық ситуациядан шығудың әр түрлі жолдары бар. Бірінші жол - табиғи оқиғаның өрбуіне сырттан араласудың жоқтығын білдіреді, бұл ауыл шаруашылығында бәсекелестік күрестің ушығуына әкеліп, фермерлердің едәуір бөлігі өз жұмысын тоқтатуға мәжбүр болады. Бұл процесс үздіксіз болғандықтан, ауыл шаруашылығы проблемалар мен конфликтілердің ошағына айналуы мүмкін.

Сондықтан да іс жүзінде көп уақыттардан бері фермерлік проблема-ларды шешудің альтернативтік нұсқасы - мемлекеттік реттеу жүзеге асырылып келеді. Ол әр түрлі тәсілдер мен нұсқаларда қолданылады. Бұл туралы егжей-тегжейлі кейінірек айтамыз. Ал қазір баға белгілеу тегершігіне мемлекеттік реттеу тұрғысынан ықпал ету әдістеріне тоқталайық.

Ауыл шаруашылығындағы бағаға ықпал етудің үш нұсқасы болуы мүмкін: сұраныстың көлеміне ықпал ету, ұсыныстың көлеміне ықпал ету және бағаны тікелей директивтік түрде белгілеу.

Бірінші нұсқа сұраныстың өсуіне сәйкес ұсыныс көлемінің тез көбеюін бейтараптандыруды, яғни оның сызығын оңға жылжытуды ұсынады. Алайда бұл нұсқаның мүмкіндіктері төмендеу және азық-түлік рыногі толыққанды елдерде ол ұлттық рынок шеңберінде фермерлік проблемаларды өз бетінше шешу тұрғысынан қарастырылмайды.

Азық-түлік құрылымын өзгерту есебінен сұранысты біршама кеңейту және оны арттыру балалар тағамдары мен емдік тағамдарын, сондай-ақ табысы аз отбасыларын тамақтандыруды



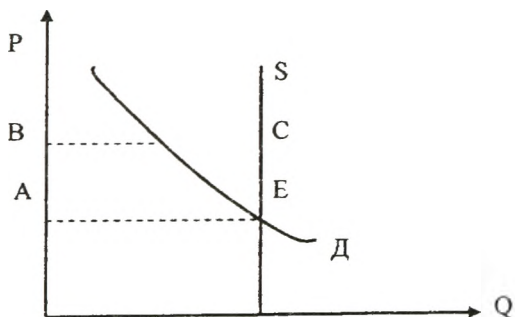
мемлекеттік субсидиялау жолымен әлеуметтік қорғалмаған тұтынушылар-дың арасында ғана мүмкін.

Екінші нұсқа ұсыныстың деңгейіне ықпал ету - біршама қолайлы, өйткені ол мемлекеттік реттеуге біршама жақын келеді және қазіргі жағдайда кеңінен және тиімді пайдаланылады.

Ұсыныс деңгейін реттеудің барынша жиі қолданатын шарасы егістік алқаптарын шектеу болып табылады. Бұл жағдайда ұсыныстың сызығы солға жылжытылады. Егер сұраныс бейімсіз болса, онда барынша жоғары баға қойылып, фермерлер алатын ақшалай түсім көбейеді. Ауыл шаруашылығы өнімдеріне бағаны арттыру және тиісінше фермерлік табысты көбейтудің мұндай әдісінде қосымша шығындардың негізгі ауыртпалығы едәуір жоғары бағаны төлеуге мәжбүр болғандықтан тұтынушыға түседі.

Фермерлік табысты реттеудің бағалық нұсқалары да бар. Олардың бірі мемлекеттік субсидия бөлу есебінен мемлекеттік сатып алу және рыноктік баға арасындағы айырмашылықты жабу болып табылады. Алайда, бұл тегеріш әдетте тек ауыл шаруашылығы өнімдерін мемлекеттік дайындау сфераларында ғана жүзеге асады. Мемлекет фермерлерден өнімді ВС бағасы бойынша сатып алады (15-схеманы қараңыз).

Ал тұрғындарға азық-түлік әдеттегі рыноктік баға АЕ бойынша сатылады. Бұл жағдайда барлық өндірілген өнім ерте ме, кеш пе рынокке түседі, ал фермерлік табысты қолдау шығындарын мемлекет төлейді.

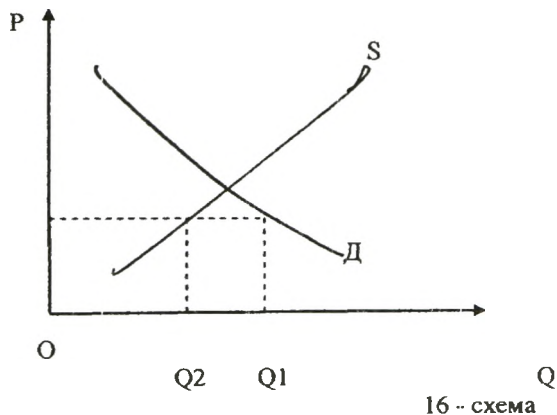


15 – схема

Бұл нұсқада мемлекет көтеріңкі баға бойынша фермерлік өнімнің тек бір бөлігін сатып алады. Нәтижесінде тұтынушылар барынша жоғары баға бойынша аз өнім алып, ал фермерлер барынша жоғары баға мен табыс түрінде үкіметтен «сый-сияпат» көреді.

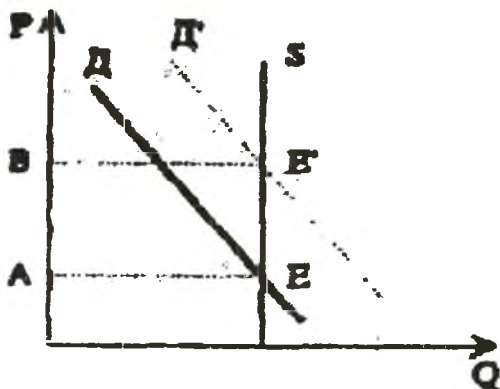
Бағаны реттеу нұсқалары бойынша жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе мынаны атап өту керек: сұраныстың төмен бейімділігі жағдайындағы бірінші нұсқа екінші нұсқаға қарағанда, мемлекетке қымбатқа түседі. Ауыл шаруашылығы өнімдеріне тікелей директивті түрде баға белгілеу күні кешеге дейін тарихымыздың кеңестік кезеңінде біздің республикамыздың жағдайында баға белгілеудің негізгі тегеріші болып келді.

Тұтынушылар сатып алғысы келетін өнімдердің теңдік санына бағадан төмен директивтік баға белгілеу (О) 1) осы бағада өндірушілердің көңілінен шығатын өнім көлемінен асып кетеді - О)2 (16 - схеманы қараңыз).  $O_1$  мен  $O_2$  арасындағы айырмашылық бізге жақсы таныс тапшылықты құрайды. Бұл жағдайда теңдік бағадан директивалық баға төмен болған сайын дефициттің (тапшылықтың) көлемі көп болады. Тапшылық көп болған жағдайда мемлекеттік реттеу логикасы тапшы өнімдерді нормамен бөлуді талап етеді. Содан келіп талондық, карточкалық жүйе пайда болады. Рыноктік тегеріш басылып қалады, алайда қанша жерден бақылау күшейтілсе де, тапшы өнімдер келіп түсетін «қара рынок» жұмыс істей береді.

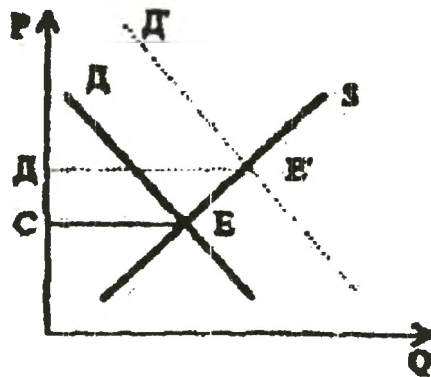


Жоғарыда атап өткендей, ұсыныстың маңызды бағаға қатысы жоқ детерминанты уақыт факторы болып табылады. Осыған байланысты баға белгілеу мәні де қысқа мерзімді, орта мерзімді және ұзақ мерзімді кезеңдерге бөлінеді.

Қысқа мерзімді кезеңге ұсыныс бейімсіз келеді. Сондықтан да ауыл шаруашылығы өнімдеріне сұраныстың көбеюі АВ шамасына рыноктік бағаның өсуіне әкеледі (17-схеманы қараңыз). Орта мерзімді кезеңде ұсыныс барынша бейімірек болады, сондықтан да сұраныс сызығының сол жылжуында бағаның өсуі төменірек - СД (18-схеманы қараңыз). Ұзақ мерзімді кезеңде гипотетикалық жағдайда тұрақты шығындармен ұсыныс сызығы шексіз бейім болады және тұтынушының сол баға бойынша өнімді көбірек сатып алуына мүмкіндік туады.



17-схема



18 схема

Шын мәнінде өндірістің шығындары салаларды кеңейткенде ғана өседі. Сондықтан да, егер табысты өндіріс үшін бастапқы жағдайда Р бағасы жеткілікті болса, онда табысты өндіріс салаларын кеңейткен жағдайда ол бағадан жоғарырақ  $P_1$  керек болады.

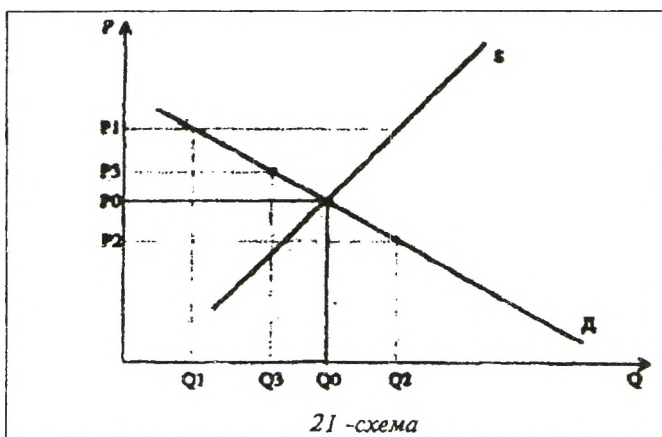
Өндірістік циклдың ұзақтығы маусымдылығымен қатар және аралас салалардың циклына тәуелді болуы ауыл шаруашылығы бағаларының динамикасына ерекше әсер етеді. Жоғарыда қарастырылған баға белгілеудің үш классикалық түрінен басқа 30-жылдардың аяғында теорема ретінде қалыптастырылған және

тікелей ауыл шаруашылығы рыногінде қолданылатын өсу спиралы деп аталатын модель талқыланады.

Ол екі негізгі алғышартқа негізделген. Біріншіден, ауыл шаруашылығы өндірісінің көптеген салаларында ұзақ цикл жүреді, екіншіден, фермерлер әдетте болашақ бағаның болжамына қарай емес, ағымдағы нарықтық ақпаратқа негіз сүйей отырып шешім қабылдайды. Өндірістік циклдың ұзақтығына байланысты бұл шешімнің нәтижесі рынокте белгілі бір кезеңнен кейін көрінеді. Осы ережені мысал арқылы түсіндірейік (19-схеманы қараңыз).

Айталық, қой еті рыногінде  $C_0$  көлеміндегі ұсыныс жағдайы және теңдік бағасы  $P_0$  жағдайы ұзақ уақыт сақталады. Алайда, қолайсыз жағдайлардың (қуаңшылық, малдың ауруы және т.б.) нәтижесінде ұсыныс  $C_1$  нүктесіне дейін қысқарды. Өнімнің бұл мөлшері сатып алушыларға жеткіліксіз, сондықтан олар оны барынша жоғары баға  $P_1$  бойынша сатып алуға келіседі (немесе мәжбүр болады).

Осы бағаға бағдар ұстаған фермерлер қой етін өндіруді интенсивті өрістетуді бастайды, теңдік көлемінен асып кетіп, тұтынушылар  $P_1$  бағасы бойынша сатып алуға келіскен өнім көлемінен асып кетеді.



Өйткені ұсыныс сұраныстан көп болғандықтан, баға  $P_2$  деңгейіне дейін түседі. Ситуация өзгерді,  $P_2$  бағасына бағыт ұстаған фермерлер қой етін өндіруді  $O_3$  деңгейіне дейін қысқартады, бұл

жерде РЗ бағасы белгіленеді. Мұндай өзгерулер бірнеше рыноктік-өндірістік циклдардың нәтижесінде ұсыныс көлемі мен баға тендік мәнге  $C_0$  және  $P_0$  жетпейінше көп мәрте қайталанатын.

Графикалық бейнелеуде мұның себептері жақсы көрінеді. Бұл циклдық ауытқулар - бірте-бірте сөніп қалатын сұраныс пен ұсыныстың еңіс сызықтары. Бейімділік терминімен айтқанда, бұл сұраныс бейімділігінің ұсыныс бейімділігінен жоғары екендігін білдіреді. Сұраныс пен ұсыныс бейімділігінің көрсеткіштері бірдей болған жағдайда фермерлер өндірістің тең нүктесіне қалай болғанда да дәл түсе алмайды, өйткені олардың сандық катынастағы бағаның өзгеруіне реакциясы тұтынушылардың реакциясымен ұқсас. Графикалық бейнелеуде - бұл жағдайда сұраныс пен ұсыныстың еңіс сызықтары симметриялы болады. Мұндай ауытқулар теориялық жағынан алғанда қанша керек болса сонша созылуы мүмкін, өйткені өндірушілер өнімді осы шамада аз шығарады немесе өнімді осы шамада көп шығарады.

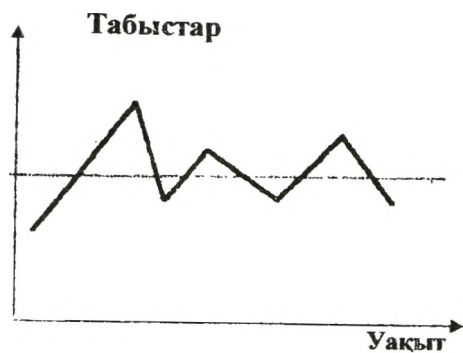
Үшінші жағдайда сұраныстың бейімділігі ұсыныстың бейімділігінен аз болады. Мұнда өндірушілердің реакциясы тұтынушылардың реакциясына қарағанда күрт өзгереді. Сондықтан да тиімсіз нүктеде тұрған олар өндірістік және рыноктік шешімдер қабылдайды. Мұның өзі олардың тендік нүктесінен қашықтауын күшейте түсіп, ауытқудың ауқымы кеңейе береді.

Мұндай ситуациялар таза түрінде кездесе береді, бірақ олар соншалықты ұзаққа созылмайды. Өйткені барлық үш модель де сұраныстың да, ұсыныстың да бағалық емес детерминанттары өзгерусіз қалатын тұжырымға құрылған. Шын мәнінде үйреншікті деңгейдегі бағадан күрт ауытқу тұтынушылар мен өндірушілердің іс-қимылына әсер етпей қоймайды. Дей тұрғанмен, тендік нүктесінен бағаның ұзақ уақыт ауытқу мүмкіндігі өзін-өзі реттейтін жүйе ретінде рыноктік тегеріштің белгілі бір деңгейде жетілдірілмегендігін айғақтайды.

Сонымен, ең соңында - ауыл шаруашылық рыногиндегі баға қозғалысына талдаудың соңғы аспектісі бағаның маусымдық ауытқуына талдау. Егер қандай бір циклдық, ауытқу болмаған жағдайда баға тұрақты өседі және өнім ұсынысының динамикасына сәйкес төмендейді. Тиісінше фермерлік табыс та



ауытқиды. Тауар биржасындағы операциялар фермерлер үшін бұл ауытқуларды бір арнаға түсіріп отырады. Бұл 20-схемада көрсетілген.



20-схема

## V. АГРОБИЗНЕС ЖҮЙЕСІНДЕГІ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ

### 5.1. Агробизнесі мемлекеттік реттеудің қажеттілігі және негізгі тәсілдері

Қазіргі жағдайда Қазақстанда ТМД-ның басқа елдеріндегі сияқты нарықтық экономиканың экономикалық процестеріне мемлекеттік араласу болмауы керек деген тұжырым барынша кеңінен тараған. Соған қарамастан, дамыған елдердің тәжірибесі көрсетіп отырғанындай, мемлекеттік реттеу агробизнес кешенінің қажетті буыны болып табылады.

Мемлекеттің агробизнес жүйесіне араласуының қажеттілігі, мемлекеттік бақылау мен реттеуге жататын негізгі параметрлері тіпті дамыған нарық жағдайында да бірқатар объективтік факторлармен анықталады. Ең алдымен, мемлекеттік реттеу шаралары экономикалық саясатпен тығыз байланыста болғандықтан, өздерінің әлеуметтік және экономикалық маңызы бойынша олар әртекті болып келеді және қоғамдық пікірмен әр түрлі қабылданады.

Экономикалық дамудың әр түрлі кезеңдерінде бұл шаралар ауысып отыруы мүмкін, бірақ олардың мәні тұрақты болып қалады. Көп жылғы тәжірибеде сыналған олардың көпшілігі дамыған елдердің күнделікті қызметіне кірісіп кетті және қазіргі жағдайда нарықтық экономикалық теорияның тиісті тарауларының негізін құрайды. Сонымен қатар кейбір шаралар қалыптасқан саяси және әлеуметтік конъюнктураның әсеріне ұшырады.

Мемлекеттік реттеу шараларының бірінші тобы өндірістің әмбебап және тиімді реттеушісі болған нарықтық тегеріштің барлық жағдайда бірдей қуатты қару емес екендігін мойындауға негізделеді. Кез келген қазіргі заманғы экономикалық жүйеде нарыққа бағынбайтын және мемлекеттік араласуды қажет ететін кең көлемдегі проблемалар бар.

Ақша айналымы, бюджет, несиелік, салықтық және инвестициялық саясат сферасындағы дәстүрлі мемлекеттік макроэкономикалық реттеуден басқа мемлекет қазіргі заманғы қоғамның көзқарас тұрғысынан алғанда шешімнің нарықтық тегеріштері тиімсіз немесе сәйкес келмейтін микроэкономикалық проблемаларды да шешуі тиіс.

Ауыл шаруашышығында бұл - ең алдымен сыртқы тиімділік проблемасы немесе экстерналий. Оның мәні мынада: нарықтық жүйеге қатысушылардың өзара іс-қимыл процесінде үшінші жақтың мүдделерін қозғайтын сыртқы тиімділіктер туады. Қоршаған ортамен тікелей өзара іс-қимылға түсетін аграрлық өндірісте экстерналийдің жағымды да, жағымсыз да көптеген мысалдарын келтіруге болады: жеке учаскеден көшеге шығып өскен таңқурай, көп суландырудан көршінің өнімінің көбеюі және басқалар.

Жағымсыз экстерналий де жақсы белгілі, бұл - қоршаған органы тыңайтқышпен, пестицидпен, өндірістің қалдығымен уандыру; ауыл шаруашылығының зиянкестері, басқа бір жерлерде туындаған және өзін заңы бойынша таратылатын өсімдіктер мен малдың аурулары.

Таза нарықтық тегеріш, оның заңдары мен өлшеуіштері тұрғысынан алғанда өзендерді химикатпен уандыру тікелей өндірушілердің шығындарына, осы нақты өнімді тұтынушылардың шығындарына әсер етпегендіктен ешқандай маңызы жоқ сияқты. Нарықтық тегеріш бұл жерде дәрменсіз және барлық мұндай құбылыстар ерікті бәсекелестіктің логикасымен толық жарасады.

Жағымсыз экстерналийді реттеуге сыртқы, мемлекеттік араласудың тарихи қажеттілігі бірді-екілі жағдайлар әлеуметтік проблемаға айналғанда барып мойындалды. Соның нәтижесінде, біріншіден, бекітуші немесе шектеуші мәндегі таза әкімшілік, заңдық шаралар қабылданды, екіншіден, ерекше салық саясаты түріндегі экономикалық шаралар дүниеге келді.

Нарықтың экономикалық теориясы дәстүрлі қарастыратын басқа проблема қоғамдық тауарларды қаржыландыру, яғни қоғамның барлық мүшелері ұтатын және бірге тұтынатын тауарларды қаржыландыру. Сонымен бірге оларға ақшалай сұраныс жекелеген тұлғалар мен фирмалардың тарапынан жоқ болады, бұл оларды ешқандай жеке өндіруші шығара алмайды және шығарғысы да келмейді деген сөз. Аграрлық секторда бұл - жаппай ауыл шаруашылығы ауруларымен және зиянкестермен күреске жұмсалатын, агроазық-түлік секторында ауыл шаруашылығы шикізат-тары мен азық-түлігінің сапасына кепілдікті қамтамасыз ететін тиісті істер мен инспекцияларды ұстауға жұмсалатын

шығындар. Еркін нарықтық тегеріш тұрғысынан алғанда, кез келген тауар, егер ол сұранысқа ие болса, өмір сүруіне құқы бар. Сұраныс - қоғамдық маңыздылықтың және тауар бағалығының бірден-бір төрешісі. Егер бір себептермен (көп жағдайда бағасының арзан болуына немесе жарнаманың жалған болуына байланысты) сапасы нашар және зиянды тауарлар тез өтіп кетсе, онда бұл рынок заңдарына ешқандай да қайшы келмейді. Алайда, тамақтану проблемалары, соның негізінде ұлттың денсаулығы мен қауіпсіздігі мемлекеттік бақылаудың объектісі болмай тұра алмайды. Сондықтан да азық-түлік сапасының қалыптары мен параметрлерін жасау, экспертиз жүргізу, бақылаушылық қызметтерді ұстау - міне осының барлығын бюджеттен қаржыландырылатын қоғамдық тауарға жатқызуға болады.

Мемлекеттің келесі маңызды міндеті - монополияға қарсы реттеу және әділетті бәсекелестікті қолдау. Сыртқы тиімділікті реттеу мен қоғамдық тауарды қаржыландыруға, яғни жетілген ерікті бәсекелестік жағдайында мемлекет орындайтын функцияларға қарағанда бұл міндет жетілдіріл-меген бәсекелестіктің нақты жағдайындағы экономикалық теорияға негізделеді.

Мемлекеттің монополияға қарсы қызметінің қажеттілігі рынокті монополияландыру нәтижесінде қоғамға келетін шығындармен - сату көлемін азайтумен, бағаны көтерумен, жаңа фирмалар үшін кіру барьерлерімен түсіндіріледі. Мысалы, АҚШ-та трестерге қарсы саясаттың бастапқы акті 1890 жылы қабылданған «Шерман заңы» болды. Бұл заң бойынша кез келген өндірісті немесе сауданы фирмалар арасындағы келісім, бірігу немесе сөз байласу негізінде шектеуге, сондай-ақ өндірісті монополияландыруға және сауданы шектеуге тыйым салынды. Одан кейінгі актілер 1914 жылғы Клейтон заңы мен 1950 жылғы Селлер-Кефвер заңында арсыз бәсекелестік, монополиялық іс-қимыл, заңсыз сауда тәжірибесі ұғымдары нақтыландырылды және кеңейтілді.

Алайда, нақты өмірде бұл заңдардың түсіндірілуі және қолданылуы бір мағынада бола бермейді. Теориялық тұрғыдан алғанда проблема техникалық өркениет өндірістің сандық мәніне минимальді тиімді көлемді анықтауға әсер етуде қашып құтылмайтын түзетулер енгізуді есепке алсақ, әрбір нақты рыноктің монополиялығын рұқсат етілетін деңгейін анықтауда

жатыр. Сондықтан да заң түрінде бір немесе бірнеше фирма үшін рұқсат етілген өндірісті концентрациялау деңгейі әр түрлі салаларда өмір-бақи болмайды және ғылыми-техникалық өркениеттің өсуімен өзгеріп отырады. Бұл әдетте треске қарсы істерді қарау бойынша нақты сот тәжірибесінде есепке алынады. Бұл жерде треске қарсы заңдылық трактовокасы мемлекеттік қолдау саясатына немесе белгілі бір салаларда өндірісті концентрациялаудың өсуін тежеуге байланысты аумалы-төкпелі болып отырады.

Бірқатар салаларда ірі корпорациялар билік құратын және монополияландыру деңгейі жоғары тағам рыноктары бірнеше рет треске қарсы заңды бұзушылар болып жарияланды. Іс қозғау мен соттық араласудың негізгі себептері компаниялардың қосылуы және адал емес баға саясаты болды.

Треске қарсы заңның іс-қимылы жүрмейтін сфера ауыл шаруашылығы кооперациясы болып табылады. 1992 жылы АҚШ-та ауыл шаруашылығы кооперативтерін оның көп бөлігінде монополияға қарсы заңдылықты бұзғаны үшін жауапкершіліктен босататын Акт шықты. Акт ауыл шаруашылығы өнімін өндірушілерге өнімдерін тарату үшін бірігуге, сондай-ақ кооперативтерде сақтау мен өңдеуге, маркетингтік агенттіктерді пайдалануға, қажетті контрактілер мен келісімдерді жасасуға рұқсат етеді. Бұл жағдайда ерекше жеңілдіктер сүт кооперативтеріне берілген. Актіге сәйкес 1937 жылдың ауыл шаруашылығы өнімдерінің маркетингі бойынша оларға, Шерман заңына қарамастан, өнімнің сорты және сапасы бойынша дифференциалданған сату бағасын белгілеуге рұқсат етілді.

Сонымен қатар, ауыл шаруашылығы кооперативтік құрамаларының маркетингтік құқықтары шексіз емес. Ауыл шаруашылығы министріне кооперативтердің бағаны негізсіз көтеруін шектеу құқы берілген. Сот тәжірибесінде белгіленгеніндей, кооперативтер арсыз баға саясатын жүргізу арқылы бәсекелестерге зиян әкеледі. Олар монополиялық ережені бәсекелестерін құрту үшін пайдаланған жағдайда монополияға қарсы заң күшіне еніп, олар сотқа тартылады.

Ауыл шаруашылығы кооперативтеріне берілген жеңілдік ауыл шаруашылығы өнімдерінің рыногиндегі сатып алушылар мен сатушылардың экономикалық күштерін теңестіруге



бағытталған. Атап өткеніміздей, ауыл шаруашылығы өндірушілерінің атомдалған бәсекелестік құрылымына ауыл шаруашылығы шикізатын өңдеу және тарату сферасындағы ұйымдасқан жоғары концентрацияланған құрылым, ауыл шаруашылығындағы еркін бәсекелестіктің төмен бағаларына тамақ және сауда корпорацияларының көтеріңкі монополиялық бағалары қарсы тұрады. Сондықтан кооператив-тердің қолы жеткен бірқатар ұсыныс монополиясы ең кем дегенде фермерлерді тиімді рыноктегі монополияға жақын жағдайдағы сату бағасын төмендетуден қорғауға қабілетті.

Таза әлеуметтік мәндегі азық-түлік кешеніндегі мемлекеттік реттеу шаралары азық-түлік көмегін көрсету бағдарламаларында аталған. АҚШ-та олардың құрамына азық-түлік талонын енгізу, балалар тамақтануының әр түрлі бағдарламалары, әйелдер мен балалар үшін арнаулы бағдарламалар және басқалар кіреді. Азық-түлік талондары табысы аздарға жеңілдік немесе ақысыз азық-түлік көмегін көрсетуге жұмылдырылған. Балалар бағдарламасы бойынша мектептерде, жазғы балалар демалыс орындарында және басқа мекемелерде жеңілдік жасалған тамақтанулар ұйымдастырылады.

Тұрғындардың осы тиісті категориялары үшін ізгіліктік ниеттегі бұл бағдарламалар рыноктің жағдайына әсер етпей қоймайды. Табыстары барынша төмен сатып алушылардың сегментін жабатын олар барынша қамтамасыз етілген тұтынушылардың төлемге қабілетті сұранысына бағдар ұстайтын тұтыну бағаларын барынша жоғары деңгейде ұстауға мүмкіндік береді. Сонымен бірге бұл бағдарламалар олардың өніміне сұранысты кеңейтетіндіктен фермерлерді қолдаудың шаралары болып табылады.

Агробизнес жүйесіндегі мемлекеттік реттеудің тағы бір маңызды бағыты әлеуметтік-экономикалық укладта болғандықтан фермерлікті қолдау идеясы болып табылады. Оны жақтаушылар жеке отбасылық фермаларды ауыл шаруашылығындағы іскерліктің тиімді тәсілі ретінде әділетті қарастырады. Өмірдің фермерлікүклады бостандық, саяси және әлеуметтік тұрақтылық, еркін бәсекелестік сияқты әлеуметтік және экономикалық игіліктер ретінде қабылданады. Аталмыш концепцияның мемлекеттік саясатқа тікелей әсері жеке алғанда, жоғарыда айтып кеткеніміздей, АҚШ-тың 7 штатында ауыл

шаруашлығы корпорациялары қызметін жүргізуге ресми тыйым салынуынан, 8 штатында олардың қызметін шектеуден көрінеді.

Отбасылық фермаларды жақтаушылардың қарсыластары да бар. Олардың пікірінше, аталмыш концепция қазіргі заманғы жағдайларды еске алмайды, ал оның негізінде жүргізілетін фермерлікті қолдау саясаты фермалардың қосылу және жинақталуының табиғи әлеуметтік-экономикалық процестерін тежеп, мемлекеттік бюджет пен салық төлеушілердің мойнындағы үлкен жүк болып табылады.

Бұл екі бағыттың күресі фермерлікті мемлекеттік қолдау бағдарламасын және тұтастай алғанда ауыл шаруашылығындағы ұйымдық-экономикалық процестердегі мемлекеттік реттеудің тағдырын анықтайтын болады.

Фермерлік табысты қолдаудың басты бағыты өнеркәсіп және ауыл шаруашылығы арасындағы айырбаста бағалық паритетті қамтамасыз ету болып табылады. Оның қажеттілігі жоғарыда қарастырылған фермерлік бағаның төмендеу тенденциясынан, сондай-ақ агробизнесінің аралас салаларының бағаға монополиялық үстемдік жасау мүмкіндігінен туындайды.

Барынша жалпы тәсілде паритет ауыл шаруашылығы өнімінің бірлігіне есептегі тұрақты сатып алушылық қабілетті қамтамасыз ететін бағаның осындай қатынасын білдіреді. Бұл, егер өткен кезеңде жүгерінің бушелі бір көйлекке ауыстырылса, мұндай айырбастың мүмкінділігі ағымдағы рыноктік баға бойынша кейіннен де сақталуы тиіс екендігін білдіреді.

АҚШ-тағы көптеген ауыл шаруашылығы тауарлары бойынша паритетті аяқтауға арналған базистік кезең 1909-1914 жылдар болды. Толық паритет ауыл шаруашылық тауарларына 1909-1914 жылдарда болған сатып алушылық қабілетті қамтамасыз етуі тиіс болды.

Алайда, паритетті мұндай анықтау сұраныс, ұсыныс және уақыттың өтуімен әр түрлі салалардағы болатын еңбек өнімділігінің құрылымындағы табиғи өзгерулерді есепке алмайды. Сондықтан да паритеттік бағаны анықтау моделі бірнеше рет өзгерді. Соңғы уақытта таза нарықтық, айырбас паритеттің орнына тауарларды айырбастау шартының теңдігі ретінде өндірістік шығындардың теңдігіне негізделген әдіс келді. Сонымен қатар басқа салалармен салыстырғанда өндіріс

тиімділігінің барынша жоғары өсуінің нәтижесінде алынған ауыл шаруашылығы табысының едәуір үлесін тартып алу жүйесі жүргізілуде.

20-жылдары фермерлердің экономикалық әділеттілік жөніндегі ұсыныстарымен байланысты нарықтық мүмкіндіктердің теңдік қажеттігі идеясы қалыптасты. Оны әр түрлі фермерлік ұйымдар белсенді түрде қолдайды. Атап айтсақ, АҚШ-та ол жергілікті рынокті монополизациялау үшін фермерлік бірлестіктерді құру үшін белсенді күресетін ұлттық фермерлік ұйымның негізгі қызметі болып табылады. Жоғарыда қарастырылған антимонополиялық заңдағы фермерлік кооперативтерге жасалған жеңілдік осы концепцияның ішінара жүзеге асырған жұмысы болып табылады.

Мемлекеттік реттеудің фермерлікті қолдауға жанасатын және сонымен бірге өзінше үлкен маңызы бар келесі түрі селолық даму жөніндегі бағдарламалар болып табылады. Айталық, АҚШ-та селолық даму жөніндегі бағдарламалардың мақсаты ауыл шаруашылығының өзінің экономикалық өсуінен гөрі село тұрғындары өмірінің сапасы мен игілігінің арту деңгейі болып табылады.

Бұл бағдарламалар тұрмыс дәрежесін арттыру, селолық жерлердің салыстырмалы кедейлігінің проблемасы селолық құрылыс, коммуналдық қызмет, еңбекпен қамту мәселесі сияқты селолық тұрғындардың осындай проблемаларын шешуге жұмылдырылған. Осы мақсаттар үшін әр түрлі әкімшілік деңгейде жеңілдік несиелендіру және бюджеттік қаржыландыру жүйесі пайдаланылады.

Жоғарыда көрсетілген мемлекеттік реттеудің бағыттарына сәйкес агробизнестің дамыған елдерінде мемлекеттік басқару ұйымдарының жүйесі ұйымдастырылған. Мысалы, АҚШ-та ауыл шаруашылығы министрлігі өзінің иелігінде топырақ, орман, су көздері және басқа табиғи ресурстар, селолық жерлерді дамытуға көмектесу, несиелер бөлу, ауыл шаруашылығын зерттеу бағдарламаларын жасау, ауыл шаруашылығы шикізаты мен азық-түліктің сапасына кешенді бақылау сияқты проблемаларды шешеді. Айналымдағы жұмыстар үшін әр жылы өндірісті тұрақтандыру және бағаны қолдау жөніндегі бағдарламаларды жүзеге асыратын Тауарлық-несиелік корпорация (ТНК), фермерлерді несиелендіру жүйесін басқаратын Фермерлік

несие әкімшілігі, бірнеше ведомствалардан: селолық тұрғын үй жөніндегі әкімшілік, селолық электрлендіру жөніндегі әкімшіліктен тұратын шағын елді мекендер мен селолық аудандарды дамыту жөніндегі басқарма, өнімді қамсыздандыру жөніндегі федералдық корпорация, маркетинг қызметтері және инспекциялар сияқты ұйымдар құрылды. Аты аталған ұйымдардың өз атаулары-ақ олардың қызметтерінің бағыттарын айтып тұр.

Айталық, фермерлік тұрғын үй жөніндегі әкімшілік барынша жеңілдік жағдайында коммерциялық несие алуға мүмкіншілігі жоқ фермерлерге несие алып береді. Селолық электрлендіру жөніндегі әкімшілік бұл селолық жерлерде өздерінің займдарын беру немесе оны басқа көздер арқылы оларға беруді қамтамасыз ету жолымен электрлендіру мен телефон байланысын қаржыландыруға көмектесетін несиелік мекеме. Өнімді қамсыздандыру жөніндегі Федералдық корпорация қуаңшылыққа, нөсер жауынға, найзағайға, су тасқыны мен өртке, ауыл шаруашылығының зиянкестерінен болатын жағдайларға байланысты өнімнің ысырап болуының орнын толтырады. Маркетинг және инспекция қызметтеріне мыналар кіреді: ауыл шаруашылық кооперативтері және ауыл шаруашылық, маркетингі қызметтері, мал дәрігерлік және өсімдікті қорғау инспекциялық қызметі, астық Федералдық инспекциясы және азық-түлік инспекциясы.

Ауыл шаруашылық кооперативтері қызметі ауыл шаруашылық кооперативтер ұйымдастыруда консультациялық және техникалық көмек көрсетеді және олардың қызметінің статистикасын жүргізеді. Ауыл шаруашылығы маркетингі қызметі ауыл шаруашылығы өнімінің сапасын қалыпқа түсіру мәселелерімен айналысады. Өсімдіктерді қорғаудың инспекциялық қызметі өсімдік және мал зиянкестерімен және аурулармен күрес жүргізеді. Астық инспекциясының Федералдық қызметі астық қалпы туралы заңның сақталуын қадағалайды. Азық-түлік жөніндегі инспекция ет пен құстың сапасын, өнімнің, оның құрамының мазмұнына сәйкестігін бақылайды. Азық-түлік және тұтынушылық қызмет жөніндегі басқарма тұрғындардың әр түрлі категориялары үшін жеңілдік тамақтандыру жөніндегі бағдарламаларды жүзеге асырып, сондай-ақ диетология саласында зерттеулер жүргізеді.

Ауыл шаруашылығы министрлігіне ұлттық ормандарды, сондай-ақ ұлттық маңызы бар шалғындар мен жер учаскелерін қадағалайтын орман қызметі бағынады.

Тауарлы-несие корпорациясының қызметі фермерлік табыстарды қолдауға бағытталған.

Қысқасы, қазіргі заманғы агробизнесе мемлекеттік реттеудің негізгі бағыттарына шолуды қорытындылай келе, олардың маңызды ерекшеліктерін атап өту қажет. Нарықтық тегерішті толықтыра және түзете келіп, реттеудің мемлекеттік тегеріші оның негізі сұраныс пен ұсыныстың негізінде баға белгілеуді бұзбайды. Өте сирек болып тұратын ерекше ситуациялар, төтенше оқиғалар, аракідік жағдайларды айтпағанда рыноктің тегерішін бұзатын директивтік тапсырма, бағаның үстінен жаппай әкімшілік бақылау, өндірістік ресурстар мен тұтыну заттарын натуралдық бөлу сияқты іс-қимылдарға жол берілмейді. Шын мәнінде, дамыған елдердің аграрлық өндірісінің тиімділігі осында жатса керек.

## **5.2. Фермерлік баға мен табыстарды қолдаудың мемлекеттік бағдарламалары**

Отандық агроөнеркәсіп кешенін табыспен реформалау үшін жоғарыда айтылған мемлекеттік реттеу әдістерінің үлкен тәжірибелік маңызы бар. Оларды пайдалануға болады, бірақ бұл жағдайда олар нарықтық, экономика дамыған және агроөнеркәсіптік өндірістің салыстырмалы тұрақтылығы жағдайындағы өндірістік-экономикалық қатынастарды реттеуге бағытталғанын естен шығармау керек. Қазіргі жағдайда дағдарыстан шығу және біздің республикамыздың ауыл шаруашылығындағы барынша қиын жаңаруларды жүргізуде мемлекеттік реттеудің қоршаған ортаның жай-күйін қатаң бақылау, ауыл шаруашылығы өнімдерінің сапасын бақылау және басқа аспектілердегі бірқатар бақылау бағыттары Қазақстандағы агробизнес үшін айта қаларлықтай пайдалы. Реттеудің экономикалық тегерішінің басқа да жақтары болашақта, қажетті саяси, әлеуметтік және экономикалық жағдайлар пісіп жетілген кезде өте перспективалы болатыны сөзсіз. Бұл жерде сондай-ақ жергілікті аймақтық ерекшеліктердің басты назарда болғаны дұрыс.



Дегенмен, агроөнеркәсіп кешені өзінің бірқалыпты жұмыс істеуі және дамуы үшін міндетті түрде мемлекеттік реттеу мен қолдауды қажет ететін жағдай ең басты нәрсе болып табылады.

Осы тұрғыдан алғанда агроөнеркәсіп өндірісі дамыған елдерде кеңінен пайдаланылатын фермерлік бағалар мен табыстарды қолдаудың тегерішін оқып үйрену және үнемі назарда ұстау кезек күттірмейтін жұмыстардың қатарына жатады. Ол нарықтық экономикадағы мемлекеттік реттеудің маңызды талаптарын орындаудың тамаша үлгісі болып табылады: мемлекеттің іс-қимылы нарықтық тегерішті толтырады және түзетеді, бірақ еш уақытта оның негіздеріне тиіспейді.

Бағаны мемлекеттік реттеу фермерлердің табыс деңгейін реттеумен тікелей байланысты. Сондықтан да осы салада жүргізілетін саясат «баға және табыстар саясаты» деген атауға ие болды. Оның үстіне фермерлік бағалар мен табыстарды қолдаудың әлеуметтік-экономикалық функция-ларымен қатар мемлекеттік реттеу бұл салада дағдарысқа қарсы реттеу функцияларын атқарады. Айталық, қолайлы рыноктік конъюнктура және салыстырмалы түрде ауыл шаруашылығының жоғары бағасы кезеңінде бағаны қолдауды қамтамасыз ететін дайындау мекемелерінің операциялары тоқтатылды делік. Бұл кезеңде алдыңғы жоспарға мемлекеттік реттеудің сыртқы экономикалық аспектілері шығады. Бұған керісінше, шамадан тыс өндіру және өнімге бағаның төмендеу кезеңіндегі жылдары мемлекеттік реттеу толық күшінде пайдаланылады.

АҚШ-та фермерлік бағалар мен табыстарды қолдауды жүзеге асыратын негізгі ұйым 1933 жылы құрылған Тауарлы-несиелік корпорация ТНК болып табылады. Баға деңгейін қолдау кепілдік-дайындау операциялары көмегімен жүргізіледі. ТНК-ның кепілдік операциялары тікелей де, фермерлік резервтер арқылы да жүзеге асырылады.

Бірінші жағдайда ТНК фермерлерге олардың өніміне кепілдік бағасы бойынша 9 айдан 12 айға дейінгі мерзімге фермерлерге несие береді. Бұл жағдайда бөлінетін ссуда жеңілдік проценттер бойынша алынады. Егер рыноктік баға процентімен есептегенде кепілдіктен жоғары болса, онда фермер кепілдіктен өз өнімін сатып алып, ссуданы процентімен қайтаруға құқылы. Егер

рыноктегі ситуация қолайсыз болып, рыноктік баға кепілдіктен төмен түссе, онда фермер кепілдік операцияны өз өнімін әдеттегідей сатуға айналдыруы мүмкін. Бұл жағдайда ол өз өнімін ТНК-да қалдырып, ссуданы қайтармайды және тіпті процентін де төлемейді. Онан әрі өнімді өткізу ТНК-ның құзырына кіреді. Ол сол жылы әлеуметтік көмек бағдарламаларына сәйкес ішкі рынокте сатылуы мүмкін, не конгресс бекітетін баға бойынша сыртқы рынокте сатуы мүмкін. Міне, осылай кепілдік баға мемлекет ең аз мөлшерде кепілдік беретін бағамен есептеледі. Мұндай тегеріштің түрі қайтарылмайтын ссудалық бағдарламалар деген атқа ие болған.

ТНК-дағы кепілдік операцияларының екінші түрі фермерлік резервтер арқылы жүзеге асырылады. Ссуданың бірінші түріне қарағанда бұнда фермер астықты кепілдікке тапсыруға бірден құжаттар дайындайды. Бұл 9 айдан 12 айға созылатын фермерлік резерв процедурасының бірінші кезеңі. Одан кейін фермер фермерлік резерв туралы жаңа келісім жасасуы мүмкін. Ол өнімді оны сатып алмай 3 жыл ішінде рыноктік баға белгілі бір деңгейге жеткенінше, яғни деңгейдің жіберілетін немесе босатылатын бағаға жеткенінше сақтауды қарастырады. Бастапқыда олар бидайдың бүшелі үшін 4 доллар, арпаның бүшелі үшін 2,36 доллар, жүгерінің бүшелі үшін 2,71 доллар құрады. Рыноктік баға осы деңгейге жеткен жағдайда фермер ссуданы төлеп, резервтен өзінің астығын қайтып ала алады. Бұл жерде сақтауға кеткен шығындарды мемлекет төлейді.

Фермерлік резерв бағдарламасы маңызды дәнді дақылдарға - бидайға, жүгеріге, арпаға, соргоға, сұлыға, ал қайтарылмайтын ссудалық бағдарламалар тауарлардың барынша кең ауқымына таратылады.

ТНК-мен операцияларға тек қана фермерлер емес сонымен бірге өңдеуші фирмалар мен кооперативтер де қатысады. Мысалы, бидайдың, күріштің, азықтық дәннің, мақтаның бағасы негізінен фермерлермен кепілдік операциялар арқылы ұсталады. Темекі мен арахиске бағалар фермерлік кооперативтермен және бірлестіктермен операциялар арқылы, қант қызылшасы мен қант құрағына баға қант шығаратын кәсіпорындар арқылы, сүт өнімдеріне баға өңдеу фирмаларынан сары майдың, ірімшіктің, сүт ұнтағының артығын сатып алу арқылы жүзеге асырылады.

ТНҚ ішкі рынокте бағаны түсірмеу үшін оған ішкі рынокке 115%-тік кепілдік бағадан төмен баға бойынша қордағы астықты шығаруға, 105% кепілдік бағадан төмен баға бойынша күрішті шығаруға тыйым салынады.

ТНҚ-ның кепілдік-сатып алу операцияларының ерекшелігі олардың ауыл шаруашылық рыногіне және бағасына әсер етуінің кешенді мәнде болуында жатыр. Шамадан тыс артық шығарылған жағдайда ауыл шаруашылығы өнімінің едәуір бөлігін рыноктен алып тастау, егін орағынан кейін ұсынысты қысқарту жолымен қысқа мерзімге рынокті тұрақтандыру, егін орағы кезінде және ең төмен рыноктік баға болып тұрған тұста фермерлерге ағымдағы несие беру, экспорттық операцияларды несиелендіру сияқты корпорацияның функцияларын бөліп көрсетуге болады.

ТНҚ-ның фермерлік баға мен табыстар деңгейіне әсері әр түрлі кезеңдерде бірдей болмайды. Қолайлы конъюнктура және жоғары баға кезеңінде фермерлер бағалық қолдауды қажет етпейді және корпорацияның қызметіне жүгінбейді. Шамадан тыс артық өндірілген кезеңдерде олар өз әнімдерінің едәуір бөлігін кепілдік баға бойынша өткізеді. Кепілдік баға деңгейін АҚШ Конгресі 4 жылда бір рет анықтап отырады. Ауыл шаруашылығы министрі заңмен белгіленген шеңберде ғана оған түзетулер енгізуіне құқылы. Кепілдік баға экономикалық саясаттың маңызды құралы ретінде фермерлер тарапынан болсын, экономикалық ортаның тарапынан болсын егжей-тегжейлі талдау объектісі болып табылады. Паритет проблемасы да соның деңгейіндей дәрежеде сез болады. Кепілдік бағаның деңгейіне сондай-ақ нақты экономикалық ситуация да әсер етеді. Тұтастай алғанда кепілдік бағадағы паритеттің орнын толтыру деңгейінің өсуі төмендегі жағдайда көрінеді: 30-жылдардың аяғында кепілдік баға 1910-1914 жылдары паритетінің деңгейіне бидай бойынша 52-75%, жүгері 75%, мақта бойынша 52% болды. Соғыс алдындағы және соғыстан кейінгі жылдары кепілдік бағаның жалпы деңгейі паритеттің 90%-іне дейін, мақтаға тіпті 100%-ке дейін көтерілді. 50-жылдары бағаның паритетке қарағандағы деңгейі алдымен 82-90%-ке, одан соң 75-90%-ке түсуді бастады. 60-жылдары бидай мен мақтаның бағасы паритеттің 75%-іне дейін арзандады. 70-жылдары бидайдың бағасы паритеттің 40-50%-іне дейін, жүгерінікі 50-60%-ке дейін түсті.

Орта баға бойынша барлық ауыл шаруашылығы өнімдерін сату 1990 жылы паритеттің 54% деңгейінде болды.

1980 жылдары кепілдік баға белгілеу, кепілдік бағаның қалыптасуы-ның негізі ретінде кез келген тәсілдегі паритет концепциясынан ажырау принципіне түбірлі өзгеріс басталды. Алдыңғы планға объективті түрде қалыптасатын ішкі және әлемдік рыноктегі бағаларға бағаны бағдарлау шықты. Фермерлікті бағалық қолдаудың әлеуметтік-саяси бағдарлануының және оларға өнімін өткізуге жеңілдік жағдайлар жасауды ішкі және сыртқы рыноктің нақты жағдайында бәсекелестікке қабілеттілікті арттырумен алмастыру анық көріне бастады.

1985 жылдан бастап кепілдік бағалар өткен 3 жыл ішіндегі орташа рыноктік бағаның деңгейіне бағдар ұстайды, ал 1987-1990 жылдарда максималды және минималды шаманы шығарып тастағанда, өткен 5 жыл ішіндегі орташа бағаның 75-85%-і деңгейінде белгіленді. 1990-1991 жылдары оның деңгейі бидайдың бушелі үшін 2,44 доллар және жүгерінің бүшелі үшін 1,96 доллар құрады.

Кепілдік бағамен қатар фермер табыстарын қолдауда мақсаттық деп аталатын баға үлкен рөл атқарады. Мақсаттық баға нақты рынокте қолданылмайтын, шартты, есептесу бағасы болып табылады. Ол - фермер табысын қолдау деңгейін тікелей төлем немесе бюджеттен өтемақы төлеу жолымен есептеуге арналған негіз. Мәні бойынша ол қоғам объективті қажеттілік ретінде бағалайтын, шығынды жабатын нормативтік баға болып табылады. Мақсаттық бағаны құру өндірістің орташа шығындарының негізінде жүзеге асырылады. АҚШ-та осы шығындарды бүкіл ел көлемінде есептеу мен таңдау үшін тұтас жүйе құрылған. Американдық әдістеме бойынша өндірістің шығындарына фермерлік төлемдер (салықтар, қамсыздандыру төлемдері, ссудалық процент және арендалық ақы) кіргізіліп және фермерлерге белгілі бір табыстың деңгейіне кепілдік беріледі.

Мақсаттық бағалар кепілдік бағалар сияқты 4 жылға белгіленеді және тек белгілі бір шекте атқару өкіметімен түзетулер енгізіледі. Мақсаттық баға деңгейі қазіргі жағдайда босаған бағаның рөлін атқарады, оған жету фермерлерге фермерлік резервтен өз өнімдерін сатып алуға мүмкіндік береді.

Мақсаттық баға көмегімен фермерлік табыстарды қолдау төмендегіше жүзеге асырылады: егер сату бағасы рынокте мақсаттықтан төмен құлдыраса, онда мемлекеттік өтемақы төлеу тәсіліндегі бағалардағы айырмашылықты төлеу тегеріші іске қосылады; егер рыноктік баға мақсаттықтан жоғары болса, фермерлер табысы тек сату шарттарымен, яғни тұтынушылармен қамтамасыз етумен анықталады.

Мақсаттық бағаның объективтік негізі өндірістің шығындары болып есептелгенмен, оның деңгейіне рыноктік конъюнктура және экономиканың аграрлық секторын мемлекеттік реттеу ісіндегі саяси қондырулар әсер етеді.

Кепілдік және мақсаттық бағалар жиынтығы жақсы жолға қойылған фермерлік шаруашылықтарды қолдаудың тегерішін құрайды. Бұл бағаларды ойнату мемлекетке аграрлық саясаттың ішкі және сыртқы әр түрлі міндеттерін шешуге мүмкіндік береді.

Кепілдік баға мемлекет Тауарлы-несиелік корпорация арқылы фермер өнімдерін сатып алуға келісетін ең аз мөлшердегі баға болып табылады. Кепілдік бағаның деңгейі қалай болғанда да рыноктік бағаның орташа деңгейіне әсер ететін болғандықтан оларды жасанды өсіріп жіберудің алдын алу үшін мақсаттық баға және өтемақылық төлемдер жүзеге асырылады.

Аграрлық саясаттың американдық ауыл шаруашылығының бәсекелестік қабілетін арттыруға және фермерлікті қолдаудың жалпы деңгейін төмендетуге жаңадан бағдарлануы кепілдік те, мақсаттық та бағаның деңгейін төмендетуді талап етті. Алайда, фермерлік табыстар өте қатты зиян шекпеуі үшін мақсаттық бағаларды кепілдік бағаларға қарағанда барынша ілбіп, баяу төмендетті (24-кестені қараңыз).



**Фермерлік бағалар мен табыстарды қолдаудың бағдарламасы бойынша  
кепілдік және мақсаттық бағалардың 1976-1991 жылдар ішіндегі  
(1 бұшельге доллармен) деңгейі мен қозғалысы**

Өнім және бағалар	жылдар				
	1976	1980	1985	1990	1991
Бидай					
Мақсаттық баға	2,29	3,63	4,38	4,0	4,0
Паритетке қарағанда мақсаттық баға %-пен	47	56	62	51	51
Кепілдік баға	2,25	3,00	3,30	1,95	2,04
Паритетке қарағанда кепілдік баға %-пен	46	46	47	25	
Рыноктік баға	2,73	3,99	3,08	2,61	
Жүгері					
Мақсаттық баға	1,57	2,35	3,03	2,75	275
Паритетке қарағанда мақсаттық баға %-пен	48	46	59	50	-
Кепілдік баға	1,50	2,25	2,55	1,57	1,62
Паритетке қарағанда кепілдік баға %-пен	46	50	57	28	-
Рыноктік баға	2,15	3,12	2,23	2,30	

Кестеде келтірілген мәліметтер бидай мен жүгеріге 16 жылдық кезең ішіндегі кепілдік бағаның қозғалысын, сондай-ақ осы бағаларда паритетті жабудың проценттік деңгейінің 1910-1914 жылдардағы кезеңге қатысы бейнеленген.

22- кестеде кепілдік және мақсаттық бағалардың көмегімен бағалар мен табыстарды қолдаудың бағдарламаларында қамтылған жалпы өнім өндірудегі әрқандай түрлердің үлесі туралы мәліметтер берілген. Мұнда рыноктік бағаның құлдырауында бағамен қолдау көрсетілетін үлестің мәнді тенденциясы жақсы көрінеді.

Әртүрлі дақылдар бойынша фермерлердің бағалары мен табыстарын мемлекеттік қолдау бағдарламасымен қамтыған өнімнің үлесі сатушылар тұрғысынан алғанда қолайлы жылғы 1%-тен қолайсыз жылғы 99%-ке дейін ауытқып отырады. 25 - кесте.

**Өнім өндірудің жалпы көлемінде бағалар мен табыстарды қолдау  
бағдарламасымен қамтылған өнім үлесі, %**

Өнім	жылдар			
	1976	1980	1985	1990
Бидай	23,3	14,0	34,7	14,8
Қара бидай	1,0	2,4	19,9	2,0
Күріш	20,2	17,1	55,4	92,6
Жүгері	4,4	12,6	35,6	13,5
Мақта	9,2	20,7	54,9	21,1

Міне, фермерлік бағалар мен табыстарды қолдаудың мемлекеттік жүйесі осылай жүргізіледі.

### 5.3. Агробизнесті мемлекеттік реттеу тегерішіндегі салықтық құралдар

Бизнесті, оның ішінде аграрлық секторды мемлекеттік реттеудің маңызды құралдарының бірі салықтық саясат болып табылады. Бұл жағдайда ауыл шаруашылығы өндірісінде жалпы алғанда, оның ішінде агробизнесе салық салу жүйесінің ерекше қалыптасуына ұмтылу оның кең тараған түрі болып табылады. Мұндай ұмтылыс дамыған елдерге тән. Және мұның өзін оның жақтаушылары, әдетте өтпелі кезең мен жоғарыда айтылған ауыл шаруашылығының өзіндік және агроөнеркәсіп өндірісінің көптеген ерекшеліктерімен байланыстырып түсіндіреді. Бір айта кететін жәйт, салық салу негізінен аграрлық секторда жұмыс істеп жатқан кәсіпорындарға тікелей салықтық жеңілдіктер берумен ерекшеленеді.

Сондықтан да Қазақстанда және барлық қалған ТМД республикаларында реформаның бастапқы кезеңінде (1991-1993ж.) агроөнеркәсіп кешені кәсіпорындары үшін салық саясатында көптеген жеңілдіктер жасалуы кездейсоқ емес.

Қазақстанның салық жөніндегі заң актілері табысқа 30 проценттік салық үстемесі жағдайында балық аулайтын ұжымшарлар, құс фабрикалары, мал шаруашылығы және басқа ауыл шаруашылығы кәсіпорындары (меншік түріне қарамай)

сондай-ақ ет, сүт, жеміс-көкөніс, нан өнімдері, мақта тазалау өнеркәсібі мен жер негізгі өндіріс қоры болып табылмайтын жүнді бастапқы өңдеу кәсіпорындары үшін 10 проценттік көлемде белгіленген.

Ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру және өңдеу жөніндегі кооперативтер, шағын кәсіпорындар (ұжымшарлардан басқалары) өздерінің алғашқы екі жұмыс жылдарында табысқа салық төлеуден толық босатылған. Ішкі шаруашылық қажеттіліктерге, мектептің асханалары мен буфеттеріне, балалар бақшаларына, мүгедектеріне, селолық ауруханалар мен пансионаттарға өткізетін өнімдері және шаруа қожалықтарының өздері пайдаланатын өнімдер қосымша құн салығынан босатылған.

Ауыл шаруашылығы жерлерінің игерілу немесе оның жай-күйін жақсарту жағдайындағы жер учаскелері, ғылыми ұйымдарға, тәжірибе шаруашылықтарына бөлінген және сондай-ақ аз өнімділіктегі құнарлы-лығы кеткен жерлерден жер салығы алынған жоқ.

Негізгі өндіріс қоры жер болып табылатын ұжымшарлар, ауыл шаруашылығы кәсіпорындары автотранспорт құралдарын алуға салық төлеуден босатылған.

Ауыл шаруашылығын барлық осы салықтардан босату теориялық жағынан алғанда да, практикалық жағынан алғанда да дау туғызатындай көрінеді.

Өркениетті салық саясаты экономикалық шешімдерді бұрмалауға жетектейтін принциптерге негізделмеу керек. Салық жүйесі әділетті болуы шарт. Бұл талаптарға сәйкестікті қамтамасыз ету үшін, біріншіден, көлденең теңдікті (тең жағдайда тұрған салық төлеушілер салықтың бірдей мөлшерін телеулері тиіс) және, екіншіден, тігінен теңдікті (әр түрлі табыс мөлшері бар жекелеген салық төлеушілер салық төлемдері бойынша міндеттемелеріндегі айырмашылықтары әлеуметтік нормаға жауап беретіндей болуы керек) сақтау қажет.

Салық жүйесі қарапайым және түсінікті болуы шарт. Салықтар нарықтық таңдауға қолбайлау болмауы керек, олар экономикалық тұрғыдан алғанда бейтарап болуы тиіс. Белгілі бір саладан немесе белгілі бір қызмет түрінен алынған табысты салықтан босату бейтараптық принципін ашық бұзғандық болып табылады. Жеңімпаздар мен ұтылғандарды анықтау бюрократтар мен

саясаткерлердің сенімін тудырып, нарықтық күштердің іс-әрекетіне қарсы тұрғандық болып шығады.

Ауыл шаруашылығын салықтан босату ең кем дегенде мынандай қиыншылықтар туғызады: қандай қызметті салықтан босатуға болады, ал қандай қызметті босатпау керек, шаруашылықтарда жүзеге асырылатын қызметтің барлық түрлерін немесе ауыл шаруашылығы субъектілерінің орындайтын жұмыстарын салықтан қалай босатуға болады деген сұрақтардың өзі бұл жерде орынсыз.

Қызметтің салық салынатын және салық салынбайтын шығындарын бөлу маңызды фактор болып табылады. Мысалы, жүк машинасы мен жанармай құнын қызметтің салық салынатын және салық салынбайтын түрлерінің қайсысының арасына бөлу керек? Қызметтің салық салынатын сферасында шығын бөлудің көбейіп кетпеуінің алдын алу үшін салық инспекциясы осы салада тұрақты бақылауды жүзеге асыруы керек. Бірақ, бұл мүмкін емес.

Тағы бір басқа проблема бұдан да қауіпті. Айталық, шаруашылық ауыл шаруашылығы қызметіне жатпайтын саланы дамытады, мысалы, өнімді өңдеу және қаптау, оны тасымалдау және бөлшек сауда жүргізуді ұйымдастырады. Мұндай қызмет салықтан босатылмауы тиіс, өйткені оны ауыл шаруашылығында жұмыс істейтін кәсіпорын жүргізеді. Алайда, оған салық салу тіпті мүмкін емес. Өйткені, өз қызметтерімен және кәсіпорындармен өзара есептесу кезінде жалған сатып алу бағасы қолданылады.

Тағы да бір мысал келтірейік. Айталық, шаруашылық өнімді өңдеу және қаптау, оны тасымалдау және өткізу жөніндегі кәсіпорынды ұйымдастырады. Екінші бір мүмкіндік - мұндай кәсіпорындарды аталмыш шаруашылықтың жекелеген мүшелері құрады. Айталық, шаруашылық сататын көкөністердің нарықтық бағасы 100 теңге және бұл бағамен сатқанда олар табыс алмайды, ал өңдеу және қаптау жөніндегі кәсіпорын 1 миллион теңге пайда табады. Шаруашылық өзінің өңдеу кәсіпорнына сататын көкөністің бұдан да жоғары бағасы қолданылған жағдайда кәсіпорынның салық салынатын табысын салық салынбайтын табысқа айналдырып жіберудің жасанды мүмкіндігі пайда болады. Мұндай әдістер тасымалдау және сатумен айналысатын кәсіпорындардың табысы шаруашылықтың өзіне аудару үшін қолданылады.

Негізінен мұндай заң бұрмалаушылықтың алдын алу үшін

тектес кәсіпорындардың арасында операцияларды жүзеге асыру кезінде жіберілетін бағаға бақылау жасау қажет. Бірақ, іс жүзінде мұны орындау мүмкін емес.

Қосымша құнға салық (ҚҚС) қолдануды ерекше қарастырып өту керек. Шағын бизнес кәсіпорындарын өздерінің сауда-саттығы бойынша қосымша құнға салық төлеуден қажетіне қарай босату қабылданған. Осындай босағудың нәтижесінде бұл кәсіпорындар «жүйеден тыс» қалып, олар несие немесе сату бойынша төленетін салық үшін өтемақы алмайтын болады. Мұның өзі салық әкімшілігін болмашы ғана салықтық түсімді білдіретін декларациялармен жұмыс істеуден босатып, олардың барынша қомақты салық түсімдерімен жұмыс істеуге мүмкіндік береді. Оның үстіне бұл мыңдаған ұсақ кәсіпорындарға қосымша құн салығы бойынша салықтың тәртіпті сақтаудың қажеттігінен қашып құтылуға көмектеседі.

Мындаған ұсақ шаруа (фермерлік) қожалықтарын құру және құрудың мөлшеріне қарай жоғарыда көрсетілген тәртіпті сақтау салық салу мәселесінде көкейкесті проблемаға айналып отыр. Бұл жағдайда адамдар тікелей қолданбайтын, бірақ ұсақ шаруашылықтар өндірісте пайдаланатын тыңайтқыш, тұқым, жем үшін қосымша құн салығы бойынша салық салмау өз-өзін толық ақтайды. Дей тұрғанмен, салық салуға әбден болатын, бірақ осы мақсатта қолданылмай келе жатқан отынға жеңілдік жасау мүлде түсініксіз.

Сонымен, салық салу теориясы тұрғысынан қарағанда ауыл шаруашылығында салықтан босатуды көбірек қолдану барынша қажет құбылыс емес.

Тәжірибе тұрғысынан алғанда да бұл өзін-өзі ақтамайды. Тәжірибе көрсеткеніндей, республика агроөнеркәсіп кешеніне жеңілдік салық салу бюджеттің табысының өспеуіне, ауыл шаруашылығы өндірісі көлемінің артпауына әкеліп соқты.

Сондықтан да, республикадағы салық реформасының шеңберінде 1995 жылдан басталған басқа да салық саясатының негізгі мақсаттары мен принциптері арасында салықтық жеңілдіктерді барынша азайту заңдылық болып табылады.

Салық кодексі бойынша агроөнеркәсіп кешенінің кәсіпорындары үшін көптеген салықтық жеңілдіктер алынып тасталды. Сонымен қатар, Қазақстан экономикасының аграрлық



мәні есепке алына отырып, ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіруші заңды тұлғалар үшін табыстық салықтың 10 проценттік үстемесін сақтап қалу маңызды деп табылды.

Бұдан басқа барлық шаруашылық субъектілеріне салық салынатын табыстан сатып алынған және өндірістік құрылысты жүзеге асыратын технологиялық құрал-жабдықтарды орнатудың құнын алып тастау мүмкіндігі берілді. Бұл тек қана табысқа салық салу көлемін едәуір қысқартуды емес, сонымен бірге жаңадан енгізілген тәртіп бойынша шығындарды табыстың есебінен жабуды бес жылдың ішіндегі кейінгі мерзімге ауыстыруды да білдіреді. Мұндай норма амортизацияны шапшаңдату мүмкіндігімен қатар негізгі қорды жаңартуға және өндірісті кеңейтуге ынталандырады.

Сондай-ақ, жылдық жиынтық табыстан іскерлік қызметті жүзеге асыруға байланысты барлық шығындарды шығарып тастау да жатқызылады. Мұның өзі салық салатын негізді барынша нақты анықтауға мүмкіндік береді.

Ауыл шаруашылығы өндірісінде пайдаланылатын шеттен әкелінетін құрал-жабдықтарға, шикізаттарға, материалдарға, қосалқы бөлшектерге және тауарларға қосымша құн салығын төлемеу мүмкіндігі де қарастырылған. Шаруа қожалықтарының салық төлеу жүйесінің ықшамдалған әдісін белгілеу де тиімді шарт болып саналады. Бұған қол жеткізудің бірден-бір тәсілі басым жағдайда нақты ақшамен жұмыс істейтін немесе тауар сату, қызмет көрсету бойынша шектелген айналымы бар және жұмысқа тартылған аз ғана адамы бар заңды тұлғалардың патент алу жолымен салық төлеуі болып табылады. Көптеген себептерге сәйкес, оның ішінде тиісті арнаулы мамандықтың болмауы салдарынан көптеген шаруа қожалықтары салық салу заңдылықтарына жауап беретін есеп жүргізуді қамтамасыз ете алмайды, салықты есептеуде қиындықтарға ұшырап, салық ұйымдарына декларацияларды дер кезінде беруді қамтамасыз ете алмайды. Оның үстіне шаруашылық өндіретін өнімдердің көп түрлілігі, маусымдық мәнде және жекелеген өнім түрлері өндірісінің ұзақ циклда болуы шаруашылық жүргізудің нәтижелерін есепке алудың жан-жақты тегерішін ойластыруды қажет етеді. Тағы бір айта кететін жәйт, көптеген шаруа қожалықтары іс жүзінде коммерциялық қызметпен де айналысуға мәжбүр болады. Мұның өзі түпкі қаржылық нәтижені анықтауда

міндетті түрде есепке алынуы тиіс. Осыған байланысты шаруа қожалықтарының салық төлеу мәселесінде бюджетпен өзара қарым-қатынасының қарапайым жүйесін қолдану өтпелі кезеңде салық әкімшілігінің объективті талабы болып табылады.

Мысалы, шаруа қожалықтары бойынша табыс және жер салығын бірге қоса есептегендегі салықтың орнына белгілі бір қондырылған үстеменің болуы әбден мүмкін. Шаруа қожалықтарына салық төлемейтін табысты есептеудің арнаулы жүйесін пайдалану құқы берілуі мүмкін. Бұл жерде жердің, өндірілетін дақылдың түрлері, малдың түрі және аймақтың жер жағдайы бойынша гектармен есептегенде алынатын табыстың көлеміне қондырма алдын ала белгіленеді. Қондырылған және іс жүзінде алынған табыстың арасындағы айырмашылық мұндай жағдайда келесі жылдың табыс салығы бойынша берілетін декларацияда ескерілуі тиіс. Мұндай жүйе Бельгияда және Еуропалық қауымдастықтың басқа да бірқатар елдерінің фермерлеріне табыс салығын салуда кеңінен қолданылады.

Қазақстанда 1996 жылдың басынан тәжірибе ретінде Семей облысында бюджетпен есеп айырысудың сатып алынатын патент негізіндегі жүйесі енгізілді. Патент үшін ақы ауыл шаруашылығының әр түрлі саласындағы жұмысшылардан белгілі бір мерзім ішіндегі табыс салығының сомасы ретінде анықталды. Бір қызығы, тәжірибе басталған мерзім ішінде өткен жылдың тиісті уақытымен салыстырғанда патент үшін түсім табыс салығының түсімінен 57 есе көп болды. Облыстың 1141 шаруа қожалықтарынан тәжірибе басталған мерзім ішінде 3353,6 мың теңге немесе әр шаруашылықтан орташа есеппен 2939 теңге түсті. Ал 1995 жылы 454 шаруашылықтан 58,9 мың теңге немесе әр шаруашылықтан 330 теңге түскен болатын.

Шығыс Қазақстан облысында шаруа қожалықтары үшін ауыл шаруашылығы бағытындағы жерлерді тұрақты пайдаланудың 1 гектар есебіндегі бонитет баллын есептеу арқылы біртұтас жер салығын анықтау бойынша жұмыстар жүргізілген. Онда табыс пен жер үшін салық үстемесі біртұтас жер салығын құрады.

Республикада қазіргі уақытта шаруа қожалықтарына салық салудың қарапайым жүйесі заң түрінде енгізілді. Ол бұрын қабылданған салық салу жүйесімен қатар қолданылады. Салық салудың жүйесін тандау құқы қарапайым жүйеге көшу болсын

немесе бұрынғы жүйеде қалу болсын, шаруашылықтың өз еркіне берілген. Бұл жағдайда шаруа қожалықтары есеп құжаттарын жүргізуден, декларация беруден босатылған.

Патент сатып алу қажеттілігі шаруа қожалықтарының өздеріне берілген жер учаскелерін барынша тиімді пайлануына, ауыл шаруашылығы өндірісінің жалпы көлемінде олардың үлес салмағының артуына ынталандырады деп күтілуде.

Салық салудың мұндай тәртібі салық қызметінің тарапынан салықты дер кезінде және дұрыс төлеуі үшін бақылауды барынша қарапайым жүргізуге жол бастайтыны сөзсіз.

Ауыл шаруашылығы өндірушілері қызметінің маусымдық мәнін және ұзақ мерзімді күрделі қаржы жұмсаудың қажеттілігін есепке алатын агробизнесті жанама салықтық ынталандырудың бір тәсілі шаруа қожалықтары үшін орта және ұзақ мерзімді несиелер беру бойынша банктерді табыс салығынан босату болар еді.

Бір айта кететін жәйт, экономикасы дамыған және күшті салық әкімшілігі орнаған елдерде, салық төлеушілердің жоғары құқықтық мәдениеті есепке алына отырып, әдетте, аграрлық секторға салық салудың қатаң тәртібі қолданылмайды.

Мысалы, АҚШ-та фермерлер және басқа ауыл шаруашылығы кәсіпорындары төлейтін салықтар басқа жеке және заңды басқа тұлғалар сияқты белгіленген үстеме бойынша төленеді. Соған қарамастан кез келген секторларды салықтық ынталандыруды дамыту жүргізіле береді. Бұл үшін салықтық есептеулер тегершігі кеңінен пайдаланылады. Мұндай есептеулерді пайдаланудың жетістігі ретінде ынталандырушы факторлар бар: жеңілдік беруді қарастыратын ережелер қажеттілігіне байланысты салық кодексіне кіргізіледі немесе шығарылып тасталады. Басқаша айтқанда, салық заң актілеріне басқа ешқандай түзетулер енгізу қажет болып табылмайды.

Салықтық есептеуді қалай жүргізу керек екенін мысалмен көрсетейік:

Табыс.....	1 000 000 долл.
Өнім өндіруге кететін шығын .....	500 000 долл.
Баланстық пайда .....	500 000 долл.
Рұқсат етілген шығарып тастаулар	300 000 долл.
Салынған салықтың табыс.....	200 000 долл.
Салық үстемесі .....	30%

Салық салынған барлығы .....60,000 долл.

Ауыл шаруашылығы өндірісі үшін салықтық есептеу (5% x 60,000)  
3000 долл.

Есептеуден кейін барлық салыққа төленетіні ..... 57000 долл.

Осы көрсетілген арнаулы есептеу тікелей салынған салық бойышша жасалады және есептеу жүзеге асырылатын уақыттың барлық кезеңіне салықтық міндеттемені азайтады. Егер есептеу жоққа шығарылса, өткен уақыт мерзімі ішіндегі есепке алынған соманы салық салушыларға қайтару қарастырылмайды.

Еуропалық қауымдастықтың бірқатар елдерінде (АҚШ, Англия, Германия, Бельгия) ауыл шаруашылығы өндірушілері қосымша құн салығы бойынша декларация берудің жалпыға бірдей жүйесімен қатар «қондырылған үстеме» жүйесін де пайдалана алады. Мұндай жүйенің мақсаты фермер өндіретін тауарларды сатып алу мен қызмет түрлеріне қосымша құн салығына өтемақы төлеу болып табылады. Фермер қондырылған үстеме бойынша жұмыс істегісі келетінін арнаулы өтінішпен салық ұйымдарына хабарлауы тиіс. Қондырылған үстеме тарифі Еуропа қауымдастығына мүше елдермен жеке тұрғыда және соңғы үш жыл ішінде қондырылған үстемелі пайдаланушы фермерлер бойынша макроэкономикалық жағдайдың негізінде белгіленеді. Бұл жағдайда қондырылған үстеме қайтып алынатын төлем шығынға қосымша құн салығы сомасынан артық болуды білдірмейді.

Фермер тұрақты үстемеді басқа салық төлеушілерге сататын өнімге салықты шығарып тастағандағы тауар және қызмет бағасына үстеме қолданылады. Бұл өтемақыға басқа шығарып тастау енгізілмейді. Қондырылған үстеме бойынша өтемақы тауар сату немесе қызмет көрсету қолданылған салық төлеушілерге төленеді.

Егер фермердің қондырылған үстеме бойынша коммерциялық сыбайлас декларация беретін салық төлеуші болса, онда бұл салық төлеуші өзінің декларациясында қосымша құнға салықтың дебиті ретінде төленген өтемақыны өзінің декларациясында көрсетуі керек. Сонымен қатар, мұндай салық төлеуші рұқсат етілген нормада шығын бойынша есептеу алуына болады.

Қондырылған үстеме мен фермерге қызмет ететін сыбайлас оған фактура құжатын беріп, ал оның көшірмесін өзінде

қалдырады. Міне, осылай фермерге көрсетілген қызмет және сатылған тауар қосымша құнға салық жүйесіне жақындастырылған болып саналады. Бұл жерде фермерлерге әкімшілік мәндегі басқалай қосымша талаптар қойылмайды.

Мысалы:

Фермер салық төлеушіге 60000 доллардың ауыл шаруашылығы өнімін сатты, қондырма үстеме 6%. Салық төлеуші өндірістік мақсатта сатып алынған өнімнің тек бір бөлігін, атап айтсақ, 50000 доллар сомасында пайдаланады.

Фермер декларация бермейді және бюджетке салық аудармайды. Ол 60,000 доллардың 6%-іне тең, яғни 3,600 доллар өтемақы сұрайды. Осыған сәйкес сатып алушы оған 63600 доллар төлеуі қажет.

Сатып алушы - салық төлеуші қосымша құн салығы бойынша өзінің декларациясында былай көрсетеді:

Шығындық операцияның құны = 60,000

Қосымша құн салығының дебиті = 3,600.

Қосымша құн салығы бойынша рұқсат етілген есептеу = 3000 (50000 \* 6%).

Біз агробизнеске салықты реттеудің барынша кең тараған тегерішін келтірдік. Ал шын мағынасында нақты міндеттер мен реформалаудың кезеңдерін, елдің ерекшелігін, экономиканың жағдайын және салықтық әкімшілік деңгейін есепке ала отырып, әр түрлі нұсқаларды пайдалануға болады. Алайда, жалпы бағыт мемлекеттің салық саясатының агробизнеске өркениетті салық жүйесін енгізудің объективті принциптері толық есепке алынатын жағдайында жүргізілуін аңғартады.



## VI. АГРОАЗЫҚ-ТҮЛІКТІК МАРКЕТИНГ

### 6.1. Агробизнес жүйесіндегі маркетингтік сфера

Маркетинг кез келген бизнес жүйесінің аса маңызды құрамды бөлігі болып табылады. Ортақ мағынада алғанда экономикалық әдебиетте маркетингті өнімді тарату және қызмет көрсету жөніндегі қызметтің бір бағытқа жұмылдырылған өнім өткізудің өнері ретінде анықтайды. Бірқатар жағдайларда «маркетинг» термині, сондай-ақ, тарату арналарының жиынтығын, яғни жалпы алғанда маркетингтік жүйені білдіру үшін қолданылады.

Іс жүзінде маркетинг тауар қозғалысы жүретін рыноктік сфераны жан-жақты оқып үйренуге негізделген өнім таратудың тәсілдері мен әдістерінің жиынтығы ретінде қарастырылады.

Маркетингінің экономикалық мазмұндағы осы анықтамалардың барлығы нарықтық экономиканың негіздік ұғымы ретінде агробизнес кешенінің маркетингтік сферасы үшін де толық мәнде пайдаланылады. Сонымен қатар, ауыл шарушалығының ұйымдық-экономикалық ерекшеліктеріне қарай және соған байланысты агроөнеркәсіп өндірісінің аралас салаларына қатысты агробизнес жүйесіндегі маркетинг халық шаруашылығы кешенінің басқа сфераларына қарағанда әлдеқайда күрделі және сан қырлы болып келеді. Бұл ерекшелік агробизнес мәнінен және оның өмір сүруінің ерекше мазмұнынан келіп шығады.

Біріншіден, агробизнесінің маркетингтік саласы азық-түліктің түпкі өнімнің құнында үлкен үлес салмағы бар. Мысалы, 1988 жылы АҚШ-та азық-түлікке жұмсалған 965 миллион доллардың 76 проценті, яғни 350 миллион доллардан астамы маркетингтік сфераның шығындарын құрады.

Аграрлық маркетингтің тағы бір ерекшелігі оған дәстүрлі салалардан басқа тамақ өнеркәсібі сияқты орасан және өз бетінше жұмыс істейтін өндіріс саласы кіретіндігі болып табылады. Сондықтан да жалпы аграрлық маркетингте ауыл шаруашылығы шикізатының өндірістің маркетингін және тиісті өндеуден өткен дайын азық-түлік тауарларының маркетингін ерекше атап өту қажеттігі туады.

Аграрлық маркетингтің үшінші ерекшелігі ретінде кіру және шығу барьерлерін және ерекшеліктерін атап өту керек. Ол ең

алдымен маркетинг сферасына көп жағдайда тасымалдау, сақтау және өткізу барысында ерекше шартты қажет ететін тез бұзылатын өнімдер түсуімен көрінеді. Одан әрі ауыл шаруашылығы өнімдері мен шикізаттың ауыл шаруашылығын-дағы өндірістің маусымдылығы мен аумақтық аймақтылығына байланысты уақыт пен кеңістікке біркелкі келіп түспейтіндігін есепке алу шарт.

Ең соңында, аграрлық маркетингтің төртінші маңызды ерекшелігі тәуелсіз субъектілердің санының көптігі болып табылатындығын айтуға болады маркетинг сферасына кіруде - бұлар фермерлер, шығуда - азық-түлікті тұтынушылар. Тұрғындарды азық-түлікпен барлық елдің аумағында уақыт жағынан алғанда да, кеңістік жағынан алғанда да біркелкі және үзіліссіз қамтамасыз ету үшін маркетингтік сфера үйлестіру міндеттерін мүлтіксіз орындап, тез бұзылатын өнімдердің біркелкі түспеуіне жол бермей, өндірушілер мен тұтынушылардың іс-қимылдарын бір мезгілде біріктіріп және үйлестіріп отыруы тиіс.

Агробизнестің маркетингтік сферасына талдау жасау кезінде жоғарыда айтылған ерекшеліктерден басқа да нарықтық факторлар мен жағдайларды есепке алу қажет. Сондықтан да агробизнестің маркетингтік жүйесіне дәстүрлі талдау жасау функционалдық және институционалдық әдістердің көмегімен, аграрлық маркетингтің ерекшеліктерін есепке алатын баға белгілеу әдісі арқылы жүзеге асырылады.

### **6.1.1. Агробизнестің маркетингтік сферасын оқып үйренудің функционалдық жолы**

Маркетингтік сфераның үйлестірушілік іс-қимылы негізінен, оның үш міндетімен тұлғалық, айырбастық және жәрдем көрсетушілікпен жүзеге асырылады

**Маркетингтің тұлғалық функциясы** бастапқы өнім мен шикізатты адамдардың азық-түлік, киім, аяқ киім, тұрмыс заттары және тағы басқа ретінде қажеттілігін қанағаттандыру үшін өзгерту және бейімдеуінен көрінеді. Тұлғалық функцияға, сондай-ақ, өнімді тұтынушыға керек уақытында және қажетті жеріне жеткізуді қамтамасыз ететін сақтау және тасымалдау жолымен уақытта және кеңістікте өнімді қозғалысқа түсіру жатады. Міне осылай, маркетингтің тұлғалық функциясы өз-өзінен көрініп тұр:

тұрғындарды агроөнеркәсіптік өндіріс өнімдерімен қажетті тәсілмен, керек уақытында және белгілі бір жерде жабдықтауды қамтамасыз ету.

**Маркетингтік сфераның айырбастық функциясы** өнімді сатып алу және сату болып табылады. Егер өнімді өңдеу және керек жеріне жеткізу қажет болса, онда оны түпкі тұтынушыға жеткізуге дейін айырбастық функция бірнеше мәрте жүзеге асырылады. Бұған қоса бұл функциялар өткізудің барлық арналары бойынша тауардың жүруі кезінде және өңдеу, қаптау, жарнама жасау және маркетингтік іс-қимылдың басқа да түрлерін жасау үшін қажет.

Маркетингтің жәрдем көрсету функциясы өткізудің барлық арналары бойынша өнімнің барынша тиімді жүруін қамтамасыз етуге тиіс. Олар мынандай түрлерге бөлінеді: қалыптау, қаржылық функция, тәуекелді қамсыздандыру, сондай-ақ ақпарат. Жолай айта кету керек, жәрдем көрсету функциясы дамыған нарық жағдайында ерекше көрінеді және маркетингтік сфераның даму деңгейін анықтайды.

Маркетингтің функциясы ретінде қалыптау өнімге белгілі бір сапалық және сандық параметрлерді беру мақсатында көрінеді. Мұның өзі сауданы, әсіресе, тауарлардың ірі партиясын өткізуді, ауыл шаруашылығы өнімдері мен шикізатын дайындауды және көтерме сауданы жүзеге асыруды қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Қалыптау, сондай-ақ тұтынушылардың сұранысын, тиімді баға белгілеуді зерттеу үшін де керек. Ең аяғында қалыптау олардың маркетингтік арналары бойынша жүруі кезінде аттас өнімдердің тасқынын қалыптастыруға жағдай жасап, оларды керек жеріне және қажетті мөлшерінде жинақтау процесін бақылауға мүмкіндік береді.

Маркетингтің қаржылық функциясы өнімді сатудың алдында ұзақ уақыт сақтау жағдайында және өнімді өндіруді бастау мен оны сатудың арасында әжептәуір алшақтық болған кезде несиелендіру түрінен барынша жақсы көрінеді.

Тәуекелді қамсыздандыру аграрлық маркетингтің маңызды жәрдем көрсету функциясы болып табылады.

Тәуекелдің екі түрі - тұлғалық және рыноктық түрі бар. Тұлғалық тәуекел қуаңшылыққа, су тапшылығынына, өрт және басқа апаттарға байланысты тауардың тұлғалық қасиеттерін

жоғалту немесе бұзылу мүмкіндігін көрсетеді. Бұл жағдайда қамсыздандыруды әдетте қамсыздандыру компаниялары жүзеге асырады.

Рыноктық тәуекел бағаның төмендеуі немесе өнімге сұраныстың азаюымен, сондай-ақ басқа да экономикалық мәндегі құбылыстармен ерекшеленеді. Нарықтың дамыған жағдайында тәуекелдің бұл түрін биржалық алыпсатарлар қамсыздандырады. Бұл туралы осы еңбекте кейінірек егжей-тегжейлі айтылады.

Маркетингтің ақпараттық жәрдем жасау функциясы тауардың мөлшері, оның сапасы, бағасы, сұранысы туралы және агробизнестің маркетингтік сферасы бірқалыпты жұмыс істеу үшін қажетті басқа да рыноктік мәліметтерді жинау, өңдеу және таратудан тұрады. Дамыған елдерде рыноктің барлық қатысушыларын ақпаратпен дер кезінде қамтамасыз етудің маңыздылығын есепке ала отырып, арнаулы ақпараттық қызметтер құрылады. Мысалы, АҚШ-та Ауыл шаруашылығы министрлігінің жанында үш ақпараттық қызмет экономикалық зерттеу, статистикалық ақпарат және маркетингтік-тұтынушылық қызмет жұмыс істейді.

### **6.1.2. Агробизнестің маркетингтік сферасына институционалдық талдау**

Дамыған нарық жағдайында ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірушілер мен тұтынушылардың арасында көп жағдайда делдалдар жұмыс істейді. Олардың көмегімен жоғарыда көрсетілген маркетингтік сфераның барлық функциялары жүзеге асырылады. Олар шартты түрде бес топқа бөлінеді:

- саудалық делдалдар;
- саудалық агенттер;
- алыпсатарлар;
- жәрдем көрсететін ұйымдар;
- өңдейтін кәсіпорыңдар.

**Саудалық делдалдар** - бұлар көтерме және бөлшек саудамен айналысатындар. Бөлшек саудашылар өнімді тікелей түпкі тұтынушыға сататын саудалық делдалдар болып табылады және осының нәтижесінде маркетингтік тізбектің: магазиндердің, дүкендердің, дүңгіршектердің және басқа сауда нүктелерінің,

сондай-ақ қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындары - мейрамханалардың, асханалардың, дәмханалардың және тағы басқаларының сонын алады. Бөлшек саудашылар саудалық делдалдардың барынша көптеген тобын құрайды. Мысалы, АҚШ-та қазіргі уақытта, шамамен алғанда, 235 мың бөлшек сауда кәсіпорны және 727 мың қоғамдық тамақтандыру орны жұмыс істейді.

Көтерме саудашылар бұлар өнімді өндірушілер мен бөлшек саудашылар арасындағы делдалдар. Бұлар да өткізетін өнімдерінің мөлшері және түрлері бойынша өзара айырмашылықтары болатын бизнесмендердің көптеген топтарып құрайды. Олардың қатарына фермерлердің өнімдерін сатып алып және оны одан әрі барынша ірі көтерме саудашыларға, сондай-ақ өндеу кәсіпорындарына өткізетін дайындаушыларды (элеватор иелері, малды көтере сатып алушылар және басқалар) жатқызуға болады.

Көтерме саудашылар өнімнің бір-екі түрін сатып алу және сатуға немесе әр түрлі тауарларды кешенді сатумен айналысуға маманданады. Көптеген көтерме саудашылар, сондай-ақ қосалқы қызметпен: өздерінің саудалық әріптестерін қаржыландыру және несиелендірге оларға көліктік және басқа да қызмет түрлерін көрсетумен айналысады.

Көтерме де және бөлшек те саудамен айналысатын делдалдар өздері сататын өнімнің меншік иесі болып табылады, яғни ең алдымен олар өздерінің өткізетін тауарларын сатып алады.

Олардың пайда көзі негізінен тауардың көтерме және бөлшек бағасының арасындағы айырмашылық болып табылады.

Саудалық агенттердің делдалдарға қарағанда айырмашылығы - олар тауардың меншік иесі болып табылмайды. Олар сауда операциясындағы клиенттердің өкілдері ғана. Сондықтан да олардың табыс көзі клиенттермен алдын ала келісілген сый-марапат немесе жасалған сауданың сомасынан белгілі бір процент түріндегі комиссиялық түсім. Олардың тауары рынок конъюнктурасын білу, клиенттердің сұраулары мен мүмкіндіктері, ақпарат болып табылады. Бұл оларға сауда-саттықты барынша тиімді жасауға мүмкіндік береді.

Сауда агенттері брокер (маклер) және комиссионер болып екіге бөлінеді. Олардың арасындағы айырмашылық атқаратын міндеттерінің көлемінен көрінеді.



Брокерлер (маклерлер) әдетте клиенттерден сауда-саттықтың параметрлері бойынша нақты тапсырма алып, сол талаптардың шеңберінде ғана іс-қимыл таныта алады.

Комиссионерлер клиенттер беретін бұдан кеңірек құқықтарға ие. Тапсырма шеңберінде олар сауда-саттықты жүзеге асыру үшін өздерінің делдалдық қызметтеріне ақыны есепке ала отырып баға деңгейі жөніндегі мәселені өз бетінше шешіп, клиентке тек түпкі ақшалай түсімді беруіне болады. Оларға сондай-ақ тауарды сақтау, оны тасымалдау және басқа міндеттер жүктелуі мүмкін.

Алыпсатарлар нарықтық экономика жағдайында экономикалық өмірдің толыққанды қатысушылары болып табылады. Бұл жағдайды ерекше атап кету қажеттілігі социализм жағдайында бұл терминді қызметтің осы түрінің өкілдеріне жағымсыз жағдайда қолданылуына байланысты туады.

Маркетингтің сфераның басқа қатысушыларына қарағанда алыпсатарлар сату операцияларына маркетингтік функциясының аса маңызды қыры - бағаның ауытқуына тәуекел жасауды өз мойындарына алуымен ерекшеленеді. Сонымен бір мезгілде бағалық тәуекел олардың табыс табуының көзі болып аналады.

Сонымен қатар, алыпсатарлардың қызметі сауданы жандандырып, тауарлардың маркетинг арналары бойынша барынша тиімді өтуіне жағдай жасайды.

Жәрдем көрсететін ұйымдар да агробизнес маркетингтік сферасының маңызды институты болып табылады. Олар сауда-саттық, өнімді өңдеу немесе биржалық алып-сату процестеріне тікелей қатысады. Оларды топқа бөлу орындайтын функцияларына байланысты жүргізіледі.

Мысалы, тауар биржалары, аукциондар, мал қабылдау жөніндегі пункттер, элеваторлар маркетингтік іс-қимылды жүзеге асыру үшін тұлғалық жағдайлар жасайды. Банктер, несиелік қоғамдар мен серіктестіктер сауда операцияларын қаржыландырумен және несиелендірумен, ал ақпараттық орталықтар мен бюролар рынок конъюнктурасы, сұраныс пен ұсыныс, баға деңгейі және басқа қажетті ақпараттарды жинаумен, өңдеумен және таратумен айналысады. Жәрдем көрсету ұйымдарының арасында, сондай-ақ қалыптаумен және тауардың сапасына бақылауды жүзеге асырумен айналысатын ұйымдар да бар.

Өндеу кәсіпорындары мен фирмалары ауыл шаруашылығы шикізаттарын өндеудің әр түрлі деңгейіндегі дайын өнімдерге айналдырумен шұғылданады. Олардың қатарында тамақ компаниялары, нан өнімдері кәсіпорындары, көкөніс-жеміс консервілеу және ет өнімдері фирмалары бар. Олардан басқа өндеушілер арасындағы ерекше топқа қоғамдық тамақтандыру кәсіпорындарын жатқызуға болады. Олар қабылдауға дайын тағамдарды жасаумен және оларды сатумен айналысады.

Агробизнес кешеніндегі маркетингтік арналар өздері қызмет ететін салалардың ерекшеліктеріне байланысты бір-бірінен өзгешеленеді. Мысалы, астық кешені үшін тауарларды жүргізудің төмендегідей сызбасын жасауға болады: ауыл шаруашылығы фермасы көтеріп сатып алушы - элеватор - тауар биржасы - тамақ компаниясы (наубайханалар, кондитерлік, ет комбинаттары және басқалар) көтерме немесе тікелей бөлшек сауда немесе қоғамдық тамақтандыру кәсіпорны.

Көкөніс консервілеу немесе жеміс кешендеріне төмендегідей маркетингтік арналар тән: ферма көтеріп сатып алушы - көтерме рыногі өндеуші кәсіпорын көтерме немесе бөлшек сауда. Жаңадан пісіп-жетілген көкөніс және жеміс-жидек өнімдері үшін, әдетте, бұл жолды қысқартып, мүмкіншілігіне қарай бұл өнімдерді фермадан тікелей бөлшек саудаға жеткізуге тырысады.

Бұл жерде маркетингтік сфераға қатысушылардың арасындағы өзара қарым-қатынастың экономикалық мәселелерін айта кеткен жөн. Өйткені, бұл проблемалар маркетингтік сферадағы толып жатқан ішкі процестерді барынша терең түсіну және оның одан әрі дамуының маңыздылығы үшін аса қажет болып табылады. Бұл жерде осы процеске сәйкес агробизнесінің маркетингтік сферасына әр түрлі қатысушылардың экономикалық жағдайының өзгеруіне байланысты және ауыл шаруашылығы мен агроөнеркәсіптік өндірістің агроөнеркәсіптік жақындасуының деңгейі туралы сөз болып отыр. Ерікін сауданың мезгілі баяғыда кетіп қалды, фермалар, сатып алушы кәсіпорындар, тамақ компаниялары мен сауда фирмалары арасындағы өзара қарым-қатынастың контракттік тәсілі берік орын алды. Контрактілердің негізінде сатылатын тауардың мөлшерін, бағасын және басқа сату шарттарын анықтайтын келісім-шарт жатады. Ең басты шарт фермер-өндірушілердің белгілі бір мерзімде шартты сападағы өнімнің

анықталған мөлшерін ұсынуы болып табылады. Алайда, маркетингтік сфераның даму шамасына қарай контрактіге саудасаттықтың қосымша параметрлері де кіргізіледі. Олардың қатарына фермерлерге жем-шөп, тұқым, жанар-жағар май, трактор және басқа өндіріс құралдарын сату, сондай-ақ, оларға несие беру сияқты қарсы сауда жатады. Оның орнына фермерлерден бағаны түсіру, өнімнің сапасына қатаң талап қою сұралады. Өңдеу кәсіпорындарының фермалармен өзара қатынасының жүйесі бірте-бірте күрделене беретіні соншалық, тіпті, фермердің пайдасы табысқа айналып, ол өзінің мәні жағынан жалақыға жақындайды. Фермер заңдық тұрғыдан өз бетінше жұмыс істегенімен, экономикалық жағынан алғанда жалданған жұмысшының кейпіне түседі. Ал фермалар өңдеуші фирмалармен толық агроөнеркәсіптік жақындасуға жеткенде заңдық тұлғалығынан да, экономикалық еркіндігінің қалдықтарынан да айрылады. Алайда бұл ауыл шаруашылығы өндірісін индустрияландыруды толық аяқтағанда (мысалы, құс шаруашылығында), оны өнеркәсіптік негізге көшіріп, ол табиғат жағдайына барынша аз тәуелді болғанда ғана жүзеге асуы мүмкін. Дей тұрғанмен, мұндай салалар ауыл шаруашылығында әзірше көп емес, агроөнеркәсіптік өндірісті толық жақындастыру - алыс болашақтың ісі. Сондықтан да қазіргі жағдайда агробизнестің маркетингтік сферасында экономикалық және өндірістік қарым-қатынастардың - толық өз бетінше жұмыс істейтін фермалар мен өңдеу кәсіпорындарынан бастап тікелей өндірісте болсын, агробизнестің маркетингтік сферасында болсын интеграциялық процестердің даму деңгейіне байланысты өз бетінше жұмыс істеуден ішінара және толық айрылуға дейінгі түрлері бары байқалады.

### **6.1.3. Агробизнестің маркетингтік сферасындағы баға белгілеудің әдістері**

Нарықтық экономика жағдайында маркетингтік арналар бойынша тауарлардың жүру процесі, әдетте, сатып алу және сату негізінде олардың меншік иелерінің бірнеше рет өзгеріп отыруымен ерекшеленеді. Бұл жерде баға белгілеу проблемасы ерекше көкейкесті мәселеге айналады. Өмірлік тәжірибеде нарықтық қатынастарды дамытудың ұзақ жылдары ішінде баға

белгілеудің бірнеше тәсілдері пайда болып іске қосылды. Олардың әрқайсының өз жетістіктері мен кемшіл тұстары бар. Сондықтан да олар нарық, экономика және маркетингтің даму деңгейі таңатын жағдайларға байланысты қолданылады.

Баға белгілеудің бірінші тәсілі ашық сауда әдісі деп аталады. Ол сатушы мен сатып алушының арасында тікелей араласу арқылы жүзеге асырылады. Бұл жерде баға тікелей сұраныс пен ұсыныстың қақтығысуы негізінде еркін бәсекелестік жағдайында белгіленеді. Егер сатушылардың арасында немесе сатып алушылардың арасында құпия сауда-саттық пен келісім болмаса, сауда бәсекелестік мәнде болып, белгіленетін баға екі жаққа бірдей болып табылады. Мұндай баға белгілеу сауда субъектілері - нақты сатушы мен сатып алушы арасындағы тікелей келісім негізінде орташа рыноктік бағадан едәуір мөлшерде ауытқуға жол берілетін жағдайға байланысты сатып алушылар мен сатушылар делдалсыз саудаласатын біздің еліміздегі рыногына (базарға) тән.

Өнімің ірі партиясын сату кезінде, әдетте, ашық сауданың аукцион сияқты тәсілі қолданылады. Ол көтерме рынок немесе тауар биржасы жағдайында жүзеге асырылады. Алайда, оның базардан айырмашылығы мұнда делдал аукционшы жұмыс істейді. Бірақ бұл ұсыныс пен сұранысты барынша келістіруге кедергі келтірмейді, қайта керісінше, рынок жағдайындағыдай бағаның тиімді белгіленуіне мүмкіндік туғызады.

Сондай-ақ баға белгілеудің басқа да тәсілі - келісім-шарттық тәсіл бар. Ол нақты сатушы мен сатып алушы арасында контракт жасау жағдайында қолданылады. Делдалдың, сондай-ақ, екі жақтан да бәсекелестің болмаған кезінде нақты тауар өндірушінің өндіріс шығынына есеп немесе өндірістің орташа жағдайында өндірілген аталмыш өнімді сатудың орташа бағасына негізделе отырып, баға белгілеудің қажеттілігі туады. Сондықтан да келісім-шарттық бағалар олардың рыноктық деңгейінен ерекшеленуі мүмкін. Баға белгілеудің мұндай дәстүрлі үлгісі тікелей өңдеу кәсіпорнында тез бұзылатын өнімдерді (көкөніс және жемістер, сүт және басқалары) сату кезінде пайдаланылады.

Баға белгілеудің әкімшілдік немесе преискуранттық үлгісі жоспарлы экономика жағдайында жақын уақыттарға дейін баға белгілеудегі басым әдіс болып келді. Дей тұрғанмен рынок жағдайында ол қолданылмайды деп санауға болмайды. Жоғарыда

атап өткеніміздей, әкімшілдік баға белгілеу кепілдік-сатып алу операцияларында көбірек қолданылады.

Бұл әдісті, сондай-ақ, ірі элеваторлар немесе тамақ фирмалары, әсіресе, аталмыш өнім сатып алушылардың арасында өзінің сапалық қасиеті бойынша кеңінен танымал болған жағдайда көп қолданады. Азық-түлікті бөлшектеп сатуда баға белгілеудің преЙскуранттық әдісі бірқатар дамыған елдерде өнімдердің кең асортиментіне белгіленеді.

Баға белгілеудің бұл үлгісі бағалы тауарды сатуды бастағанға дейін белгіленеді. Екі жақтың бұған дейін тиісті келісулері болмайды. ПреЙскуранттық бағаның рыноктің бағадан ауытқу деңгейі бір жағынан рыноктің құрылымымен, екінші жағынан мемлекеттік монополияға қарсы қызметтердің іс-қимылымен анықталады. Бәсекелестік рыногі, әдетте, преЙскуранттық бағаның рыноктік бағаның орташа деңгейіне жақындауына мүмкіндік жасайды, ал монополияландырылған рынок преЙскуранттық бағаларды монополияға қарсы реттеудің пәрменді тегеріштерінің болмаған жағдайында монополиялық баға деңгейіне дейін көтеруі мүмкін.

Рыноктік жарғылар мен келісімдердің негізіндегі баға белгілеу әдісі ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірушілер мен дайындаушыларға өнім сатудың көлемі, оның бағасы және басқа параметрлері бойынша белгілі бір міндеттеме қабылдауды ұсынады. Олардың туу тарихы батыстық экономикадағы 1929-1933 жылдардағы ұлы дағдарыс кезеңінен кейін басталды. АҚШ-тың арнаулы заң актілерімен 1933-1937 жылдары рыноктік жарғылар мен келісімдер бұрын да жасырын жүргізілгенімен, ашық жасалатындай жағдайға жетті. Олардың арасындағы айырмашылық: рыноктік келісім тек оларға қатысушылардың арасында орындалуға міндетті, ал рынокке қатысушылардың басым көпшілігінен белгілі бір заң арқылы қабылданатын рыноктік жарғы аталмыш аймақтың барлық рыногіндегі барлық сатушылардың орындауы үшін міндетті. Келісім де, жарғы да тіркелуден өтіп, мемлекеттік өкімет ұйымдары бекітуі тиіс.

Рыноктік жарғы мен келісім негізіндегі баға белгілеу преЙскуранттық баға белгілеуге ұқсаңқырайды. Олардың арасындағы айырмашылық тек қана мынада: бағалар мемлекетпен және барлық жерде белгіленбейді, жекелеген аймақ үшін



өндірушілердің немесе дайындаушылар-дың үлкен бір тобы белгілейді. АҚШ-та баға белгілеудің мұндай әдісін сүт, көкөніс, жеміс өндірушілер қолданады. Сонымен қатар, астық, мал, жұмыртқа сияқты ауыл шаруашылығы өнімдерінің маңызды түрлері бойынша жарғы және келісім құруға рұқсат етілмейді.

Агробизнестің маркетингтік сферасына жүргізілген талдау рынокті тікелей олардың субъектілері тұрғысынан зерттеуді қамтиды. Дәй тұрғанмен, мұның өзі жеткіліксіз. Маркетингтік сфераның тиімді жұмыс істеуі көп жағдайда рыноктік құрылымға, өндірісті жинақтаудың, оның мамандануы-ның деңгейіне, кәсіпорындардың үлгісіне фирмалардың бәсекелестік мәні мен әдістеріне және басқа маңызды факторларға байланысты. Іс жүзінде маркетинг осы жағдайларды толық ескеріп, әрбір жекелеген жағдайда дұрыс маркетингтік әдістер мен тәсілдерді қолдана білулері керек. Агробизнестегі іс жүзіндегі маркетингтің осы мәселелері еңбектің келесі тарауларында қарастырылады.

## **6.2. Аграрлық және азық-түліктік маркетинг**

Жоғарыда айтып өткеніміздей, агробизнестің маркетингтік сферасына, негізінен, рыноктің үлгісі - ауыл шаруашылық шикізаты және азық-түлік рыногі кіреді. Олардың саны агроөнеркәсіп, оның ішінде ең алдымен ауыл шаруашылығы өндірісінің мәні және агробизнестің сферасында маркетингті жүзеге асырудың экономикалық шарттарымен анықталатын іс жүзіндегі маркетингтің ерекшеліктерін айқындайды.

Біріншіден, агроөнеркәсіптік өндіріс табиғат жағдайларының әсеріне бағынышты, сондықтан да ол барлық жылы бірдей тұрақты бола алмайды.

Екіншіден, ауыл шаруашылығында экономиканың басқа салаларын-дағыдай өндірілетін өнімнің көлемін рыноктағы ұсыныстың деңгейіне әсер ететіндей етіп, сатылатын тауардың санын тез көбейтіп немесе тез азайтып шығаруға келмейді. Оның үстіне, ауыл шаруашылығындағы көптеген салаларда өндірістің созылмалы циклы болашақта тауарды сату шарғының белгісіздігін едәуір күшейте түседі.

Үшіншіден, көптеген азық-түлік тауарлары үшін егіс алқабынан түпкі тұтынушыға дейінгі жол соншалықты ұзақ

болғандықтан, оны өңдеудің қажеттілігі туатындықтан фермер өздігінен тікелей рынокке әсер етуден айрылады. Бұған қоса ауыл шаруашылығы өндірушілерінің көп болуы салдарынан олардың әрқайсысы жекелей алғанда рыноктік жағдайды өзгертуге мүмкіндіктері жоқ.

Төртіншіден, ауыл шаруашылығында біртекті өнімді өндіру жарнама жасаудың да мүмкіндігін шектейді.

Бесіншіден, ауыл шаруашылығының өндірісі басқа салаларға қарағанда табысының төмендеу екендігімен ерекшеленеді. Мұның өзі тіпті агроөнер-кәсіптік жағынан алғанда ең дамыған елдердің өзінде де байқалады.

Жоғарыда көрсетілген агробизнестің жүйесіндегі факторлар мен шектеулерге қарамастан, маркетинг қиыншылықтарды жеңіп, барынша дамып келеді.

Аймақтық табиғи және экономикалық жағдайларға байланысты өнімнің кең ассортиментін өндіру мүмкіндігінің шектелуін жақсы сорттар мен тұқымдарды, жаңа барынша өркениетті технологияларды енгізу арқылы жеңуге болады.

Нарықтың дамыған жағдайында ауыл шаруашылығы өндірушілері де бұрынғыға қарағанда барынша кеңірек маркетинг арналарын таңдауға мүмкіндік туады. Фермер өнімін өз бетінше сатуға немесе делдалдардың қызметін пайдалануға, өз өнімін мемлекетке, тауар биржаларына, өңдеу кәсіпорындарына өткізуге немесе тіпті, көтерме не бөлшек сауда рыногіне шығаруына мүмкіндік туады. Тиімді таңдаудың өлшеуіші баға мен табыстың деңгейі болып табылады. Әр түрлі өнім сату уақытысына, оны жаппай өндіру маусымына байланысты ауыл шаруашылығының өндірушісі өнімді өткізудің барынша тиімді мерзімін анықтай білуі керек. Осыған байланысты өнімді сақтау және оны тасымалдау проблемасы туады.

Фермер маркетинг мәселелерді өз бетінше шешуіне немесе рыноктік келісімге не кооперативке кіруіне болады. Бұл жерде таңдау бар: бірінші жағдайда өндіруші өз бетінше шешім қабылдайды, екінші жағдайда көптеген проблемалардан құтылғанымен, ортақ шешімге тәуелді болуға мәжбүр.

Маркетингтік шешімдердің логикасы мынадай: барынша мол пайда табуға ұмтылу соншалықты іскерлік тәуекелге барумен байланысты. Нақты жағдайға қарай фермердің алдында екі жол

тұрады: қысқа мерзім ішінде барынша тәуекелмен барынша мол табыс табу, болмаса барынша аз тәуекелмен ұзақ мерзім ішінде кепілдікпен алынатын аз немесе төмен пайда. Тәуекелге аз барып, тұрақты табыс табуды жақтаушы өнімді рыноктік бағаның ауытқуынан қамсыздандыру үшін тауар биржасына немесе сатып алатын не өңдейтін фирмамен ұзақ мерзімді контракт жасасуға барса, ал барынша мол пайда тапқысы келетін фермер өзінің қадамы қомақты табыс әкелмейтіндей болса да, өнімін тезірек өткізуге бейім тұрады.

Маркетингтің маңызды құралының бірі жарнама болып табылады. Американдық маркетингшілер жарнаманың екі міндетін ерекше атап көрсетеді. Олар - ақпараттық және сендірушілік. Біріншісі сатып алушыларды тауардың қасиеттері туралы құлағдар ету мақсатында болғандықтан, өнімнің жаңа түрлері үшін өте маңызды. Жарнаманың сендірушілік міндеті тұтынушының жарнама жасалған өнімді тандау қажеттілігін дәлелдеуге бағытталған.

Алайда ауыл шаруашылығында жарнама жасаудың мүмкіндігі шектеулі. Әр түрлі өндірушілер біртекті өнімді сату барысында рыноктегі осы өнімдердің тауарлық ерекше қасиеттерін бөлек көрсету өте қиын. Әрине бұл жерде астықтың, еттің немесе басқа біртекті тауарлардың сорттары мен түрлерін ғана ерекше атап айту мүмкіндігі бар.

Сондықтан да біртекті өнімді жарнамалаудың мұндай түрі жалпы жарнаманың қатарына жатады. Ол жарнамаға кететін шығынға қаржылық жағынан қатысуына байланыссыз барлық өндірушілерге немесе осы өнімнің меншік иесіне бірдей тиімділік әкеледі.

Сондықтан да жарнама және өнімді табысты өткізу үшін Америка Құрама Штаттарында фермерлер жарнама және зерттеу жөніндегі ұлттық кеңеске бірігеді. Мысалы, етті, сүтті және тағы басқаларды жарнамалау жөніндегі кеңестер. Вашингтон штатында алманы жарнамалау жөніндегі, Флорида штатында цитрустік өнімдерді жарнамалау жөніндегі бірлестіктер бар. Маркетингтің қосымша, бірақ өте қажетті құралы келісті және әдемі қаптау, тауарлық фирмалық белгілерді пайдалану, сондай-ақ сервис (өнімді жеткізіп салу, қоймаға қою және басқалар) болып табылады.

Азық-түлік маркетингінің ауыл шаруашылығы өнімдерінің

аграрлық маркетингінен мәнді айырмашылығы бар. Ең алдымен, фермаларға қарағанда ол өңдеу кәсіпорындарында, бөлшек сауда дүкендерінде, ұйым-дарында, көтерме сауда кәсіпорындарында және қоғамдық тамақтандыру орындарында қолданылады. Одан әрі айтсақ, азық-түлік рыногі әр түрлі болып келеді. Онда жартылай дайын өнімдер және бакалеялық тауарлар рыногі, жоғары деңгейде өңделген азық-түлік рыногі, қоғамдық тамақтандыру рыногі ерекшеленеді. Осы рыноктердің әрқайсының басқаларға ортақ жәйттардан бөлек өзіндік маркетингтік әдістері мен құралдары, бәсекелестік әдістері, кіру барьерлері, өндіріс және өткізу концентрация-сының деңгейі бар.

Жоғары интенсивтілігімен ерекшеленетін азық-түлік тауарлары рыногі еркін бәсекелестік рыногі мен олигополия арасында аралық жағдайды ұстап тұрады. Мұны бір жағынан, қатысушылардың көп болуымен және бұл рынокке кіру барьерінің төмен болуымен, екінші жағынан, бұл рынокте аз ғана фирма басым жағдайды иеленуімен түсіндіруге болады. АҚШ-та сексенінші жылдардың аяғында азық-түлік рыногында жұмыс істейтін компаниялар мен фирмаларының саны нан және нан өнімдерін өндірудегі 1900, ет және ет өнімдерін өндірудегі 1400 кәсіпорыннан дайын таңғы асты өндірудегі 33 және қант құрағын өндірудегі 14 кәсіпорынға дейін ауытқып отырды. Бұл жағдайда концентрация коэффициенті (яғни, төрт жетекші фирманың саланың жалпы сату көлеміндегі үлес салмағы) былайша болды:

86% - таңғы ас дайындауда;

65% - қант құрағын дайындауда;

29% - ет және ет өнімдерін дайындауда.

Агробизнесі дамыған елдерде өнімнің әртекті түрлерінің көп мөлшері өндіріледі. Мысалы, АҚШ-та өмбебап дүкендер күн сайын әртекті азық-түлік тауарларының 10 мыңнан 15 мың түріне дейін ұсынады. Олардың көпшілігі бірін-бірі алмастыратын тауарлар болып табылады. Соның нәтижесінде азық-түлік рыногында сұраныс жоғары бейімділікке ие және оның сызығы еркін бәсекелестік жағдайындағы сұраныс сызығына өте жақын. Соған орай баға белгілеу шығынның шекті деңгейіне, одан сәл артықтау деңгейге қатаң бағдар ұстауы тиіс. Сондықтан да белгілі бір өнімге, тіпті, азғантай ғана баға көтеру осы тауарға сұранысты күрт төмендетіп, оны ауыстырушы тауарға сұранысты арттырады.

Бұл жағдайда маркетингтің негізгі міндеті сұраныстың бейімділігін төмендету мақсатында және осының негізінде жоғары табыс алу үшін бағаны еркінрек операциялаудың мүмкіндігіне жетуге ұмтылып, рыноктегі шағын монополиялық жағдайды жеңіп алуға жұмылдырылады. Бұған, әдетте, екі жолмен жетуге болады: өнімді дифференциалдап, оның сапасына бұл өнімді азырақ ауыстыратындай немесе тіпті ауыстыра алмайтындай мән беру жолы және рынокті сегментациялау, белгілі бір сатып алушылар үшін осы өнім ауыстырушысы жоқ өнімге бағдар ұстау жолы. Өнімді дифференциалау да, рынокті сегментациялау да, негізінен, жарнаманың, сондай-ақ қаптау мен тауар маркасын жақсарту көмегімен жасалады.

Азық-түліктік рыногінің молшылығы жағдайында жетекші фирмалар жарнама үшін қаржыларын аямайды.

АҚШ-та азық-түлік тауарларын жарнамалауға кететін шығын барлық жарнамалық шығынның 30%-ке жуығын құрайды. Бөлшек баға құрылымында азық-түлік жарнамасы орташа алғанда 4%-ке жуық құрайды. Набиско, Пепсико, Макдональдс, Дженерал Миллз, Келлог фирмалары және басқа тамақ корпорациялары жыл сайын жарнамаға 500 миллион доллардан 800 миллион долларға дейін қаржы жұмсайды. Бұл осы фирмалардың жалпы сату көлемінің 7%-тен 20%-іне дейін құрайды.

Жарнама шығындарына талдау көрсеткеніндей, азық-түлікті жарнамалау телевидениеде шамамен 70%, журналдарда 20%, газеттерде 2%-ке жуық және радиода 1%-ке жуық. Қалған жарнамалық шығынның 7%-і көшедегі, қоғамдық орындағы, көліктегі жарнаманың үлесіне тиеді.

Жарнамаға жұмсалған шығын жалпы өзін-өзі ақтайды. Өйткені, селолық бәсекелестік жағдайында жарнама көп жағдайда рынокте бекіп, фермерлерге өздерінің позициясын кеңейтуге және күшейтуге мүмкіндік беретін маркетингтік әдіс болып табылады. Фирмалардың жарнамалық күресі және олардың маркасы олигополдық құрылымдағы рынокте ерекше күшейе түседі. Жарнамамен қатар бәсекелестік күрестің басқа да әдістері пайдаланылады: жақсартылған қаптау, шапшаң қызмет ету, тауарды жеткізу және басқа тәсілдер.

Соңғы жылдары сатып алушыларды тарту мақсатында көптеген фирмалар тауарлардың жоғары партиясын сатып алу



кезінде бағаны түсіріңкіреп, сондай-ақ, тауарды төмен бағамен сатып алуға немесе ірі ұтысқа құқық беретін купондарды пайдалануда. Төмендетілген баға бойынша тауарларды маусымдық сату да бәсекелестік күресте күшті қару болып саналады.

Қоғамдық тамақтандыру сферасында да маркетингтің өз ерекшеліктері бар. Мысалы, қымбат мейрамханалар өз бизнестері мен тауарларын жарнамалай отырып, ауқатты тұтынушыларға бағдар ұстайды және бағаларын асырып қояды. Ал қатардағы дәмханалар мен асханалар, негізінен, тұтынушыға жұмыс істеп, шығынды үнемдеу есебінен өнімге және қызметке бағаны төмендетуге ұмтылады. Бірақ сату көлемінің артуына байланысты ұтысқа шығады.

Агроөнеркәсіптік өндірісі дамыған елдерде бәсекелестік әр қырынан көрінеді. Біртекті тамақ өнімдерін, сондай-ақ оларды ауыстырушы тауарларды шығаратын фирмалар бір-бірімен бәсекеге түседі.

Бәсекелестің экономикалық нәтижесі бірден көрінеді және екіжақты мәнде болады. Еркін бәсекелестік жағдайында бағаға монополиялық үстемесіз шығын шегіндегі деңгейде баға белгілеу қамтамасыз етіледі. Сонымен қатар еркін бәсекелестік шексіз біртекті өнімнің азық-түліктің әр түрі бойынша өндірілуін және сатылуын қарастырады.

Екінші жағынан, рыноктің олигополиялық құрылымы өндіріс пен сатуды бірнеше жетекші фирмаға жинақтау есебінен жоғары деңгейде өңделетін әр түрлі тамақ өнімдерін өндіруге бағытталған қымбат тұратын ғылыми және технологиялық жобаларды жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Алайда олигополиялық жүйе міндетті түрде шектеулі шығын деңгейіндегі бағаға тиісті үстеме қосумен ерекшеленеді. Бұл үстеме азық-түлік тауарларының әртектілігі және таңдау бостандығы үшін қоғамның төлейтін ақысы болып табылады. Міне, осылай агробизнесі дамыған елдердің азық-түлік рыногінде еркін, олигополиялық және монополиялық бәсекелестіктің басым түсуі үшін күресі жүріп отырады.

Әрине, мұндай жағдайда мемлекет бұл жұмыстардан тысқары қала алмайды және оның негізгі міндеті монополияға қарсы реттеу және тұтынушылардың құқын қорғау болып табылады. Еңбектің келесі тарауы осы сұрақтарға арналады.

### 6.3. Азық-түлік рыногінде тұтынушылардың құқын қорғау

Аталмыш проблеманың терең тарихи тамыры бар. Үндістандағы, Египеттегі, Грециядағы және Римдегі ежелгі өркениет дәуірінде өндірісте сапасыз тағам дайындауға тыйым салатын белгілі бір ережелер мен актілер орын алды. Мысалы, ежелгі Греция мен Римде заңдық тәртіппен астықты немесе етті кем өлшеген, шарапты сумен араластырып сатқан адамдар жазаланды. Ежелгі Египетте заңдар мен фараондардың тәртібі мал сою, ет өңдеу және оны сату шарттарын реттеп отырды.

Батыс Еуропада тұтынушылардың құқын қорғау жөніндегі алғашқы заңдар XV-XVI ғасырларға пайда болды. Алайда олар соншалықты қарапайым болды және толық мағынасында сатып алушылардың қауіпсіздігіне кепілдік бере алмады. Мысалы, Австрияда сапасыз сүтті сатушылар оны алдымен өздері ішулері тиіс еді. Францияда шіріген жұмыртқаны сатып алушылар сатушылардың беттеріне лақтыратын. А. Дюманың Үш ноян» романындағы мына эпизод айтуға тұрарлықтай: уланған шарапты тұтынушыға әкелген трактир қожайынына олар әдейі ішкізеді.

Жалпы алғанда тұтынушыларды шынайы қорғау жергілікті рыноктерде сатушыны немесе өндірушіні жеке тануымен ғана шектелетін.

Жаппай өндіріс: уақыт өте келе жағдайды едәуір өзгертіп жіберді. Белгілі бір жерде өндірілген өнімнің молшылығы аймақтық рыноктерден асып түсіп, мемлекеттің көлемінде және одан тысқары жекелеген елдерде сатыла бастады. Енді сатушының немесе сатып алушының жеке таныстығы мүмкін болмай қалды. Соның нәтижесінде тұтынушының қауіпсіздігі күрт төмендеді. Сондықтан да тұтынушылардың денсаулығы мен қауіпсіздігін қорғау жөнінде арнаулы мемлекеттік және мемлекетаралық нормативтік актілер жасау және қабылдау қажет болды.

XIX ғасырдың аяғында Батыс Еуропа мен Солтстік Америкада сапасыз азық-түлік шығарушылар мен сатушыларды қатаң жазалайтын заң тәртібін талап еткен көп адамдық қарсылық акциялары болып өтті. Жалпы мемлекеттік деңгейде қабылданған алғашқы заң 1906 жылы АҚШ-та шыққан Азық-түлік және дәрі-дәрмек туралы Акт болды. Ол бойынша төмен сапалы және этикеткалары тұтынушыны шатастыратын тағам өнімдері мен дәрі-

дәрмекті федералдық көлемде сатуға тыйым салынды. Кейіннен АҚШ-та да, Батыс Еуропада да және басқа құрлықтарда жекелеген азық-түлік тауарларын шығару және сату мәселесінде тұрғындардың қауіпсіздігі мен денсаулығын белгілі бір деңгейде қамтамасыз ететін көптеген нормативтік ережелер қабылданды. Дей тұрғанмен, тұтынушылардың құқын жан-жақты кепілдендіретін алғашқы заң 1962 жылы 15 наурызда АҚШ президенті Д.Кеннедидің тұтынушылар құқы туралы Биллі болып табылады. Дәл осы күн қазірге дейін дүние жүзінде Тұтынушылардың халықаралық күні болып аталып өтіледі.

Осы Биллде тұтынушылардың төмендегідей құқықтары бекітілген:

- қауіпсіздік құқы;
- ақпарат құқы;
- бәсекелестік баға бойынша әр түрлі өнімдер мен қызметті тандау құқы;
- үкіметке естілу құқы.

Тұтынушылардың құқын қорғау жөніндегі заңдардың талаптарын орындау үшін мемлекеттік өкіметтің арнаулы ұйымдарын құру қажет болды. Мысалы, АҚШ-та Денсаулық сақтау министрлігінің құрамында арнаулы ведомство Азық-түлік және дәрі-дәрмек жөніндегі әкімшілік жұмыс істейді. Оның құрамында орталық аппаратта және 162 аймақтық, бөлімде қызмет ететін 7 мың қызметкер бар. Аталмыш әкімшіліктің қызмет сферасына өнімнің қауіпсіздігі және сапасы жөніндегі талаптар туралы ақпарат, жаңа азық-түлік тауарларын рынокке жіберу үшін алдын ала тексеру (мысалы, тағам қосымшалары), өнімді қалыптау, қалып талап-тарына сәйкес келмейтін азық-түлікті рыноктен аластау, сапасыз тауарларды сатуға жол берген фирмаларға санкция қолдану кіреді.

Азық-түлік рыногінде қалыптау, әдетте, екі негізгі мақсатты жүзеге асырады:

- азық-түлік қауіпсіздігінің рұқсат етілетін шегін анықтау;
- азық-түлік тауарларының сапасын бағалау.

Нақты өмірде дәл осы қалыптау тұтынушылардың ақпаратқа және сатылатын өнімді тандауына құқын қамтамасыз етеді.

Қалыптауға түзетулер енгізу ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеу мен тағам өнімдерін дайындау технологиясының өзгеру және

оларда қауіп көздері - нитрат, пестицид, контроген және басқалардың пайда болу шамасына қарай тұрақты енгізіліп отырылады.

Сатып алушылардың талғамы өте жоғары және олар оны өздері анықтайды. Сонымен қатар әрқандай елдерде азық-түлік сапасын анықтаудың ерекшеліктері бар. Бұл жерде мәселе тек этникалық жағдайға ғана байланысты емес, сонымен бірге азық-түлік рыногі мен агробизнестің даму деңгейіне де байланысты болып отыр. Азық-түлік мәселесі әлі де шешіле қоймаған, рыногі толымсыз мемлекеттерде қалыптау кезінде өнімде белоктың, майдың, көмір қышқылының мазмұнына ерекше мән беріледі. Мұнда, негізінен, жоғарыда аталған заттардың мол құрамы бар табиғи өнімдер басым сұранысқа ие болады. Азық-түлік рыногі молшылық және тұтынудың жоғары деңгейіндегі агробизнесі дамыған елдерде қоректік заттары аз диеталық өнімдерге (сүт, соядан жасалған ет, қант ауыстырғыш және басқа төмен калориялы сурогаттар) ерекше маңыз беріледі.

Жоспарлы экономикаға қарағанда, нарықтық жүйе жағдайында мемлекеттік ұйымдар өнім сапасын бағалаумен толық деңгейде айналыс-пайды. Олардың рөлі, негізінен, әр түрлі шектеулер енгізу және тұрақты бақылау жасауға бағытталады. Жеке компаниялар өндірушілер мен сатушылардың маркаларында көрсетілетін өздерінің фирмалық қалыптары мен ассортиментгерін белгілейді. Күшті бәсекелесгік жағдайында аз ғана қалыпқа сәйкес келмеу және сапаның төмен болуы бұрмалаушылыққа жол берген компанияның өніміне деген сұраныстың күрт төмендеуіне, осыдан барып шығатын барлық жағымсыз жағдайларға әкеліп соғады. Сондықтан да фирмалар өздерінің саудалық белгілері мен маркаларына өте ыждағат-тылықпен қарайды.

Сондықтан да мемлекеттің бұл іске араласуы қажетсіз болып саналады. Әрине, ірі партия мен сатылатын азық-түлік сапа белгілеу жөніндегі мемлекеттік бақылаудан егжей-тегжейлі өткізіледі және жүйелі түрде арақідік тексерулер жүргізіледі.

Ал ауыл шаруашылығы өнімдері туралы әңгіме басқаша. Егер жоғары сапалы өнімнің негізі ең алдымен сапалы шикізат екенін еске алсақ, онда мемлекеттік ұйымдардың қалыптау және сапаны бақылау жөніндегі өздерінің міндеттерін толығымен жүзеге асыруын түсінуге болады.

Бұған оның үстіне ауыл шаруашылығы шикізатының біртектілігі де мүмкіндік туғызады.

Ауыл шаруашылық шикізатына біртұтас қалып жүйесі дайындау және көтерме сауда жөніндегі маркетингтік операцияларды жеңілдетеді. Тауарлық биржалардың жұмыс істеуі де өнімді қалыптауға негізделген.

Ауыл шаруашылығы және азық-түлік рыногінің дамуымен бірге шикізат пен азық-түлікті мемлекеттік қалыптау жүйесі де жетілдірілуде және күрделендірілуде. XX ғасырдың басында АҚШ-та әрбір астық рыногінің өз қалпы болды, сорттар мен сапаның 338 көрсеткіші, оның ішінде тек бидайдың 133 көрсеткіші пайдаланылды. Мұның өзі жалпы мемлекеттік астық рыногінің қалыптасуын әлдеқайда қиындатты. Сондықтан да 1916 жылдан бастап барлық рыноктер үшін міндетті мемлекеттік қалыптар енгізіле бастады. Қазіргі жағдайда бұл елде ауыл шаруашылығы өнімдері мен азық-түлік тауарларына 350-ден астам қалып, оның ішінде астық пен малға 18-ден, жеміс пен көкөніске 85-тен, сүт өнімдеріне 13-тен, консервіленген, кепітірілген және мұздатылған өнімдерге 200-ден астам қалып бар.

Мемлекеттік қалыптардың ұсынушылық және міндетті емес болуы да ерекше жағдай болып табылады. Астық пен мақтадан басқа, тауарлы биржаларда сатылатын және жекелеген штаттардан тыс шығарылатын, сондай-ақ кейбір экспорттық тауарлар міндетті түрде қалыптауға жатқызылғанмен, ауыл шаруашылығы және азық-түлік фирмаларының басқа өнімдері мемлекетингтік қалыптауды өздерінің қалауынша пайдалана алады. Бір айта кетерлік жәйт, олар бөлшек саудадан гөрі көтерме саудада көбірек пайдаланылады. Мемлекеттік қалыптауларды сорты мен өнімдердің әр түрі бойынша пайдалану деңгейі бірдей емес. Айталық, жұмыртқа бойынша ол көтерме саудада 40%, бөлшек саудада 33%, май бойынша тиісінше 71% және 33%, ірімшік бойынша 13% және 1%, жаңа сойылған мал еті үшін сауданың екі түрінде де 54% құрайды.

Дей тұрғанмен, қалыпқа бұлай еркін қарау тұтынушылардың құқына қалай болса солай қарауды білдірмейді және денсаулық үшін қауіпті немесе сапасыз өнім рынокке ешқашан да жіберілмейді.

Рыноктің мол, күшті бәсекелестік жағдайында азық-түлік фирмалары өздерінің маркаларын сақтауға тырысып, сатып



алушылар үшін өздері-ақ барынша қауіпсіз және жоғары сапалы өнім шығаруға мүдделі болады.

Алайда мемлекет бұл жағдайда да тамақ өнімдерінің қауіпсіздігі мен жоғары сапалылығы жолындағы күрестен шет қала алмайды. Арнаулы инспекторлар мен басқа да чиновниктер барлық рынокте жүйелі түрде тауардың қаптағы көрсетілген жазулары мен маркировкасына сай келуін тексереді. Бұған қоса, жалпыға белгілі атаумен шығарылатын (ет сорпасы, майонез, сосиска және басқалар) әр түрлі фирма өнімдерінің өз арнаулы этикеткалары немесе қаптағы жазулары болуы тиіс. Онда қалыпқа сай келетін сан және мөлшер жағынан белгілері болуы қажет. Бұларды тексеру өте тынғылықты жүргізіледі, тіпті мемлекеттік бақылау қызметінің өкілдері лабораториялық анализ алуға дейін барады.

Өнімнің қауіпсіздігі және жоғары сапалы болуы үшін мемлекеттік қызметтер жарнаманы реттеу жөніндегі белгілі бір жұмыстар жүргізеді. АҚШ-та 1938 жылы жарнамалық этика жөнінде арнаулы заң қабылдады. Бұл заң бойынша жалған жарнама жасағандарға материалдық айып салудан бастап қылмыстық жауапкершілікке тартуға дейінгі санкциялар белгіленді.

Мемлекеттік ұйымдардан басқа, көптеген дамыған елдерде бірқатар қоғамдық ұйымдар да (Қазақстандағы тұтынушылар құқын қорғау қоғамы сияқты) сатып алушыларға сапасыз өнім сатылған жағдайда олардың мүддесін қорғау үшін және олардың шығынын өтеп, кінәлілерді жазалау жолында белсенді жұмыс істейді.

Тұтынушылардың құқын қорғау дамыған рыноктің ажырамас бөлігі, ал тұтынушыларды қорғаудың жеткілікті құқықтық негізі және тегеріші болмауы рыноктің «жабайы» екенін куәландырады.

Өкінішке қарай, қазақстандық азық-түлік рыногіне екіншісі тән болып отыр. Рынокте сатып алушының емес, сатушының билік құруы, тұтынушылардың басым көпшілігінің өз құқықтарын білмеуі, нақты құқықтық негіздің және заңды бұзушыларды жауапқа тартудың болмауы, көптеген іскерлер тарапынан қарсылық іс-қимыл танытылуы, өз өндірісіміздегі азық-түлік тауарларының тапшылығы мен пайдалану мерзімі өтіп кеткен сырттан келген тауарлардың рыноктен орын алуы, бұларды айтпағанның өзінде ашықтан-ашық адам денсаулығына өте қауіпті, бұзылып кеткен азық-түлік тауарларының түрлері (қытайлық сыра мен арақ,

солардың конфеттері және басқалары) міне осының барлығы жалпы алғанда біздің республикамыздағы өтпелі кезеңдегі азық-түлік рыногінің айна-қатесіз бейнесін көрсетеді. Жоғары сапалы, ассортименті бай қауіпсіз тауарлар қойылған, этикалық тұрғыдан алғанда жақсы жарнамаланған, адал бәсекелестікке құрылған және демократиялық қоғам экономикасының басқа да белгілеріне негізделген өркениетті рынок құру үшін әлі де көп іс тындыру керек.

#### **6.4 Тауар биржаларындағы ауыл шаруашылық сауда операциялары**

Ауыл шаруашылығы өндірісінің ерекшеліктері маркетингтік операциялар мен ауыл шаруашылығының шикізаттық және азық-түліктік рыноктерінің өзіндік дамуына ықпалын тигізбей қоймайды. Тек нақты тауарға сауда жасау уақытысы баяғыда өтіп кетті. Ауыл шаруашылығы өнімін өндірудің маусымдық мәні, оның рынокке ала-құла түсуі, егін орағынан кейінгі кезеңде көп мөлшерде жиналып қалуы көктемге қарай өнімнің тапшы болуы ауыл шаруашылығы өнімдерінің рыногі қатысушыларға қолайсыз жағдайлар туғызады. Фермерлер мен элеватор қожайындары егін орағы кезінде рыноктік бағаның төмен болуынан шығынға отырса, ал ұн, нан өнімдері және басқа өңдеу кәсіпорындарының иелері көктемде ауыл шаруашылығы өнімдерінің, әсіресе, астықтың тапшылығы кезінде бағаның күрт артып кетуінен азап шегеді. Міне, осындай жағдайда тауарлық агроөнеркәсіптік биржалар пайда болды.

Олар ауыл шаруашылығы өнімдері саудасындағы маусымдық сәйкессіздіктерді реттеуге, бағаны бірыңғай төртіпке келтіруге, ұлттық және халықаралық, рыноктарды құруға, тұтастай алғанда агробизнесі және жекелей алғанда оның маркетингтік сферасын интенсивті дамытуға жұмылдырылған. Тауар биржалары осы терминнің қазіргі заманғы мағынасында белгілі бір қатаң тәртіп бойынша жүзеге асырылатын ірі көтерме сауда операцияларын жүргізуге мамандан-дырылған мекеме болып табылады.

Бастапқы кезде агроөнеркәсіптік маркетингінде форвардтық контрактілер пайда болып, кеңінен қолданыла бастады. оның мәні сатылатын өнім жеткізілмей тұрып, ал кейде тауар өндірілмей

тұрып өнімді сатып алушы мен сатушы (өндіруші) арасында алдын ала келісілген баға бойынша күн ілгері ақы төлеуде жатыр.

Бұл контрактілер бағаның маусымдық ауытқуын реттеуге және рынокке қатысушы сатушы мен сатып алушының экономикалық жағдайын тұрақтандыруға ерекше ықпал ететін құрал болып табылды. Дегенмен уақыт өте келе мұндай сауда ұйымдастырудың да кемшіліктері көріне бастады.

Ауыл шаруашылығы өндірісінің ауа райы жағдайына тәуелдігі, оның беріксіздігі және осыдан барып туындайтын өнім өнімділігі мен жалпы түсімнің ауытқуы өндіріс шығындары мен баға деңгейіне қатты әсер етеді. Сондықтан да қалыптасқан рыноктік жағдай форвардтық сауда негізіндегі күн ілгері белгіленген баға бойынша саудаға деген сатып алушының немесе сатушының қатынасын күрт өзгертеді. Қолайлы жылдары бітік өнім алу және тауар ұсынысының көбеюі нәтижесінде рыноктік бағаның түсуі форвардтық сауданы сатып алушы үшін тиімсіз етеді, сондықтан да ол келісімді бұзуға ұмтылып, өнімді басқа өндірушіден немесе сатушыдан барынша төменірек бағамен сатып алғысы келеді.

Ауыл шаруашылығы өнімнің аз жылдары және соған сәйкес ұсыныс көлемінің аз болуына байланысты тауарлардың қымбаттауы дәл осындай реакция туғызады, бірақ бұл жолы форвардтық сауданы бұзғысы келетін сатып алушы емес, қайта керісінше сатушы болып шығады. Сатушы рыноктік жағдайдың өзгеруі нәтижесінде қалыптасқан жоғары баға бойынша өз өнімін өткізуге тырысады.

Мұндай жағдайлар іс жүзінде көп орын алып, форвардтық контрактінің кең дамуына жол ашпады.

Міне, осы кемшіліктерді жою үшін сатушы мен сатып алушының арасындағы контракт арқылы жасалатын форвардтық сауданың жекелік мәнін жолға қойып, оны қалыптау жолымен жаңғырту, сөйтіп, контрактінің қолдан-қолға еркін өтуі үшін жағдай жасап, тауарды белгіленген мерзімге әкелуге дейін еркін сатып алу және сатуды ұйымдастыру қажет болды.

Міне осыдан келіп туындаған сауданың жаңа түрі фьючерстік сауда деп аталады. Белгілі бір мерзімде тауарды сату және сатып алу жөніндегі жаңартылған контракт фьючерс деген ұғымға ие болды. Фьючерстік контракттылардың пайда болуымен тауар биржалары қайта жаңғырды. Олар нақты тауарды сату рыногінен

сатып алу және сатудан басқа ұсыныс пен сұранысты үйлестіру, бағаны анықтау, бағалық рынокті қамсыздандыру сияқты маңызды және ауқымды міндеттерді орындайтын сауда ұйымдарына айналды. Осы жерде тауар биржалары өз кезегінде фьючерстік контракттарды сан қырлы жолдардан өтетін ерекше тауарға айналдыра білді.

Қарапайым, форвардтық және фьючерстік контракттардың тауардың мөлшері мен сапасы туралы, бағасы, әкелетін мерзімі мен орны туралы мәліметтер сияқты ортақ қасиеттері бар. Міне, бұлардың ұқсастықтары осымен бітеді. Сауданың осы көрсетілген шарттары қарапайым және форвардтық саудада нақты сатушы мен сатып алушының арасындағы нақты келісіммен белгіленсе, фьючерстік контракттар тауар биржасы белгілейтін қалыптар негізінде жасалады. Баға деңгейінен басқа қалған көрсеткіштер, яғни тауардың мөлшері, оның сапасы, әкелетін мерзімі мен орнын тауар биржасы анықтайды. Баға бұрынғыдай сауда-саттық нәтижесінде, яғни сұраныс пен ұсыныстың негізінде белгіленеді.

Мысал үшін алайық, астықты сату жөніндегі фьючерстік контрактқа төмендегідей параметрлер кіреді:

- контрактының бірлігі (тауар партиясы);
- сорты және сапасының анықталған көрсеткіштері көрсетілген тауар атауы (мысалы, екшші класты жұмсақ бидай);
- әкелінетін уақыты (2008 жылдың қарашасы);
- әкелінетін жері (Ақмола элеваторы).

Контрактыны орындау мерзімі (әкелу уақытысы) тауардың барлық массасы үшін немесе оның жекелеген партиялары бойынша таратылып көрсетілуі мүмкін.

Фьючерстер саудасы биржа белгілеген күндері және сағаттарда, контрактта көрсетілген тауарды әкелу мерзіміне дейін жүзеге асырылады және осы уақыттың ішінде фьючерстер еркін сатылады және сатып алынады.

Ең алғашқы рет фьючерстік контракттар Чикаго тауар биржасында жасалып, жүзеге асырылды. Оның басымдылығы лайықты бағаланып, фьючерстік контракттар әлі күнге дейін әлемнің барлық тауар биржаларында жасалады және биржалық операциялардың басым тәсіліне айналды. Қазіргі заманғы тауарлық биржаларда нақты тауарды нақты ақшаға сату кейінгі планға кетті. Мысалы, сол Чикаго биржасында нақты астық саудасы барлық

сауда көлемінің бар-жоғы 5 %-іне жуығын ғана құрайды. Оның есесіне биржаларда олардың айналымын көбейту есебінен фьючерстік контракттар арқылы сату көлемі қатты өсті. Өйткені, көптеген сауда тауарды шынайы жеткізгенге дейін бірнеше мәрте жасалады. Фьючерс бойынша сауда көлемі өнімді нақты сатумен аяқталады. Мысалы, Чикаго тауар биржасында фьючерстік контракттар 20%-ке жуық құрайды.

Ауыл шаруашылығы өнімдерінің барлық түрлері бірдей фьючерстік контракттардың объектісі бола бермейді. Өйткені барлық фьючерстік сауда негізінде олардың көбісі қатаң қалыпқа жатпайды. Фьючерстік негізде сатылуға мүмкін тауарларға, яғни биржалық тауарлар деп аталатындарға төмендегідей талаптар қойылады:

- тауар қалыпқа сай келуі керек, яғни біртекті және бөлінбейтін болуы тиіс;

- тауарлар жаппай сұраныстың, масштабты өндірістің өнімі болуы тиіс және сатушылар (өндірушілер) мен сатып алушылардың көп мөлшері болуы керек;

- бұл тауарларға бағалар жеңіл өзгертін болуы тиіс, яғни көптеген факторларға теуелді болып, барынша ауытқуға икем болуы керек.

Дәстүрлі жағдайда бұл тауарларға ең алғаш рет фьючерстік контракттардың объектісіне айналып отырған көптеген ауыл шаруашылығы өнімдері (астық, мақта, темекі, мал және басқалары) жатады. Кейінірек биржалық тауарларға металл, ағаш, көмір, мұнай және басқа энергия көздері сияқты өнеркәсіптік өнімдер жатқызылатын болды. Соңғы кездері тауар биржаларында фьючерстік контракттар бойынша қаржыларды тағайындау, оның ішінде валюта, вексель, облигация және басқа бағалы қағаздар сатыла бастады.

Фьючерстік рынок биржа саудасының тәртібі бойынша еркін бәсеке рыногімен көптеген белгілері бойынша ұқсас. Олардың қатарында өнімнің біртектілігі мен қалыпттылығын, сатушылар мен сатып алушылардың саны көп болуын атауға болады.

Сауда-сагтықты тіркеуді және тауар биржаларын қазіргі заманғы байланыс құралдарымен жарақтандыру биржалық операциялар барысы туралы ақпаратты тез және кеңінен таратуға мүмкіндік береді. Бұдан басқа, биржалық саудаларды жүргізудің



тәртібі мен техникасы оларға қатысушылардың жағдайын барынша мүмкін еркін бәсекелестік негізінде баға белгілеуді қамтамасыз етудің нәтижесінде теңдей етеді.

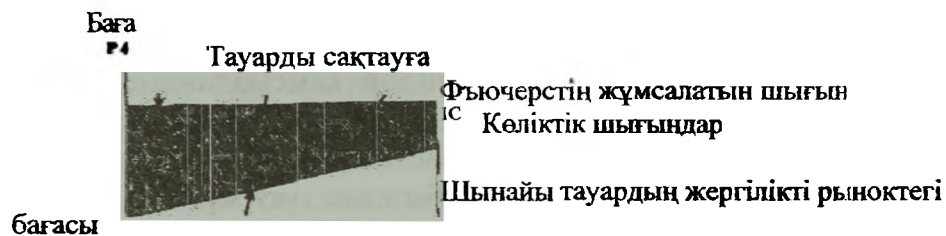
Биржалық операциялардың технологиясы тұтастай алғанда өзіндік өрнегі бар процесс болып табылады. Биржа заңдарында арнаулы пита (pit құдық) деп аталатын сауда-саттық ұяшықтары бар. Мұнда фьючерстік контрактылардың саудасы жүргізіледі. Сауда-саттыққа биржаның мүшелері - брокерлер ғана тікелей қатысып, клиенттердің тапсырыстары бойынша сауда операцияларын жүзеге асырады. Клиенттер сауда залына жіберілмейді. Әрбір сауда ұяшықтарында әр түрлі айлардағы фьючерстерді сату үшін брокерлерге белгілі бір орындар бөлінеді. Сондықтан да барлық сатушылар бір-біріне көрініп тұрады және өздерінің сауда шарттарын ауызша және ымдап білдіруіне бірдей мүмкіндіктері бар. Биржалық операциялардың ұзақ жылғы тәжірибесі сатып алу және сату ұсыныстарын, оның ішінде фьючерс саны мен оның бағасын білдіретін ерекше ымдау жүйесін ойластырған. Барлық сауда операциялары сол сәтінде электронды таблица көрсетіліп, әр сәт сайын өнімнің әр түріне орташа баға көрсетіліп тұрады. Жасалған биржалық операциялар туралы ақпаратты биржа қызметкерлері телефон бойынша клиенттерге жеткізіп отырады.

Әдетте, биржалық сауда қос аукцион деп аталатын әдіспен жүзеге асырылады, яғни барлық саудаға қатысушылар өздерінің сауда шарттарын шексіз тең жағдайда ұсынуға мүмкіндік алып, бәсеке барлық сатып алушылар мен сатушылардың арасында жүреді. Биржалық сауданың дәл осы ерекшелігі сұраныс пен ұсыныстың келісіміне жағдай жасап, бәсекелік бағаны анықтайды.

Биржалардың жұмыс істеуі мен сауданы басым жағдайда фьючерстік контрактылармен жүргізу мұнда нақты тауарлардың саудасын өткізбеуді білдірмейді. Бұл жерде табиғи дифференциация болады: фьючерстерді сату бірте-бірте ірі сауда биржаларына орталықтандырылып жинақтандырылды. Ал нақты тауарлар жергілікті, аймақтық рыноктерде, сондай-ақ тікелей келісім-шарт жолымен сатыла бастады. Әдетте, фьючерстік және нақты рыноктің бағалары бір-біріне сәйкес келмейді, бірақ олар фьючерстік контракты бойынша тауарларды әкелу уақытысына тең келеді әрі нақты және фьючерстік баға арасындағы айырмашылық негізінен

тасымалдау шығынына кіреді. Дей тұрғанмен, фьючерстік контракты жасау кезеңінде нақты және фьючерстік рыноктегі бағалар бір-бірінен өте алшақ болады. Өйткені тасымалдау шығындарынан басқа нақты бағаға фьючерстік контрактыны орындауға және тауарды жеткізуге дейін өнімді сақтауға кететін шығын да кіреді.

Фьючерстік және нақты бағалардың қозғалысы төмендегідей жағдайда көрінсді (23-схеманы қараңыз).



23-схема

Фьючерстік және нақты баға арасындағы айырмашылық базис деп аталады. Көп жылғы фьючерстік контрактыдағы биржалық операциялардың тәжірибесі көрсетіп отырғандай, базис фьючерстік болсын, нақты баға болсын олардың ауытқуында салыстырмалы түрде тұрақты болып қалады. Сондықтан да оны бағаның белгілену деңгейіне қарағанда болжау оңайырақ. Мұның өзі соңғы нәтижеде биржалық сауданың беделін арттырып, тауарлық биржаға қатысушылардың санын көбейтеді. Базистің тағы бір артықшылығы ретінде бағаның өзгеруін және жалпы алғанда рыноктегі жағдайды есептей алатын мүмкіндігін айтуға болады. Егер күзде аяқ астынан көктемгі фьючерстік контрактындағы астықтың бағасы көтеріле бастаса, онда бұл - астық сатушылар үшін бірінші белгі. Сондықтан да ұсынысты сенімді түрде көбейтіп, рынокке мүмкіндігінше тауардың көбірек мөлшерін шығару керек. Бұл бағалардың төмендеуі астық ұсынуды азайту қажеттілігін білдіреді.

Рыноктық жағдайдың дәл осындай өзгеруі және фьючерстік және нақты бағаны болжау мүмкіндігі биржалық алыпсатарлар қызметін дүниеге алып келді. Алыпсатарлар брокерлер арқылы сауда-саттық жасай алатын болса да, дәл осы жағдай үшін биржаның мүшелігіне

әдейі кіреді. Тіпті биржаларда бағаны көтеру үшін немесе оны түсіру үшін ойнайтын алыпсатарлардың санаттары пайда болды.

Бұл іскерлер ешқашан да нақты тауармен сауда жасамайды. Фьючерстік контрактыларды сатып алу және қайта сату арқылы олар бағаның арасындағы айырмашылықтан пайда табады. Алайда айналымды жеделдетудегі және, ең бастысы, бағалық, тәуекелді қамсыздандырудағы олардың рөлі өте жоғары.

Енді біз бағалық тәуекелден қамсыздандыру туралы маңызды мәселені қарастыруға көшеміз. Биржалық тәжірибеде бұл хеджирлендіру (hedge - мұнда: мүмкін болатын ысыраптан қорғау немесе қамсыздандыру) деп, ал осындай қамсыздандырумен айналысатын бизнесмендердің өзін хеджерлер деп атайды. Бұлардың қатарында егіс жұмыстарынан бастап егін орағына дейінгі кезеңде өздерінің өндіретін өнімдеріне бағаның түсу мүмкіндігінен қамсыздануды қалайтын фермерлер, сатуға дейін сақтау кезеңінде өзін қамсыздандыратын элеватор және басқа ауыл шаруашылығы өнімдерін сақтау жөніндегі кәсіпорын иелері, шикізатқа бағаның арту мүмкіндігіне байланысты ысыраптан сақтанғысы келетін ауыл шаруашылығы шикізатын өндеумен айналысатын іскерлер, болашақ өнім әкелу үшін өздері жасаған контрактідегі өнімнің бағасының артуынан қамсызданатын өнімді сыртқа шығарушылар, жемнің қымбаттап, мал бағасының арзандауынан өздерін қорғағысы келетін мал бордақылау кәсіпорындарының қожайындары жатады.

Хеджирлеудің әдістемесі, егер нақты мысалда барлық процесті талдайтын болсақ, өте қарапайым.

Айталық, астық сақтайтын қойманың қожайыны нақты тауарлар рыногінде сату үшін 50 миллион теңге төлеп, 1 тоннасына 10 мың теңге бағаммен 5 мың тонна астық сатып алды. Сақтау кезеңінде бағаның түсу мүмкіндігінен қамсызданғысы келген ол өзі сатып алған баға бойынша (тоннасына 10 мың теңге) осы 5 мың тоннаға фьючерстік контрактыны сатуды жүзеге асырады, бірақ оған базис қосады. Ол шамамен алғанда, мысалы, тоннасына 2 мың теңге, яғни тоннасына 12 мың теңгеден құрайды және 60 миллион теңге алады. Фьючерс оны контрактіні орындау сәтінде пайда болатын баға бойынша астық, әкелуге міндеттейді.

Егер баға шын мәнінде түсіп, мысалға, тоннасына 7 мың теңге болған жағдайда қожайын тоннасына 3 мың теңге көлемде, яғни

жалпы алғанда 15 миллион теңге шығынға отырады. Алайда, оның құқы бар және ол шын мәнінде сол төмендеген нақты рыноктің бағасы бойынша (тоннасына 7 мың теңге) бұған базис қосылады (2 мың теңге), яғни тоннасына 9 мың теңгеден 10 миллион теңге құрайтын фьючерстік контрактыны сатып алып, бұл операциядан 15 миллион теңге (60 миллион - 45 миллион) ұтады.

Міне, осылай нақты рынокте астық сатудан болған шығын фьючерс рыногіндегі дәл осындай пайдамен орны жабылып, хеджерге (аталмыш жағдайда астық сақтайтын қойманың қожайыны) баға ауытқуынан мүмкін болатын шығыннан қашып құтылуына мүмкіндік береді (28-кесте).

Төмендемеген, қайта керісінше нақты рынокте астықтың бағасы өскен жағдайда хеджер үшін нәтиже бәрібір нөлге тең, өйткені нақты рынокте астық сатудағы бағаның артуынан түсетін пайда хеджер жоғарылайтын баға бойынша сатып алатын контрактыға сәйкес фьючерстік рыноктегі дәл осындай шығынды жабуға кетеді.

Сатып алу бағасы бойынша және оған қосылған базисті фьючерстік контрактымен сату «бағаның жабылуы» деп аталады.

Міне, осылай хеджирлендіру процесі фьючерстік контрактыны сатып алуды қарастырады. Орынды сұрақ тууы мүмкін: сол фьючерсі бар болғырды сатып алмай-ақ, сол бойынша тауарды сатып, тауар биржасындағы контракты шартын орындауға болмай ма? Әрине, болады. Бірақ, бұл хеджердің өзіне тиімсіз, өйткені тауарды әкелу қосымша шығынды қажет етеді. Сондықтан да егер тауарды жақын жердегі нақты тауарлар рыногінде сатудың мүмкіндігі болса, оны орталық тауар биржасына апармай-ақ, өнімді нақты рынокте сату қожайынға әлдеқайда тиімдірек.

Хеджирлендіру бағаның өсуі жағдайында да жүргізіледі. Алайда хеджер бұл жағдайда нақты рыноктің іс жүзіндегі бағасы деңгейінен және базистен аспау үшін «бағаны жауып қоюы» тиіс. Егер тауарды сату сәтінде оның бағасы өссе, онда хеджер нақты тауарлар рыногінде жеңіледі, бірақ тауар биржасында фьючерстік контрактыны сату арқылы жоғарыдағы баға бойынша ұтады, және бұған керісінше болады: баға түскен кезде нақты рынокте барынша арзан тауарды сатып алудан түскен пайда

жоғарылаған баға бойынша фьючерсті сатудан болатын шығынды жабады.

26-кесте

**Астықты хеджирлендіру бойынша есептеу  
(баға төмендегендегі нұсқа)**

Айы, күні	Нақты тауарлар рыногі				Базис мың теңге	Фьючерстік рынок			
	Сауда тауар опер. атауы	тауар мөл-шері, тонна	1 тонна мөл. баға мың	Сома млн. теңге		Сауда тауар опер. атауы	тауар мөл-шері, тонна	1 тонна мөл. баға мың теңге	сома млн. теңге
1.09	Астық сатып алу	5.000	10 7	50	2	Фьючерстік контрактілер -ді сату	5.000	12 9	60
1.10	Астық сату	5.000	7	35	2	Фьючерстік сатуды сатып алу	5.000	+3	45
Барлығы:	пайді + шығын -	-15+ +15=0	-3	-15				-	+15

Алдымен сатылатын, одан кейін сатылып алынатын хеджирлендіру процесі биржалық терминологияда қысқа хедж деп аталады. Ал фьючерсті сатып алып, одан кейін оны сату процесіндегі хеджирлендіру ұзақ хедж деп аталады.

Жоғарыда келтірілген мысалдар жетілдірілген хедж деп аталады. Бұл жағдайда баға таза түрінде қамсыздандырылып, нақты және фьючерстік бағалар бірдей ауытқуда болады және базис тұрақты әрі болжауға болатын шамада қалады. Дегенмен, нақты өмірде бұлай болмайды, қарастырылған сызбалар хеджирлендіру процесінің мәні мен принциптік негіздерін түсіндіру үшін келтірілді.

Ал іс жүзінде тәжірибе көрсетіп отырғанындай, базис тұрақты шама болып табылмайды және оны көп жылғы мәліметтерді талдау негізінде мүмкін болғанына қарамастан болжау өте қиын және өздігінен нар тәуекелді қажет ететін жұмыс. Екінші жағынан алғанда, егер хеджер фьючерстік сатып алу және сату операцияларынан пайда табуға ұмтылмаса, бизнес болмас еді. Шынайы өмірде кейде осылай болуы мүмкін, бірақ егер хеджирлендіру жолымен қамсызданатын бизнесмен базистің



қозғалысы мен фьючерстің контракты бойынша пайда әкелетін баға деңгейін алдын ала болжай білген жағдайда ғана болады.

Схемалық тұрғыдан алғанда бұл операцияны төмендегіше қарастырайық. Базис шамасы күтілген шамадан төмен болған нұсқаны алайық. Айталық, шаруа қожалығының басшысы егін орағы біткен соң қыркүйек айында ішкі шаруашылық қажеттілікті (тұқым, жем және басқалар) қанағаттандырғаннан кейін 500 тонна астық сатуға болатындығын байқайды. Ол астықтың осы мөлшерін келесі жылдың сәуірінде сатуға қыркүйектегі баға мен базис бойынша фьючерстік контракты жасап, осылай «бағаны жауып тастайды». Наурыз айында оның жергілікті элеваторға астық сатуына және сәуір айындағы фьючерсті сатып алуына мүмкіндік туады. Бұл уақытта нақты рыноктің бағасы өседі, ал фьючерстік - төмендейді, яғни базистің азаюы басталады. Астықтың иесі нақты рынокте бағаның өсуінен пайда тауып және бір мезгілде фьючерстік контрактыны сатып алудан ұтатындай жағдай туады (27-кестені қараныз).

Барлық операцияның нәтижесінде шаруа қожалығының басшысы астықтың әрбір тоннасынан 1,5 мың теңге немесе жалпы көлемі үшін 750 мың теңге ұтады.

Нақты рынокті астыққа бағаның төмендеуі жағдайында барлық операция арқылы пайда табу үшін базис бойынша үнемдеу нақты рыноктегі бағаның төмендеуінен болатын шығынды жабуы қажет.

Дәл осылай фьючерс алдымен сатылып алынатын, ал одан кейін контрактының мерзімі біткенге дейін сатылатын ұзақ хедж жағдайын да қарастыруға болады.

Барлық жағдайда бір заңдылықты есте ұстау қажет: қысқа хеджде пайда базис азайған жағдайда мүмкін, ұзақ хеджде бұған керісінше, базис артқан жағдайда пайда табу мүмкін.

**Азайған базис жағдайында астықты хеджирлендіру бойынша  
жасалатын операция**

Айы, күнi	Нақты ақша рыногы		Фьючерстік рынок		
	Сауда операциясы	1 т. астыққа баға, мың, теңге	1 т. астыққа баға, мың теңге	1 т. астыққа баға, мың теңге	Базис
15.11	500 т. астықты сату	10,00	500 т. астық сәуірдегі фьючерсті сату	12,0	2,0
10.03 Пайда + шығын		11,0 +1	сәуірдегі фьючерстік сатуды сатып алу	11,5	0,5
	Нәтижесі=	+1,0+0,5=+1, 5		+0,5	

Тағы бір айта кететін жәйт, хеджирлендіру фьючерстік рынок жоғары айналымда болғанда ғана мүмкін. Бұл жерде фьючерстің айналымын интенсификациялау біржалық алыпсатарлардың рөлі орасан зор. Бұл жерде егер хеджерлер бір немесе бірнеше фьючерстік контракты бойынша біржалық операцияларға қатысатын болса, ал алыпсатар біржашылар көптеген фьючерстермен жұмыс істеп, тек қана бір тауардың бағасының және бір жабу мерзімінің айырмашылығынан емес, әр түрлі тауарлардың әр түрлі фьючерстік жабу мерзімі, олардың түрлері мен бағасы бойынша күрделі комбинациялардан табыс табады. Алайда бұл жерде айта кететін бір жәйт, фьючерстік саудаға қатысушылардың біреулерінің пайда табуы екінші біреулерінің шығынға ұшырауымен аяқталатындығын айтсақ, хеджирлендіру міндетті түрде нәтижемен бітеді.

Фьючерстік сауда-саттықтың тарихы ондаған жылдармен есептеледі. Біржалық сауданы дамытуда уақыт өткен сайын фьючерстік сауданың басты кемшілігі нарықтық жағдайды дұрыс болжамаудың әсерінен шығынға батудың үлкен тәуекелін жою жолдарын іздестіру басталды. Соның нәтижесінде XX ғасырдың сексенінші жылдарының басында опциондық сауда (option - таңдау құқы) сияқты біржалық операцияның түрі пайда болды.

Егер фьючерс бұл белгіленген мерзімде рыноктік баға бойынша тауар әкелу жөніндегі міндеттеме болса, ал опцион опционда көрсетілген баға бойынша фьючерстік контракттың белгіленген мерзімі біткенге дейінгі кезеңде фьючерстік контракттарды сату немесе сатып алу құқы (бірақ міндеттемесі емес). Опционға баға фьючерстің рыноктік бағасының өзгеруіне байланысты ауытқиды. Олар өскен кезде опцион иесі пайда алуы мүмкін, ал баға төмендеген жағдайда опционды сату тиімсіз болады және оның уақытысы біткеннен кейін оған төленген ақша есептен шығарылады. Опционның рыноктік бағасы ақшалай сыйлық деп аталады. Сондықтан да опционды сыйлық берілетін сауда деп те атайды.

Опционның екі түрі бар. Оның біріншісі коллопцион деп аталады. Ол фьючерстік контракттарды сатып алуға құқық береді. Екіншісі опционның иесіне фьючерстік контрактты сату бағасы бойынша сатуға құқық береді, ол путопцион деп аталады.

Опционды сатып алу кезінде ақшалай сыйлық төленеді. Фьючерстің бағасы қымбаттаған кезде оны сатудағы бағаның айырмашылығы осы сыйлықпен жабылады. Бағаның арзандауы, керісінше, опцион иесіне оны сату тиімсіз жағдай туғызады. Контрактінің мерзімі біткенге дейін опцион сатылмаса, сыйлық жоғалады. Міне осылай опционды сатып алу бағасы, яғни сыйлық оның иесінің бағаның арзандауынан болатын барынша мүмкін шығыны болып табылады.

Опционды сату сатушыға сыйлықтың көлемінде пайда береді. Алайда, фьючерстік контракттарға бағаның қымбаттауы жағдайында фьючерстің құны мен сату бағасының арасындағы айырмашылық опционды сатушы үшін пайдадан да көп болып шығатын шығынды білдіреді. Сондықтан да опционды сатушылар, әдетте, өзінің сатуын қамсыздандырады. Опциондар фьючерстерден сонымен бірге іс-қимыл мерзімі жағынан да ерекшеленеді. Фьючерстік контракттар бірнеше жылға қатарынан алдын ала жасалуы мүмкін. Ал опциондар әдетте бір жылдан аз уақытта жұмыс істейді. Егер фьючерстің бағамы коллопцион жағдайында көтерілмесе және путопцион жағдайында төмендемесе, опционға баға арзандау бағытына бейім болады. Опционды тиімді сату мүмкіндігі оның мерзімі жақындаған сайын азая береді, сондықтан да коммерциялық тәжірибеде оны шығынға

жақын актив деп атайды. Опцион мен фьючерстерді биржалық сату опционды сату бағасына, тиісті фьючерстің рыноктік бағамына, сондай-ақ опционның рыноктік бағасына жан-жақты талдау жасауды талап етеді. Бұл жерде еске ұстайтын бір жайт, егер фьючерстік контракттардың бағасына қарағанда коллопцион-ның бағасы төмен, путопционның бағасы жоғары болса, опциондарды сату пайда әкеледі. Биржалық іскерлер рыноктік конъюнктураны талдауға және бағаны объективті болжауға тұрақты зәру болады. Бұл жағдайда талдау-дың екі негізгі әдісі пайдаланылады: фундаменталдық және техникалық.

Фундаменталдық талдау сұранысты, ұсынысты және рыноктік бағаның қозғалысына жалпы талдауды білдіреді. Техникалық, тадау салалық, маусымдық және аймақтық мәндегі, өндірістегі, өндеудегі, сақтаудағы, тауарды тасымалдаудағы өзгерістердің және басқа жағдайдағы әр түрлі факторлардың әсерін зерттеу негізінде жүргізіледі.

Рыноктік конъюнктураны талдау негізінде заңдылықтар мен бағыттарды анықтау мақсатымен есептеулер жүргізіліп, модельдер, схемалар, графиктер жасалады. Олардың жиынтығы рыноктегі шынайы жағдайды білдіріп, хеджердің, алыпсатардың, брокердің және рынокке қатысушы басқалардың тактикасы мен стратегиясын жасау үшін негіз ретінде қызмет етеді.

Тауарлы биржалардың көп жылғы жұмыс тәжірибесі биржалық іскерлердің мамандандырылуын өмірге алып келді. Опциондар мен фьючерстерді тек қана сатып алатын және тек қана сататын іскерлер, яғни позициялық саудамен айналысатындар ұзақ уақыт бойы сатушының немесе сатып алушының позициясын сақтайтын болғандықтан, позициялық трейдерлер (trade іс, кәсіп, сауда) деген атқа ие болды. Біресе сатумен, біресе сатып алумен айналысып, бағаның күнделікті ауытқуынан табыс табатын биржашылар скалперлер (scalp тонау, ұсақ алыпсатарлықпен айналысу) деп аталады. Әдетте скалперлердің пайдасы бір немесе бірнеше күн ішінде бағаның ауытқуы аз ғана болатындықтан, мардымсыз. Дегенмен, контракттардың көп мөлшерін сату және сатып алу арқылы скалперлер біршама қомақты табыс жинайды.

Бір мезгілде әр түрлі фьючерстік рынокте жұмыс істеп, бір ғана тауардың немесе оларды ауыстырушылардың бағасындағы

айырмашы-лықтан пайда табатын, орындалу мерзімі бойынша әр түрлі контракттарды әр түрлі тауарлық биржаларда өткізумен айналысатын альпсатарлардың тобын биржалық терминологияда спредерлер (spread - тарату, жазу) деп атайды.

Электрондық байланыс пен ауқымды ақпараттың арқасында бағаның өзгеруі, әдетте, әр түрлі биржаларда бір-бірінен аса алшақтамайды. Сонымен қатар өсу немесе құлдырау қарқыны бір-бірінен ерекшеленіп тұрады. Бағаның сол құлашына иек тіреп, аталмыш жағдайда бағаның алшақтығы деп аталған айырмашылықтан пайда табуға болады. Спредерлер дәл осыны пайдаланады. Сөз арасында айта кету керек, спредерлер - жоғары класты, мол тәжірибесі бар, интуициясы дамыған, нартәуекелге бара білетін биржашылар. Спред, әсіресе, біртектес тауарлар, оларды ауыстырушылар сатылатын, сондай-ақ фьючерстік контракттарды орындау мерзімдері әр түрлі болып келетін саудасаттық жүргізілетін аграрлық биржаларда сәтті қолданылады. Қысқасы, биржалық операциялар мен олардың қатысушыларының, негізінен алғанда, мінездемесі осындай. Жоғарыда келтірілген талдау көрсетіп отырғанындай, тауарлық биржа жақсы ұйымдастырылған, биржалық операциялардың барлық жақтарының нақты тәртібі мен реттеуіші бар рынокті білдіреді. Айтылғандардың барлығына қосымша ретінде биржаның жасалған келісімнің нақты орындалуы бойынша клиенттерге кепілдікті қамтамасыз ететін рөлін атап өту керек. Ол биржалық операциялар бойынша есептеулердің арнайы жүйесі - клирингтің (clearing - тазарту, айқындау) көмегімен орындалады. Тауарлық биржалардың пайда болуы мен жұмыс істеуінің бастау қайнарында тауарлар мен контракттардың орыудалуына және тауарларды әкелуге дейінгі олардың жүру барысын бақылайтын арнаулы қызметкерлер ұстау қажеттілігі пайда болды. Одан кейін клирингтік операцияларды орындайтын, кейіннен өздігінше ұйымға айналған есептеу палаталары құрылды. Олардың мүшелері қаржылық, саудалық және басқа фирмалар болды. Бұл палаталар қазіргі жағдайда сатып алушыға қатысы жағынан сатушының рөлін және сатушыға қатысы жағынан сатып алушының рөлін орындайтын, өзіне әрбір биржалық сауда үшін кепілдік міндеттеме алатын өзінше делдалдар болып табылады.

Кепілдікті қамтамасыз ету бұл жағдайда өзінше



клиенттердің болашақ сауда-саттыққа кепіл түріндегі жарнасы болып табылатын маржалар алу жолымен жүзеге асырылады. Маржалық жарналардың мөлшері әр биржада тәуекел деңгейіне және биржалық іскердің жұмыс бағытына байланысты белгіленеді. Алыпсатарлар хеджерлерге қарағанда көбірек мөлшерде маржа төлейді. Тұрақты биржалар саудадағы тәуекелдің үлесі көп рыноктерге қарағанда барынша төмен деңгейде маржалық үстеме белгілейді.

Маржаның да екі түрі - бастапқы және қолдаушы түрлері бар. Олардың біріншісі клиент брокерге фьючерсті сатып алуға немесе сатуға тапсырма берген кезде төленеді және контрактының номиналды құнының орташа алғанда 5-18 процентін құрайды. Қолдаушы маржа сауда-саттық нәтижесінде азаятын клиенттің есебінен төленетін белгілі соманы қажетті деңгейге жеткізу үшін қолданылады. Барлық клиенттердің есеп-шоттары күн сайын сауда аяқталғаннан кейін тексеріледі, егер сауда-саттық табысты болса, оған пайда аударылады. Тиісінше сәтсіз операциялардан болған шығындар да клиенттің есеп-шотына енгізіліп, оның маржасы тиісті сомаға азайтылады. Егер қажетті ең аз мөлшердегі деңгейден аз қалдық қалған жағдайда клиентке маржалық есеп-шотты толтыру қажеттілігі туады.

Есепгеу палатасы сондай-ақ клиенттердің несиені қайтару қабілеттілігін тексеру бойынша барлық операцияларды жүргізеді. Тауарлық биржада маржалық есеп-шот ашу үшін мүмкін деген клиент өзі туралы барлық қажетті мәліметтерді: аты-жөні, тұрағы, телефоны, факсы және өзінің барлық есеп-шоты туралы мәліметтерді хабарлауы тиіс. Бұдан басқа ол мүмкін тәуекел жөніндегі арнаулы хабарлауға қол қойып, шығын болған жағдайда өзінің маржалық есеп-шотын толтырып отыруға міндеттеме алуы қажет.

Тауарлық биржалардың өз қызметін анықтайтын ішкі жарғылары болады. Бұл жарғыда, атап айтқанда, алдау, жалған ақпарат беру, клиенттердің тапсырмасына қарсы сауда-саттық, жалған бітім, белгіленген баға, тауарларды тұтас сатып алу жолымен рынокте монополиясын орнатуға ұмтылу, клиенттердің тапсырмалары туралы мәліметтерді жария ету, арсыз мінез-құлық сияқты биржалық тәртіпті бұзушылық үшін қатаң санкциялар қарастырылады.

Жарғыдан басқа тауарлық биржалардың қызметі мемлекеттік заң және нормативтік актілермен реттеледі және белгілі бір өкімет құрылымдарымен бақыланады. Мысалы, АҚШ-та тәуелсіз федералдық ұйым - тауарлық фьючерстік сауда жөніндегі комиссия жұмыс істейді. Ол осы елдегі барлық фьючерстік сауданы бақылайды.

Негізінен алғанда осы кітаптың бөлінген мөлшерінің шеңберінде автор қамтуға тырысқан агробизнесті жүзеге асыру және дамыту проблемалары міне, осылар. Әрине, жоғарыда көтерілген мәселелермен агроөнеркәсіптік өндірістегі іскерліктің проблемалар аясы шектеле қоймайды. Автор өзінің зерттеулерін жалғастыра отырып болашақта еңбек және өндіріс құралдары рыногін қалыптастыру мен дамытудың, жер ресурстарын пайдаланудың, менеджменттің, болжаудың, индикативтік жоспарлаудың және ауыл шаруашылығы мен агроөнеркәсіптік өндірістің аралас салаларындағы бизнестің сан қырлы басқа да проблемаларын қарастыратын зерттеулерді ойластыруда.

## ПАЙДАЛАНҒАН ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Абалкин Л. Размышления о стратегии и тактике экономической реформы. М: Вопросы экономики, 1995, № 4.- С. 5.
- 2 Фальцман С. Кризис союза и будущее экономики России. - М.: Вопросы экономики, 1992, № 4-5.- С.17-26.
- 3 Государство в меняющемся мире. Отчет о мировом развитии. -Вашингтон: Всемирный банк, 1997.- Т.2.- 304 с.
- 4 Краткий статистический ежегодник Казахстана за 1995-1998 гг. -Алматы: Агентство РК по статистике, 1998.- 143 с.
- 5 Назарбаев Н.А. Критическое десятилетие.- Алматы.: Экономика, 2003.
- 6 Авитионян С.С. Проблемы формирования аграрного рынка России и пути их решения. Докторская диссертация. - М., 2003.- 294 с.
- 7 Портер М. Конкуренция. Москва: Дело, 2003.- 370 с.
- 8 Есполов Т.И., Куватов Р.Ю., Керимова У.К. Повышение эффективности сельского хозяйства Казахстана в условиях его интеграции с внешними рынками. Алматы.: Изд-во TST - Company, 2004.- 596 с.
- 9 Ревенко Л.В. Мировой рынок продовольствия.- М.: Дело, 2003.- 2.65с.
- 10 Оспанов М.Т., Аутов Р.Р., Ертазин Х.Е. Теория и практика агробизнеса. Алматы: Изд-во СП «Франклин», 1997.- 359 с.
- 11 Под ред. Кошкина Антикризисное управление.- М.: Изд-во ИНФРА, 2003.- 305 с.
- 12 Послание Президента РК Н.Назарбаева народу Казахстана «Казахстан на пути ускоренной экономической, социальной и политической модернизации / Каз. Правда, № 39 от 19 февраля 2005 г.
- 13 Хоскинг А. Курс предпринимательства. М.: 1993.- Гл.И.- 421 с.
- 14 Шумпетер И. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры.-М.: Изд-во Прогресс, 1982.-30 с.
- 15 Сэй Ж.Б. Трактат политической экономии. М.: 1896.- С.83-95.

- 16 Принципы экономической науки. Кн., Т.3. Перев. с англ.- М.: Изд-во Прогресс, 1992.- 183 с.
- 17 Зельднер А.Г. Экономические рычаги регулирования аграрной сферы// Вопросы экономики, 1993, №13.- С.20-24.
- 18 Бусыгин А.В. Эффективный менеджмент в АПК.- М.: Изд-во Прогресс, 2002.-290 с.
- 19 Петров М.Н. Предприниматель и рынок.- М.: Союз, 2002.- 325 с.
- 20 Stamer J, Jenson C. Agricultural Economics.- М., 1992.- p. 75-91.
- 21 Адам Смит. Исследования о природе и причинах богатства народов.
- 22-М.: Экономика, 1951.- Т. 2.- С,32.
- 22 Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Энонов-Ключ, 1993.-271 с,
- 23 Кошанов А.К., Рамазанов А.А. Экономические основы и политика разгосударствления и приватизации собственности в Республике Казахстан. - Алматы: Изд-во Гылым, 1993.-179 с.
- 24 Стукач В.Ф. Инфраструктура рыночного хозяйства АПК. - Акмола: Изд-во Акмолинский аграрный университет, 1997.- 175 с.
- 25 Шахматов В.Ф. Казахская пастбищно-кочевая община. -Алма-Ата:Изд-во АН КазССР, 1964.- С.11-20.
- 26 Маркс. К., Энгельс Ф. Немецкая идеология. ПСС- Т. 4.- С. 15.
- 27 Еренов А.Е. очерки по истории феодальных отношений у казахов. -Алма-Ата: Изд-во АН Каз. ССР, 1960.- С.12, 14,23,49, 58, 71, 77.
- 28 Жанбакин Ж.А. Материалы киргизского землепользования //Деловой мир, 1999, №3.- С. 14-16.
- 29 Аутов Р.Р., Жуматов Д.А. Вайсов Н.С. Совершенствование и внедрение новых форм хозяйствования в Казахстане в условиях перехода к рыночным отношениям. Алматы: Изд-во Полиграфия, 1992.-С. 12-27.
- 30 Гегель // Соч.- М.-Л.: Изд-во СоцЭкГиз, 1934. Т.7 - 165 с.
- 31 Козодоев И.И. Земельные отношения в социалистических странах. -М.: Изд-во СоцЭкГиз, 1960.- С.5.
- 32 Орузбаев А.У. Социалистические преобразования сельского хозяйства Киргизии и некоторые экономические проблемы его дальнейшего развития. Докт. дис. - Фрунзе, 1974.- С.22.

- 33 Земельный Кодекс Казахской ССР / Казахстанская правда, 10-11 января, 1991.
- 34 О земле. Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу закона.- Алматы: Изд-во Каржы-Каражат, 1996.- 112 с.
- 35 О земле. Закон Республики Казахстан от 24 января 2001 г. - Алматы: Изд-во Юрист, 2001.- 60 с.
- 36 Статистический сборник развития сельского хозяйства республики. Алматы: Изд-во Агентство РК по статистике, 1995-1998.
- 37 Жанбакин Ж.А. Материалы киргизского землепользователя//Деловой мир, 1999, № 3.
- 38 Чайнов А.В. Основные идеи и формы организации крестьянской кооперации. - М.: Изд-во Социздат, 1919.- 138 с.
- 39 Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 гг. Указ Президента РК №1096 от 17 мая 2003.
- 40 Зельднер А.Г. Экономические рычаги регулирования аграрной сферы//Вопросы экономики, 1993, №9.-С.116-118.
- 41 Останов М.Т. Методологические и концептуальные основы Кодекса Республики Казахстан о налогах и других обязательных платежах в бюджет. - Алматы: Изд-во Познание, 1995.- 94 с.
- 42 О налогах и обязательных платежах в бюджет. Указ Президента Республики Казахстан / Вестник Казахстана, 24 апреля, 1995.
- 43 Стратегия развития сельского хозяйства Республики Казахстан до 2010г.- Алматы: Изд-во Каржы-Каражат, 1997.- 98 с.
- 44 Казахстан отложил переход на метод определения качества зерна по белку вместо клейковины / Казахстанская правда.
- 45 Методические рекомендации по определению эффективности сельскохозяйственного производства. — М.: Изд-во ВНИИЭСХ, 1996.- 67 с.
- 46 Зерно тревоги нашей, или Лучше поздно, чем никогда / Мегаполис, 9 мая, 2002, №18.



# МАЗМҰНЫ

КІРІСПЕ .....	3
<b>I. НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ БИЗНЕС .....</b>	<b>6</b>
1.1 Кеңестік экономика дағдарысының себептері .....	6
1.2 Нарықтық экономиканың мәні, құрылымы және тиімді жұмыс істеуінің шарты .....	19
1.3. Нарықтық қатынастарға өтудің шарты, принциптері және негізгі бағыттары .....	22
1.4. Бизнес ұғымы, мәні және экономикалық мазмұны .....	27
1.5. Іскерлікті ұйымдастыру формалары .....	31
1.6. Бизнес түрлері .....	43
1.6.1 Өндірістік бизнес .....	43
1.6.2. Коммерциялық (саудалық) бизнес .....	46
1.6.3 Қаржылық іскерлік .....	48
1.6.4 Делдалдық бизнес .....	50
1.6.5 Сақтандыру бизнесі .....	53
<b>II. АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ - АГРОБИЗНЕС НЕГІЗІ .....</b>	<b>56</b>
2.1. Азық-түлік проблемасы және ауыл шаруашылығы өндірісінің дамуы .....	56
2.2 Аграрлық өндірістің әлеуметтік-экономикалық және табиғи-биологиялық ерекшеліктері мен агроөнеркәсіптік бизнестің жұмыс істеуі .....	60
2.3. Агробизнес және агроөнеркәсіптік кешен құрылымы .....	68
2.4. Қазақстанның агроөнеркәсіптік кешені және оның реформалау мен нарықтық қатынастарға көшу кезеңіндегі дамуының негізгі бағыттары .....	70
2.4.1. Республика агроөнеркәсіптік өндірісі жұмыс істеуінің табиғи-экономикалық ерекшеліктері .....	72
2.4.2. Агроөнеркәсіп өндірісін дамытудың негізгі бағыттары .....	74
2.4.3. Қазақстандағы аграрлық реформаны тереңдету мен кеңейтудің міндеттері .....	89
<b>III. МЕМЛЕКЕТТІК АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҚ КӘСІПОРЫНДАРЫН РЕФОРМАЛАУ ЖӘНЕ НАРЫҚТЫҚ ҮЛГІДЕГІ ЕГІН ШАРУАШЫЛЫҚ ҚҰРЫЛЫМДАРЫН ҚҰРУ .....</b>	<b>101</b>
3.1. Алыс шетелдегі экономиканың аграрлық секторының жұмыс істеуі мен дамуының ерекшеліктері .....	103
3.1.1. Фермерлік шаруашылықтар - экономиканың аграрлық секторындағы негізгі өндірістік буын .....	103

3.1.2. Жерді жалдау .....	110
3.1.3. Фермерлік шаруашылықтарды дамытудың негізгі принциптері мен шарттары .....	116
3.1.4. Фермерлік шаруашылықтар дамуын мемлекеттік және экономикалық реттеу .....	122
3.2. Кооперативтер түрлері және дамыған елдердің агроөнеркәсіп өндірісінде олардың даму ерекшеліктері.....	135
3.2.1. Батыс Еуропа елдеріндегі ауыл шаруашылық кооперациясы .....	137
3.2.2. Скандинавия елдеріндегі (Дания, Норвегия және Швеция) кооперативтік қозғалыс.....	139
3.2.3. Солтүстік Америка елдеріндегі (АҚШ және Канада) кооперативтік тәсілдер.....	141
3.2.4. Жапониядағы ауыл шаруашылығы кооперативтерін ұйымдастырудың ерекшеліктері.....	145
3.3. Нарықтық экономикасы дамыған елдердегі агроөнеркәсіптік бірлестіктер .....	153
3.3.1. Агроөнеркәсіптік бірлестіктердің құрылу ерекшеліктері және негізгі тәсілдері .....	154
3.3.2. Агроөнеркәсіптік бірлестіктердегі басқару әдістері.....	159
3.3.3. Монополиялық агроөнеркәсіптік бірлестіктер және олардың бүгінгі жағдайдағы агроөнеркәсіптік өндіріс .....	169
экономикасындағы рөлі .....	169
3.4. Қазақстан агроөнеркәсіп өндірісінде әр түрлі меншік және шаруашылық жүргізу әдісіндегі кәсіпорындардың құрылуы, қалыптасуы және дамуы .....	174
3.4.1. Әр түрлі меншік және шаруашылық жүргізу тәсіліндегі кәсіпорындардағы агроөнеркәсіптік өндірістің барысы мен тиімділігі.....	175
3.4.2. Ірі ауыл шаруашылық кәсіпорындарында экономикалық қатынастардың нарықтық моделін қалыптастыру .....	182
<b>3.5. ШАРУА ҚОЖАЛЫҚТАРЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ДАМУЫ</b>	
<b>ПРОБЛЕМАЛАРЫ .....</b>	<b>202</b>
3.5.1. Шаруа (фермерлік) қожалықтарының даму тенденциясы мен қызметінің сипаттамасы.....	202
3.5.3. Шаруа (фермерлік) қожалықтарының тиімділігін арттырудың көкейтесті мәселелері .....	206
<b>IV. АГРАРЛЫҚ РЫНОК ЖӘНЕ АГРОБИЗНЕСТЕ НАРЫҚТЫҚ ҚАТЫНАСТАРДЫ РЕТТЕУДІҢ ТЕГЕРІШІ .....</b>	<b>220</b>
4.1. Агробизнес кешеніндегі рыноктардың мінездемесі .....	220

4.2. Аграрлық рыноктегі сұраныс пен ұсыныс.....	229
4.2.1. Ауыл шаруашылығының өнімдері мен азық-түлік рыногіндегі сұраныс.....	229
4.2.2. Ауыл шаруашылығы және азық-түлік тауарларының ұсынысы.....	232
4.3. Ауыл шаруашылығы өнімдері және азық-түлік рыногіндегі баға белгілеу ерекшеліктері.....	232
<b>V. АГРОБИЗНЕС ЖҮЙЕСІНДЕГІ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ</b> .....	<b>244</b>
5.1. Агробизнесі мемлекеттік реттеудің қажеттілігі және негізгі тәсілдері.....	245
5.2. Фермерлік баға мен табыстарды қолдаудың мемлекеттік бағдарламалары.....	253
5.3. Агробизнесі мемлекеттік реттеу тегерішіндегі салықтық құралдар.....	260
<b>VI. АГРОАЗЫҚ-ТҮЛІКТІК МАРКЕТИНГ</b> .....	<b>269</b>
6.1. Агробизнес жүйесіндегі маркетингтік сфера.....	269
6.1.1. Агробизнесінің маркетингтік сферасын оқып үйренудің функционалдык жолы.....	270
6.1.2. Агробизнесінің маркетингтік сферасына институционалдык талдау.....	272
6.1.3. Агробизнесінің маркетингтік сферасындағы баға белгілеудің әдістері.....	276
6.2. Аграрлық және азық-түліктік маркетинг.....	279
6.3. Азық-түлік рыногінде тұтынушылардың құқын қорғау.....	285
6.4 Тауар биржаларындағы ауыл шаруашылық сауда операциялары.....	290
<b>ПАЙДАЛАНҒАН ӘДЕБИЕТТЕР</b> .....	<b>306</b>

**ЕРТАЗИН Х.Е.**

**ҚАЗАҚСТАНДА АГРОБИЗНЕСТІҢ  
ҚАЛЫПТАСУЫ МЕН ДАМУЫ**

*Монография*

Пішімі 60x100 1/16  
Тығыздығы 80 гр./м<sup>2</sup>. Қағаздың ақтығы 95%.  
Қағазы офсеттік. РИЗО басылымы.  
Көлемі 312 бет. Шартты баспа табағы 19.5



«CyberSmith» баспасында басылымға  
дайындалды және басып шығарылды  
ҚР, Алматы, Төле би к., 292.  
тел.: 8 (727) 233 83 89, 233 83 43,  
233 80 45, 233 80 42  
e-mail: cybersmith@mail.ru

---