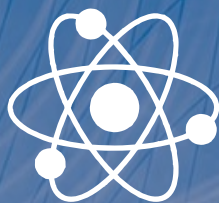


**М. Дулатов атындағы Қостанай
инженерлік-экономикалық университеті**

**Костанайский инженерно-экономический
университет им. М. Дулатова**



**Международная студенческая
научно-практическая конференция
«Научные исследования и
практические достижения»**

19 апреля 2024 г.



**УДК 001
ББК 72
Н34**

**«Научные исследования и практические достижения» материалы
Международной студенческой научно-практической конференции, часть 2 -
г.Костанай, 2024г., 468 с.**

В сборнике представлены результаты научных исследований студентов, магистрантов, докторантов вузов г. Костаная, г.Алматы, г.Астаны, Восточно-Казахстанской, Западно-Казахстанской областей, Российской Федерации, Республики Беларусь, Украины, Туркменистана по актуальным вопросам в области техники и энергетики, производства и переработки продукции, информационных технологий и автоматике, экономики и общественных наук.

ISBN 978-601-7665-26-5

**УДК 001
ББК 72
Н34**

© КИ_нЭУ
Костанайский инженерно-экономический
университет им.М.Дулатова, 2024

СОДЕРЖАНИЕ

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК

З.Ж. Сенгирбаева Оңтүстік Қазақстанға арнайы қоныс аударылғандардың этникалық құрамы (XX ғасырдың 30-50 жылдары).....	6
А.А. Балық Жетісудағы мұсылмандық білім беру мектептері.....	11
Л.А. Бимурзина, И.М. Бекенова Безработица и ее формы.....	15
У.Д. Бекбулатов, Р.А. Притула Социология управления и менеджмента.....	18
Л.А. Бимурзина, К.Б.Жунусов Стратегические альянсы в глобальной экономике.....	24
Г.Б. Сарсембаева, А.К. Абилова Теоретические основы социального образования как социокультурный феномен.....	30
Р.С. Грачев, В.Р. Зарубина Финансовые результаты организации: формирование, учет и анализ....	35
Б.К. Куанышбаева, В.Р. Зарубина Роль и значение управленческого учёта в системе коммунального предприятия.....	41
И.А. Негода, В.Р. Зарубина Особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства в Казахстане на современном этапе.....	46
Л.А. Бимурзина, И.М. Бекенова Предмет и методы экономической теории.....	52
Ж.Р. Кориқов Маркетингтік талдау арқылы компанияның мақсатты нарықтардағы өсу әлеуетін зерттеу.....	56
А.Ж. Даулетназарова GDP: a key indicator of economic development or a limited indicator of well-being.....	61
Г.Б. Рамазанова, В.Р. Зарубина Система учета затрат и учетная политика предприятия.....	65
Н.А. Батырбеков, Р.А. Притула Коммуникация в практиках социального менеджмента.....	70
М.Ж. Даутов, Р.А. Притула Методология менеджмента на современном этапе.....	76
В.С. Авдеенко, Р.А. Притула Развитие национальной экономики в условиях глобализации.....	80
А.С. Кривченко Инновации и технологический прогресс: влияние на экономику Казахстана.....	86
Т.Ж.Маханов, Қ.А.Усеров Ел экономикасының бәсекеге қабілеттілігі.....	92
Г.Б. Сарсембаева, М.А. Баженов Теоретические основы социально – экономического развития региона.....	96
Б.К. Абылкасимов Социальная модернизация Казахстана как важнейшая основа роста благосостояния населения и развития интеллектуального потенциала страны.....	100
Д.А. Исмаилова, Р.А. Притула Социально-экономическое развитие корпоративных структур управления.....	109
С.Л. Рыбникова, В.Р. Зарубина Проблемы и перспективы организации эффективного бюджетирования коммерческого предприятия.....	114
Б.Н. Жетписпаев, Р.А. Притула Проблемы риск-менеджмента в Казахстане.....	118
А.В. Романченко, Р.А. Притула Комплексная характеристика инновационного предпринимательства: от эволюции к современности.....	123
А. Ахметжанов Экономическая сущность МСБ и его значимость на разных этапах развития экономической системы.....	130
Г.Г. Кетебаева ҚР кәсіпкерлігінде инновациялар мен технологиялық дамуды ынталандыру.....	137
Г.В. Кенжетеева Государственное предпринимательство: подходы к определению, причины существования.....	140
Я. Папихина, В. Вариавская Научные исследования в области экономики и общественных наук.....	147
И.И. Бекмухамбетов, Г.К. Есеева Перспективы развития управления сельскохозяйственной отраслью организации.....	151
Ж.Б. Нұранова, Е.И. Субботина Теоретические аспекты развития крестьянских (фермерских) хозяйств.....	159
Д.В. Зайцев, Р.А. Притула Управление эффективностью сельскохозяйственного производства.....	165
О.Г. Малкина, Р.А. Притула Факторы и методы определения эффективности управления качеством сельскохозяйственной продукции.....	169
А.С. Сайпырханов, Р.А. Притула Методы влияния на управление рисками в сельском хозяйстве.....	176
А.Н. Шерер Сущность субъектов малых форм аграрного производства.....	181
Л.А. Бимурзина, Д.Руденко Предпринимательство и логистика: ключ к успеху в современном бизнесе.....	186
А.Н. Калыкова, Д.Е. Харченко, А.Н. Корчемный, Г.А.Маликова Бизнес-модель организации автобусного экскурсионного маршрута по городу Костанай.....	189

СОДЕРЖАНИЕ

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК

<i>Т.Ж.Маханов, Ж.М.Альшиеров</i> Ел экономикасы үшін логистиканың маңызы.....	193
<i>А.А. Ким, А.Е. Байкенова</i> Механизм государственных закупок в Республике Казахстан и пути их улучшения.....	197
<i>Д.А. Филь, Р.А. Притула</i> Совершенствование системы логистики на предприятиях Казахстана....	202
<i>Д.Н. Чернышов, Р.А. Притула</i> Разработка инновационной стратегии спортивной организации....	207
<i>А.Ж. Даулетназарова, Т.М. Раздобудько, В.Р. Зарубина</i> Актуальность и перспективы правового регулирования ESG в Казахстане.....	214
<i>Ш.М. Дуйсембаев, Р.А. Притула</i> Информационная модель оценки финансовых рисков.....	220
<i>Т.Д.Журмаганбетова, Т.Ж. Абдиева</i> Қазақстан Республикасының салық жүйесінің өзекті мәселелері және оларды шешу жолдары.....	226
<i>Г.Б. Сарсембаева, Д.С. Альдыбаев</i> Теоретические основы и этапы становления налоговой системы Республики Казахстан.....	230
<i>Е.Б. Лекеров, З.У. Керимова</i> О вопросах совершенствования межбюджетных отношений и бюджетной системы Республики Казахстан.....	233
<i>К.А. Тустановская, Р.А. Притула</i> Налоговая система как регулятор экономики и предпринимательской активности.....	237
<i>Т.Д. Журмаганбетова, Г.Б. Бухарбаева</i> Экономика жағдайында кәсіпорынның қаржы-шаруашылық қызметінің нәтижелілігін арттыру жолдары.....	244
<i>Т.К. Zhurgenova, G.K. Bekmagambetova</i> About the essence, causes and consequences of inflation.....	248
<i>Н.Ж. Жукенов, Р.А. Притула</i> Актуальные проблемы стратегического банковского менеджмента.	251
<i>Н. Казиев</i> Финансовая сущность банкротства организации и причины приводящие к несостоятельности коммерческого банка.....	258
<i>Ж. Ж. Қарабалина, Г.Оралбай</i> Қазақстан Республикасындағы лизингтік операцияларды тездетуді мемлекеттік ынталандыру.....	266
<i>Ж. Ж. Қарабалина, Б. Сағындық</i> Отандық лизинг бизнесінің дамуының ұйымдастырушылық факторлары.....	274
<i>Е.А. Курманов, Р.А. Притула</i> Стратегические аспекты страхового маркетинга в современных условиях.....	281
<i>Г.Д. Асанова, Р.А. Притула</i> Современное состояние и перспективы банковского розничного кредитования.....	288
<i>Т.Д. Журмаганбетова, А.С. Кудабоева</i> Қазақстан Республикасында банктік неселендіруді жетілдіру.....	294
<i>А.А. Ким, А.Е. Байкенова</i> Совершенствование системы кредитования малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан.....	298
<i>К.Ж. Тапелова, Р.А. Притула</i> Границы государственного вмешательства в экономику.....	302
<i>А.В. Уразов, Р.А. Притула</i> Методы оценки количественной составляющей теневой экономики....	307
<i>Р.А.Абилкаирова, А.Ж.Токушов</i> Қызметкерлерге еңбекақы төлеуді ұйымдастыру.....	312
<i>Ж. Абаев</i> Пути достижения эффективного устойчивого развития предприятия.....	317
<i>Л.П. Бабинец</i> Управление аграрной предпринимательской деятельностью в условиях риска и неопределенности.....	323
<i>А. Бектасов</i> Новейшие подходы к трактовке устойчивого развития предприятия.....	327
<i>А.С.Нурмашов</i> Системы оперативного менеджмента.....	332
<i>А.Т. Рахимжанов, Р.А. Притула</i> Риск-менеджмент в управлении организационными изменениями на основе маркетингового подхода.....	337
<i>Г.Б. Сарсембаева, А.А. Мусеибов</i> Теоретические основы Leap-менеджмента в управлении предприятием.....	345
<i>Г.Б. Сарсембаева, К.Т. Жусупекова</i> Формирование и анализ учетной политики предприятия.....	349
<i>Л.А. Умаров, Р.А. Притула</i> Риск-менеджмент в корпоративной системе управления проектами....	355
<i>Л.И. Нурмагамбетова, А.К. Турдахунова</i> Состояние учета и анализ производственных затрат.....	360
<i>А.А. Оразалиев, Р.А. Притула</i> Инновационные технологии в управлении бизнес-процессами предприятий.....	364
<i>Э.Дель, А.Скачкова</i> История переселения в Казахстан глазами потомков.....	369
<i>Р.А.Абилкаирова, А.Б.Бекболат</i> Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын бағалау және оны жетілдіру жолдары.....	374

СОДЕРЖАНИЕ

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК

<i>Л.И. Нурмагамбетова, А.А. Ушақбаева</i> Анализ ликвидности и его влияние на финансовую устойчивость предприятия.....	378
<i>Г.А. Сыздыкова, К.А. Тулегенова</i> Кәсіпорындағы қаржылық жоспарлау және қаржылық бақылау.....	382
<i>Г.А. Сыздыкова, Д.Д. Бекмагамбет</i> Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау.....	387
<i>Г.А. Сыздыкова, К.А. Тулегенова</i> Кәсіпорынның қаржылық ресурстарын қалыптастыру және пайдалану тиімділігін бағалау.....	391
<i>Л.И. Нурмагамбетова, А. Асылханқызы</i> Необходимость и условия адаптации учета затрат к системе «Директ-костинг»	395
<i>Л. И. Нурмагамбетова, А. С. Давыдова (Мартынова)</i> Рентабельность предприятия: анализ и пути повышения.....	399
<i>Г.Б. Сарсембаева, А.А.Журперова</i> Совершенствование учета затрат с применением системы «директ-костинг» на предприятиях Республики Казахстан.....	402
<i>Г.Б. Сарсембаева, С.Б. Хасенова</i> Сравнение влияния калькуляции себестоимости с полным распределением затрат и по переменным издержкам на величину прибыли.....	407
<i>Р.А.Абилкаирова, Д.Б.Бекмагамбет</i> Тауарлы-материалдық қорларының есебі және өнімді өткізуді талдау.....	411
<i>А.Е. Булатова</i> Мерчандайзинг как инновационная технология управления эффективностью продаж.....	416
<i>А.С. Кудабоева, Д.Д. Жандарбекова</i> Сауда белгілеріне қатысты маркетингтік зерттеулер.....	422
<i>Л.И. Нурмагамбетова, Н.Е.Әбдір</i> Учет запасов и анализ реализации продукции.....	425
<i>Л. И. Нурмагамбетова, А. М. Одинцова</i> Организация управления кредиторской задолженностью с целью улучшения финансовых результатов организации.....	429
<i>Ж.С.Серикжанова</i> Банктік қызметтің маркетинг жүйесін жетілдіру.....	432
<i>Л.И. Нурмагамбетова, В.В. Константинова</i> Аудит системы учета и внутреннего контроля расчетов по оплате труда, предложения по ее совершенствованию.....	437
<i>Р.А.Абилкаирова, Ж.Б.Аманов</i> Негізгі өндіріс шығындарының есебі және аудит.....	440
<i>Б.Ж. Мәлікова, А.Н. Сыдыкова</i> Бухгалтерлік есеп пәні мен объектілерінің сипаттамасы, субъектілер туралы түсінік.....	444
<i>Л.И. Нурмагамбетова, Г.Бабаиш</i> Состояние учета и аудит затрат основного производства.....	448
<i>Л.И.Нурмагамбетова, А.А.Сантаева</i> Дебиторлық берешек есебі және аудиті.....	453
<i>Г.Б. Сарсембаева, Д.А. Кожокар</i> Разработка мероприятий по повышению эффективности использования денежных средств по результатам аудиторской проверки.....	458
<i>З.К. Бейсебаева</i> Музейный предмет – центральное звено музейной деятельности.....	464

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК

МРНТИ: 03.01.07

З.Ж. Сенгирбаева, тарих докторанты
«Әлеуметтік-гуманитарлық» факультеті¹

¹Қ.А. Яссауи атындағы халықаралық қазақ түрік университеті
161200, Түркістан, Қазақстан

Оңтүстік Қазақстанға арнайы қоныс аударылғандардың этникалық құрамы (XX ғасырдың 30-50 жылдары)

Түйіндеме. Осы мақалада XX ғасырдың 30-50 жылдары Кеңес билігі тұсында Сталиннің жүргізген солақай саясатының күшіне мініп тұрған кезеңінде, жеке басқа табынушылықтың құрбандарына айналған түрлі ұлт өкілдері, атап айтқанда немістер, кәрістер, күрділер, месхет түріктері, әзірбайжандар, гректер, шешен халықтары т.б. ұлт өкілдерінің Қазақстанның Оңтүстік өңіріне қандай жағдайда қоныс аударғандығын анықтау өзекті болып табылады. II дүние жүзілік соғыс қарсаңында 1930 жылдар, кейіннен соғыс аяқталғаннан кейін де 1950 жылдар аралығында жүргізілген қоныс аударушылардың тағдыры мен тарихы өте күрделі болғандығы айтылады. Қазіргі таңдағы еліміздің көп ұлтты мемлекет статусында болуының да өз тарихы тереңде екендігі баршаға мәлім.

Бұл мақаланы жазу барысында Оңтүстік өңірдің қалалық, облыстық мұрағаттық қорларындағы құжаттарынан алынған статистикалық мәліметтер жаңашылдығы болып табылады. Бұл зерттеудің одан әрі тереңінен ашылуына арқау бола білді.

Аннотация. В данной статье представлены представители различных национальностей, а именно немцы, корейцы, курды, турки-месхетинцы, азербайджанцы, греки, чеченские народы и др., ставшие жертвами других культов в период левой политики Сталина при советской власти в 30-е годы. -50-е годы 20 века. актуально определить, при каких условиях представители национальностей мигрировали в Южный регион Казахстана. Говорят, что судьбы и история эмигрантов, протекавшие в 1930-е годы накануне Второй мировой войны и 1950-е годы после ее окончания, были очень сложными. Всем известно, что нынешний статус нашей страны как многонационального государства имеет глубокую историю.

В ходе написания статьи новаторскими являются статистические данные, полученные из документов городских и областных архивных фондов Южного региона. Это послужило основой для дальнейших углубленных исследований.

Abstract. This article presents representatives of various nationalities, namely Germans, Koreans, Kurds, Meskhetian Turks, Azerbaijanis, Greeks, Chechen peoples, etc., who became victims of other cults during the period of Stalin's leftist policies under Soviet rule in the 30s. - 50s of the 20th century. It is important to determine under what conditions representatives of nationalities migrated to the southern region of Kazakhstan. They say that the fates and history of emigrants in the 1930s on the eve of the Second World War and the 1950s after its end were very complex. Everyone knows that the current status of our country as a multinational state has a deep history.

In the course of writing the article, statistical data obtained from documents of city and regional archival funds of the Southern region are innovative. This served as the basis for further in-depth research.

Түйінді сөздер: Депортация, қоныс аудару, Оңтүстік Қазақстан, Сталин.

Ключевые слова: Депортация, переселение, Южный Казахстан, Сталин.

Key words: Deportation, resettlement, South Kazakhstan, Stalin.

XX ғасырдың 30-жылдарының басы қазақ тарихындағы ең қыйын-қыстау кезеңдердің бірі болды. Ашаршылықтың салдары алдағы ұзақ жылдар бойы қазақстандықтардың және ең алдымен қазақ халқының демографиялық құрылымына әсер етті. Қазақ халқының саны 1926 жылғы деңгейге, қазақ демографтарының бағалауы бойынша, тек 1966 жылдың аяғында ғана қалпына келтірілді. 1930 жылдардың басындағы демографиялық апат Қазақстандағы этнодемографиялық жағдайды түбегейлі өзгертіп, ұзақ жылдар бойы қазақтарды өзінің тарихи аумағындағы этникалық азшылыққа айналдырды. 1925 жылға дейін бірқатар республикалардың, соның ішінде Қазақстанның территориясы халықтарды арнайы қоныстандыру үшін ресми түрде жабылды. Арнайы қоныс аудару КСРО Орталық Атқару Комитеті мен Халық Комиссарлар Кеңесінің 1928 жылғы 18 қаңтардағы «Көшіру міндеттері, оны ұйымдастыру, қоныс аудару жоспарларын жасау негіздері және қоныс аудару іс-шараларын қаржыландыру тәртібі туралы» қаулысымен басталды. 1929 жылы сәуірде ҚАКСР Кеңестерінің XVII съезінде елдің басқа аймақтарынан жаппай көшіп-қону үшін республика шекарасын ашу мүмкіндігі туралы мәселе көтерілді. Халықтарды арнайы қоныстандырудың алғашқы жоспарлы көрсеткіштері КСРО халық шаруашылығын дамытудың бірінші бесжылдығында белгіленді, оған сәйкес Қазақстанға 1930 жылы 6 мың қонысаударушы, 1931 жылы 43 мың қоныс аударушы, негізінен, Украина мен Ресейден келу көзделген болатын.

1930 жылдардың басында кулактардың тап ретінде жойылуына байланысты көші-қон басталды.

КСРО бойынша 1930-1931 жж. 381 026 отбасы шығарылды (арнайы елді мекендерге жіберумен) жалпы саны 1 803 392 адам. 1934 жылға дейін «жер аударылған кулактарға» жіберілген шаруалар арнайы қоныстанушылар, 1934-1944 жылдары еңбек қоныстанушылар, 1944 жылдан бастап арнайы қоныс аударушылар деп аталды.

В.Земсковтың айтуынша, 1930-1931 жж. Төменгі Еділден 18 092 отбасы, Орта Еділден 11 477 отбасы, Орталық Чернозем облысынан 10 544 отбасы, Мәскеу облысынан 2 972 отбасы жер аударылды. Барлығы 50 мыңнан астам отбасы шығарылды [1, с.234].

Қазақстандағы арнайы қоныстанушылар (жұмысшылар) саны жыл сайын өзгеріп отырды. Мәселен, 1932 жылдың 1 қаңтарында 180 708 адам, 1933 жылдың 1 қаңтарында 140 383, 1934 жылдың 1 қаңтарында 134 579, 120 395, 1940 жылдың 1 қаңтарында 137 330 адам тіркелді. 1941 жылдың соңына қарай 1 сәуіріндегі жағдай бойынша Қазақстанда 46 091 отбасы, яғни 180 015 жұмысшы қоныстанушы өмір сүрді. Олардың санының жоғары динамикасы «жер аударылған кулактардың» жаңадан келгендермен де, қуылған шаруалардың өлім-жетімінің жоғарылығымен және олардың жаппай қашуымен де байланысты болды.

30-жылдардың екінші жартысынан бастап халықты этникалық белгілері бойынша күштеп қоныстандыру саясаты жүргізіле бастады. 1936 жылы КСРО Халық Комиссарлар Кеңесінің 1936 жылғы 28 сәуірдегі қаулысымен поляктар Украина КСР-нің шекаралас облыстарынан қуылды. Барлығы 35 820 поляк қоныстандырылды, оның 35 739-ы Қазақстанға, негізінен республиканың солтүстік облыстарына қоныстандырылды. 1940 жылы - 1941 жылдың басында 1940 жылғы 10 сәуірдегі жарлыққа сәйкес «поляк қоныстанушылар» деп аталатындар КСРО-ның шығыс облыстарына жер аударылды. Бірінші кезеңде Батыс Украина мен Батыс Белоруссиядан Қазақстанға 5307 поляк қоныстанды, Қазақстанға барлығы 60667 адам қоныс аударылды.

Халық Комиссарлар Кеңесі мен БКП (б) ОК-нің 1937 жылы тамызда қол қойған корей халқын көшіру туралы шешімі 1937 жылы Қазақстан мен Орта Азияға Қиыр Шығыс аймағының шекаралас аудандарынан корей халқының жер аударылуына әкелді. 20-жылдары Амур облысында олардың саны 200 мыңға жуық адам болды. Қазақстан аумағына кәрістердің 20 141 отбасы немесе 95 421 адам, басқа деректер бойынша 98 454 корейлер келген. Олар келесі облыстарға орналастырылды: Алматы – 1721 отбасы; Оңтүстік Қазақстан – 8693; Ақтөбеде – 1874.; Қостанай– 877; Батыс Қазақстан – 1839; Солтүстік Қазақстан – 2702 және Қарағанды – 2425 отбасы. Ал 1926 жылғы санақ бойынша Қазақстанда небәрі 42 кәріс тұратын болса, олардың саны 1939 жылы 96 453 адамға жеткен.

1937-1939 жылдары КСРО-ның шекаралас аудандарында тұратын барлық халықтар атап айтқанда: әзірбайжандар, күрдтер, түріктер, армяндар Қазақстан жеріне қоныс аударды. Бұл оқиға нәтижесі 1926-1939 жылдарда жүргізілген санақаралық кезеңде Қазақстан халқының саны мен этникалық құрамын үлкен өзгерістерке ұшыратты.

Қазақстанның Оңтүстік өңірі қазіргі Шымкент қаласы мен Түркістан облысының аумағында бүгінгі таңда 30-дан астам ұлт өкілдері тұрады. Бұлар сонау ХХ ғасырдың 30-50 жылдары Сталинизмнің солақай саясатының нәтижесінде «шаш ал десе, бас алатындардың» кесірінен депортацияланған халықтар болатын. Бұл әртүрлі ұлт өкілдерінің көпшілігінің осы оңтүстік өлкеде пайда болуы, олардың тағдыры мен тарихы өте қайғылы болғандығын айта кетуге тұрарлық. Бұл түрлі этникалық топтағы халықтардың көпшілігі қуғын-сүргін жылдары Қазақстанға жер аударылған болатын. Әрине мұндай оларға көрсетілген жазалау мен оларға берілген ауыр еңбектің нәтижесінде олардың мәжбүрлі түрде қоныс аударуы, депортацияланғандар үшін тағдырларында жаңа өмірдің басталуына айналды.

Жалпылама алғанда Оңтүстік Қазақстанға арнайы қоныс аударғандардың нақты санын айту мүмкіндігі ешқандайда бола қойған жоқ, өйткені жыл сайын берілген деректер өзгеріске ұшырап отырды. 1931-1933 жылдардағы нәубетті аштық жылдарында көп халықтарға үй-жайдың жетіспеуінен, ас-сусыз, азық-түліксіз тозып, аштығып қырылып кетті. Одан

кейінгі ІІ-ші дүние жүзілік соғыс кезінде де орын алған жағдайлар (1941-1945 жж.) өз зардабын тигізбей қоймады.

Алайда келтірілген статистикалық мәліметтердің жинақтамасын негізге ала отырып, жалпы көрсеткіш негізінде Оңтүстік Қазақстанға депортацияланған түрлі ұлт өкілдерінің кестесін төмендегіше көрсетуге болады:

Кесте 1 - Оңтүстік Қазақстанға депортация

Ұлттар	Адам саны (отбасы)
Бұрынғы кулактар	2 353 адам (7 258 отбасы)
Кабардино-балкарлар	2 879 адам (869 отбасы)
Қалмақтар	49 адам (17 отбасы)
Қарашайлықтар	23 283 адам (5 949 отбасы)
Немістер	8 036 адам (2 800 отбасы)
Молдова, Балтық елдерінен келгендер	3 017 адам (1 214 отбасы)
Шешен- ингуштар	20 394 адам (5 217 отбасы)

1941 жылғы қазан айының 13-дегі Қазақстан КП (б) Оңтүстік Қазақстан обкомының және облыстық атқару комитетінің Қазақстан КП (б) ОК «Грузин, Әзірбайжан және Армян КСР-нен немістерді көшіру туралы мемлекеттік қорғаныс комитетінің 1941 жылғы қазан айының 8-індегі № 744сс қаулысын іске асыру жөніндегі іс-шаралар туралы» шешімін Оңтүстік Қазақстан облысының аудандары бойынша қоныс аударған немістерді орналастыру жоспарына сәйкес орындау туралы қаулысы мынадай:

Кесте 2 - Оңтүстік Қазақстан облысына депортацияланған немістерді орналастыру туралы

№ р/с	Аудан атауы	Қоныстанушылар саны	Түсіру станциялары
1	Киров	11 000 (2750)1*	Сырдария
2	Мақтаарал	6000	В-Алексеевка
3	Келес	2000	Қызыл-Ту
4	Қаратас	3000	-//-
5	Қызылқұм	2000	56 Таш разъезді.
6	Фрунзе	1500	31 -//-
7	Джувалин	2500	Бурное
8	Шульжевский	2000	Тимур
9	Ленгер	2000	Ленгер
10	Чаяновский	1500	Бадам
11	Арыс	2000	-//-
12	Созақ	1500	Түркістан
13	Сары-Ағаш	2000	Қызыл-Ту
14	Сайрам	2000	Манкент
15	Түлкібас	2000	Түлкібас
		43 000	

* Пом. ОҚО бойынша бастық капитан ГБ Карасев

Виза Менгерушісі облздравотделом Католиктер. 1941 жылғы 15 қыркүйек

Оңтүстік өңір халқы алғашқыда оларды халық жауы ретінде қабылдады. Алайда қазақтың кең пейілі мен қонақжайлығы оған шыдас бермей, оларды өз бауырына тартып, ас-суын беріп, барымен көмектесті. Оңтүстік Қазақстанға депортацияланған халықтар өздерінің тарапынан елдің әлеуметтік-экономикалық дамуына өз үлестерін қосты. Ауылшаруашылығында, құрылыста өз қолтаңбаларын қалдырды.

Қорыта айтқанда ХХ ғасырдың ортасына қарай 1953 жылы Сталин қайтыс болғаннан кейін, депортацияланған халықтар өз елдеріне қайтуына мүмкіндік алды.

Тәуелсіздік жылдарында Қазақстанда осында жер аударылған халықтардың болашақ тағдырына арналған бірқатар шығармалар жасалды. Бұл еңбектерде Қазақстандағы белгілі бір адамдардың өмірі мен тағдыры зерттелді. Қуғын-сүргіндер мен халықтарды депортациялау проблемаларын зерттеуге Н.Ә.Назарбаевтың сонау 1997 жылғы жарлығымен ерекше серпін берілді; 1997 жылы жалпыұлттық келісім және саяси қуғын-сүргін құрбандары жылы деп жарияланды. Халықтарды депортациялау тарихы көптеген ғылыми конференцияларда, «дөңгелек үстелдерде» және съездерде талқылау тақырыбына айналды. 1998 жылы «Қазақстанға депортацияланған халықтар: уақыт пен тағдырлар» жинағы жарыққа шықты, онда әртүрлі халықтарды депортациялаудың әртүрлі аспектілері қаралды.

Бүгінгі таңда біздің елдің бір шаңырақ астында бейбіт түрде 130-дан астам ұлт өкілдерінің тату-тәтті өмір сүруіміздің де түп тамыры сонау тарихы тереңде жатуының айғағы деп білмеін.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Земсков В.Н. Спецпоселенцы (по документам НКВД – МВД СССР). – Социологические исследования, М., 1990.
- 2 ГУЛАГ: Главное управление лагерей. 1918-1960. / Под. пред. акад. А.Н.Яковлева. /Сост. А.И.Кокурин, Н.В.Петров. М., Международный фонд «Демократия», 2002.
- 3 Бугай Н.Ф. Погружены в эшелоны и отправлены к местам поселений. // История СССР. М., 1991, №1.

МРНТИ: 03.20

А.А. Балық, 2 курс магистранты¹

**¹Ө.Жәнібеков атындағы Оңтүстік Қазақстан педагогикалық
университеті
160000, Шымкент, Қазақстан**

Жетісудағы мұсылмандық білім беру мектептері

Түйіндеме. Мақалада патша үкіметі кезеңіндегі Жетісу өңірінің ағарту, білім беру істері талқыланады. Сол уақыттағы ашылған мектеп, медреселер жайлы баяндалады. Ағарту ісінде, оқу орындарын ашуда қызмет атқарған зиялы топ өкілдерінің ерен еңбегі көрсетіледі.

Аннотация. В статье рассматриваются образовательные и образовательные дела Жетысуского края в период царского правительства. Рассказывается об открытых в то время школах и медресе. Показан достойный труд представителей интеллигенции, работавших в сфере образования и открытия учебных заведений.

Abstract. The article examines the educational and educational affairs of the Zhetysu region during the period of the tsarist government. It tells about the schools and madrassas that were open at that time. Shows the worthy work of intellectuals who worked in the field of education and the opening of educational institutions.

Түйінді сөздер: Жетісу, мұсылмандық білім, жәдидшілдік, мектеп, медресе

Ключевые слова: Жетысу, мусульманское образование, модернизм, школа, медресе

Key words: Zhetysu, Muslim education, modernism, school, madrasa

Кіріспе

Жетісу өлкесіне патшалық Ресей үстемдігі орнағанға дейінгі кезеңде басқа қазақ жерлеріндегі сияқты халық ағарту ісінің, білім ошақтарының негізін мұсылмандық оқу орындары құрады. Ауыл балалары мұсылманша хат танып, ауыл молдасынан сабақ алған еді. Біздің қазақтың көп зиялысының кезінде осындай сауат ашумен, сондай тау тұлғаға айналуы айқын дәлел бола алады. Сонымен қатар мұрағат құжаттары да дәйектейді. Мұрағат құжаттарының көрсетуіне қарағанда 1840-жылдары Жетісу облысының Лепсі уезінде мұсылмандық білім беру жүйесі белгілі дәрежеде қалыптасып, халыққа нақтылы қызмет жасап жатқан. Соның нәтижесінде ХХ ғасыр басына қарай Лепсі уезіндегі әрбір 1000 ер адамнан 63-і мұсылмандық білім алған.[1]

Мұсылмандық білім берудің қалыптасуы мен дамуы Ислам дінінің таралуына байланысты екені баршамызға аян. Ежелден ата-бабамыз дінді дәстүр салтымызбен ұштастырып, өз өмір салттарына енгізген. Сәйкесінше білімді де сол жүйеде өз бойларына сіңіріп, руханиятпен тығыз байланысты болған. Ал сол кезеңде патша өкіметі осы дін арқылы, оған еркіндік беру арқылы өздерінің отарлау жүйесін одан әрі жандандыра түсті.

Олар негізінен жергілікті феодалдық топ өкілдерінің сенімдеріне кіріп, отарлық саясатты одан әрі тереңдете жүргізу мақсатында жасалған айла әрекет болатын. Сондықтан патша үкіметі қазақ жеріне мешіт, медреселер

салып, қазақтардың діни істерін Орынбор мұфтилігіне бағындырып қойды. Алайда Қырым татарлары қазақ жеріне көптеген діни шығармалар әкеліп сатып, ислам дініне деген сенімдерді арттырған еді. Міне сол кезеңде Түркістан генерал-губернаторлығын басқарып отырған фон-Кауфман осыдан қорқып еді. Біз қарастырып отырған Жетісу өлкесі осы генерал-губернаторлыққа қарайтын еді. Яғни 1870 жылдардан бастап мұсылмандық мектептерге әртүрлі шектеулер қойылып басталған еді.

Тақырыбымызға арқау болатын сол уақыттарда кең етек алған «жәдидшілдік» терминін айтып өтпекпін. Жәдидшілдік ХІХ ғасырдың аяғы мен ХХ ғасырдың басындағы Повольже, Қырым және Орта Азия мұсылмандарының мәдени-реформаторлық, саяси-қоғамдық қозғалысы. Бұл сол уақыттағы мұсылмандардың қоғамдық-саяси өміріндегі негізгі қозғалыс. Жәдидшілдік тек таза діни немесе дүниауи бағыт қана емес, білім жүйесін, қоғамдық-философиялық ой-сананы, этикалық нормаларды қамтыған синтетикалық ағым болды. Жәдидшілдік қозғалысы Ислам дінін ағартушылықпен, ғылыммен үйлесімді қолдана білді.

Негізгі бөлім

Жетісу өлкесіндегі мұсылмандық оқу жүйесі құжаттық мәліметтерге қарағанда ХІХ ғасырдың соңына қарай Ресей империясындағы түркі тілдес мұсылман халықтарының арасында екпін алған жәдидтік қозғалыстың ықпалына түсе бастағандығы байқалады.

Мәдени-ағартушылық сипатта өріс алған жәдидтік қозғалыс Ресейдегі түркі тілдес мұсылман халықтарының саяси оянуына да әсер еткен орасан зор күштің бірі болды. Жәдидтік қозғалыстың көш басында мұсылман халықтарын өркениетті қоғамға қарай жетелеген, оларға европалық үлгіде білім беріп, озық идеяларды жүзеге асыруды көздеген Исмаил бек Гаспринский тұрды. Ол 1881 жылы Ресей мұсылмандары арасында ұлт бостандығы туралы жазылған «русское мусульманство» атты саяси памфлеті жарық көрген болатын.[2] Онда Гаспринский патша үкіметінің орыстандыру, білім беру жүйелерін сынға алып, мұсылмандардың рухани өсуіне мүмкіндік беруін талап етті.

Атап өткеніміздей, И.Гаспринский басшылығымен ХІХ ғасырдың 80-жылдарынан бастап мұсылмандық білім беру мектептері жаңа тәсілді білім беру жүйесіне көше бастады. Ескі қадими мектептері де жаңа қосылған оқу жүйесіне бағыттарын бұрып, оқу ісін жүргізді. Айта кететін жәйт, бұл ашылған мектеп, медреселер көбінде жеке бай қуатты адамдардың есебінен ашылды. Сонымен қатар қазақ жерінде қазақтармен бірге түркі тілдес өзге ұлт өкілдеріде өмір сүргендіктен, сол ұлт өкілдеріде осы мектеп жұмысына жұмыла кірісті. «Усул жәдид» жаңа тәсілді оқу жүйесінде әкелген И.Гаспринский татар ұлтынан еді.

Қолдағы бар құжаттық деректерге сүйенетін болсақ, Жетісу жерінде тұрақты түрде ашыла бастаған жәдид мектептері 1898 жылы ашыла бастаған. Олардың ең алғашқылары Тоқмақтағы «Иқбал» медресесі. «Иқбал» медресесі Тоқмақтағы татар мешіті жанында Садық Момышев, Садық

Рахимов және Абдулла Сафабуллин деген татар саудагерлерінің қаржысы есебінен ашылды. 1905-1906 оқу жылында «Иқбал» медресесінде 130 шәкірт оқыған деген дерек бар. Оның 60 татар, 20 өзбек, 8 ұйғыр, 2 дүнген, қалған 40 қазақ пен қырғыз балалары болған. Оқу ақысы жылына 6 сомнан 12 сомға дейінгі көлемде белгіленген.[3]

«Иқбал» медресесінің оқу ісі меңгерушісі қызметін Троицкі қаласының мешанині, Қазанда мұсылмандық білім алған Зәкір Вагапов деген татар азаматы атқарды. Медреседе жалпы төрт мұғалім қызмет еткен. Мұғалімдердің екеуі татар, біреуі башқұрт, соңғысы өзбек халықтарының өкілдері болған. Олардың барлығы да мұсылмандық оқу орындарында білім алған. Мысалы, Нұрғали Машин деген татар мұғалімі Орынбордағы «Хусаиния», ал башқұрт Мұса Сманов Уфадағы «Ғалия» медресесін тәмәмдаған.

Жетісу жерінде мектептер ұйымдастырып, балаларды оқытуды, білім беруді қолға алған тек татар зиялылары емес, көзі ашық қазақ азаматтарыда белсенділік таныта білді. Яғни Жетісу жерінде қазақ балаларына арналған кейіндері Алаш мектебі де аталып кеткен атақты «Мамания» медресесі ашылған болатын.

1899 жылы Жетісуда алғаш рет мектеп ашылды. Баба дінінен тәлім алып, қазақ ғұрпынан тағылым тапқан Маман ата балалары осындай игі іс тындырыпты. Әуелгі жылдары қадым бағытында ашылған бұл мектеп медресе деңгейінде болған. 1901 жылы «Мамания» деген атау алған бұл оқу орны мектеп дәрежесіне көтерілді. Шағабуддин Маржани, Исмайыл Гаспыралы сынды түркі халықтарынан шыққан оқымыстылар салған жәдитизм бағытын осы мектеп өз бағдарламасына енгізді. 1908 жылдан бастап Жетісуға ғана емес, күллі қазақ жұртына есім-сойы танылған Есенқұл қажы Маманұлы мектепті гимназия деңгейіне көтеріп, оқу бағдарламасын Уфадағы Зия Қамали ашқан «Ғалия» мектеп-медресесі негізімен тоқайластырады. Осы жылдан бастап бұл мектеп-гимназия ел ішінде «Алаш» мектебі деп атала бастаған екен. Осы «Алаш» мектебінде 1905 жылдан жалпыұлттық сипат алған «Алаш» ұлт-азаттық қозғалысының көрнекті өкілдері, ғасыр басындағы оқу-ағарту саласының саңлақтары қызмет етіп, шәкірттерінің ұлтшыл азамат болуына жан-терін сығып жүріп қызмет етіпті.[4]

«Мамания» медресесі атанған жәдитік мектептің оқу ісіне қазақ интеллигенциясының алғашқы толқынының өкілі Ғабдолғазиз Мұсағалиев жетекшілік етті. Ол қазандағы Апаңаев медресесінде, кейіннен Мысырдағы әйгілі әл-Каһир университетінде оқып, оны 1909 жылы аяқтаған болатын. Қ.Мұсағалиев аталмыш оқу орнының оқу ісін басқарумен бірге, онда Ислам тарихы, Құран және тарих пәндерінен дәріс берді. Оқу орнында Қ.Мұсағалиевтан басқа Мұхамедғали Есенгелдин, Бисембай Кедесов секілді мұғалімдермен бірге мұғалима Фатима Есенгелдина ұстаздық етті. М.Есенгелдин жергілікті Қапал уезінің қазағы еді. Ол Троицкіде екі жылдық орыс-татар училищесінде, сонан соң, сол жердегі ерлер гимназиясында

оқыған. Оқуын аяқтағаннан кейін Қапалға келіп, Мамания медресесінде арифметикадан, жағрафиядан және зоология пәндерін оқытқан. Б.Кедесовта жергілікті Сарқанд станциясының қазағы еді. Ол осы Мамания медресесін тәмәмдаған соң осында грамматикадан және мәнерлеп оқудан сабақ беру ішін қалған. Ал, Ф.Есенгелдина болса Уфадағы 3-мешіт жанындағы қыздар мектебін аяқтап қайтқан қазақ қызы еді. Ол мектепте қыздар бөліміне арифметикадан, географиядан, грамматикадан және қолқнерден сабақ берген. Сонымен қатар бұл мектепте ісі қазаққа аты шыққан, көрнекті Алаш қайраткері Барлыбек Сырттановта Орыс тілі мен әдебиеті пәндерінен дәріс берген деген деректер бар. Ия, сол уақыттың беделді білім ошағы болған бұл мектепте қазақтың көптеген ұлдары мен қыздары түлеп ұшты. Тіпті, медреседен кезінде қазақ әдебиетінің классигі әрі ақын І.Жансүгіров және Біләл Сүлеев, Мейіржан Ермектасов, Әбубәкір Жайшыбеков секілді көрнекті қайраткерлер білім алған.[5]

Сурет 1. «Мамания» медресесінің ұстаздарының бейнесі



Қорытынды

Қорыта келе, ағарту, білім беру ісі қоғамдық өмірде маңызды орын алатынын көрдік. Әрине біз мұсылман халық болғандықтан діни құндылықтарымызды сақтауымыз өте маңызды. Сонымен бірге осы дүниелік ілмдерді де игеруіміз қажет. Мақалада сол білім берудің жаңа тәсілімен білім беру ісін атқарған зиялы топ өкілдерін және сол іске мұрындық болған көзі ашық азаматтардың еңбектерін жоғары бағалауымызға болады.

Патша үкіметінің отарлау, орыстандыру саясатына қарамастан, діннің негізімен, дәстүрлі құндылықтарды сақтай отыра сондай мектеп,

медреселердің жұмыс жасағаны қазіргі күнде өз жемісін береді деп есептейміз. Өйткені сол құрылған мектептерден қазаққа аянбай қызмет еткен, ұлтжанды ұлдар мен қыздар тәрбиеленіп шықты.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Жолсейтова М.А. Қазақстандағы халық ағарту ісінің қалыптасуы мен даму тарихы (XIX ғасырдың II жартысы – XX ғасырдың басы кезі). Монография.-Түркістан: «Тұран», 2022 ж. – 172 бет.
- 2 Гаспринский И. Из наследия. – Симферополь: Тарифа, 1991. - 164 с. (С.22-50).
- 3 Қазақ Совет Энциклопедиясы. Т. 7. – Алматы: «Қазақ энциклопедиясы», - 546 б. (437 б.).
- 4 Тоқтарбай Е.Н. Жетісудағы Алаш мектебі. / «Мұнара» газеті, №12, 2020 жыл.

МРНТИ: 04.51.25

Л.А. Бимурзина, магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры «Социально – экономические дисциплины»¹

И.М. Бекенова, студент 1курса¹

¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова 110000, Костанай, Казахстан

Безработица и ее формы

Түйіндеме. Мақалада жұмыссыздық түсінігі, оның формалары.

Аннотация. В статье раскрыто понятие безработицы, ее формы.

Abstract. The article discloses the concept of unemployment, it's forms.

Түйінді сөздер: жұмыссыздық, жұмыс күші, құрылымдық жұмыссыздық, циклдік жұмыссыздық, фрикциондық жұмыссыздық, экономика..

Ключевые слова: безработица, рабочая сила, структурная безработица, циклическая безработица, фрикционная безработица, экономика.

Key words: unemployment, labor force, structural unemployment, cyclical unemployment, frictional unemployment, economics.

Введение

Безработица представляет собой макроэкономическую проблему, оказывающую наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека. Потеря работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня и наносит серьезную психологическую травму.

Цель, к которой необходимо стремиться - полная занятость. Она достигается тогда, когда спрос на рабочую силу совпадает с ее предложением. Но это мимолетное явление, которое постоянно будет нарушаться из-за изменений потребностей общества и структуры

производства.

Объект и методика

Безработица – это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг. Безработные наряду с занятыми формируют рабочую силу страны. Занятость измеряется количеством взрослых работников с 16 лет и старше, которые имеют работу. В реальной экономической жизни безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее.

Безработица – это явление, органически связанное с рынком труда. По определению Международной организации труда - безработным признается любой, кто на данный момент не имеет работы, ищет работу и готов приступить к ней.

Современные экономисты рассматривают безработицу как естественную и неотъемлемую часть рыночного хозяйства. В этой связи большое внимание уделяется анализу типов безработицы. Критерием разграничения видов безработицы, как правило, служат причина ее возникновения и продолжительность, а основными видами безработицы считаются структурная, фрикционная и циклическая (конъюнктурная).

Фрикционная безработица существует даже в странах, переживающих бурный экономический расцвет. Ее причина состоит в том, что работнику, уволенному со своего предприятия или покинувшему его по своей воле, требуется некоторое время для того, чтобы найти новое рабочее место. Оно должно устроить его и по роду деятельности, и по уровню оплаты. Даже если на рынке труда такие места есть, найти их удастся обычно не сразу. Одни люди чувствуют себя способными выполнять более сложную и высокооплачиваемую работу и ищут ее, другие убеждаются, что не соответствуют требованиям на своем рабочем месте и должны поискать работу с оплатой ниже. В свободном рыночном обществе всегда есть определенное количество людей, которые по разным причинам ищут для себя более подходящую работу. Кроме того, на рынке труда всегда существуют безработные, которые ищут работу в первый раз (молодежь, женщины, вырастившие детей, и др.). Такие люди также учитываются при определении уровня фрикционной безработицы. Эти процессы способствуют повышению эффективности использования трудовых ресурсов, более рациональному их распределению. Экономическая наука считает фрикционную безработицу явлением нормальным и не вызывающим тревоги. Более того, фрикционная безработица просто неизбежна в нормально организованной экономике.

Структурная безработица связана с изменениями в технологиях, а также с тем, что рынок товаров и услуг постоянно изменяется: появляются новые товары, которые вытесняют старые, не пользующиеся спросом. В этой связи предприятия пересматривают структуру своих ресурсов и, в частности, ресурсов труда. Как правило, внедрение новых технологий приводит либо к

увольнению части рабочей силы, либо к переобучению персонала. Понятно, что структура производства не может оставаться неизменной. В результате научно-технического прогресса, технологических изменений, меняется и структура спроса на рабочую силу. Потребность в одних видах профессий сокращается, а другие специальности исчезают вовсе. Зато появляется спрос на новые профессии, ранее не существовавшие. Такая безработица уже куда болезненнее для людей, чем фрикционная. Возникновение структурной безработицы означает, что многим людям придется осваивать новые профессии, избежать структурной безработицы невозможно. Это связано с тем, что технический прогресс все время рождает новые товары, технологии и даже целые отрасли (в настоящее время такие отрасли связаны как правило с компьютерными технологиями, так появились такие профессии, как веб-дизайнер, системный администратор и многие другие). В результате сильно меняется структура спроса на рабочую силу. А люди с ненужными более в прежнем количестве профессиями оказываются не у дел, пополняя ряды безработных.

Циклическая безработица присуща странам, переживающим общий экономический спад. В этом случае кризисные явления возникают не на отдельных, а практически на всех товарных рынках. Трудности переживает большинство фирм страны, а потому массовые увольнения начинаются почти одновременно и повсеместно. В итоге общее число свободных рабочих мест в стране оказывается меньше числа безработных. В фазах оживления и подъема появляются новые рабочие места, и безработица рассасывается.

Можно выделить еще *сезонную безработицу*, связанную с неодинаковыми объемами производства, выполняемыми некоторыми отраслями в различные периоды времени, то есть в одни месяцы спрос на рабочую силу в этих отраслях растет (и, следовательно, снижается безработица), в другие - уменьшается (а безработица возрастает).

Добровольная безработица вызвана тем, что в любом обществе существует прослойка людей, которые по своему психическому складу или по другим причинам не хотят работать. Также она возникает в тех случаях, когда работник увольняется по собственному желанию, если он недоволен уровнем оплаты его труда, условиями работы, либо какими-то другими обстоятельствами.

Наконец, можно выделить еще один вид безработицы – *скрытая безработица*, которая характерна для отечественной экономики. Суть ее в том, что в условиях неполного использования ресурсов предприятия, вызванного экономическим кризисом, предприятия не увольняют работников, а переводят их либо на сокращенный режим рабочего времени (неполная рабочая неделя или рабочий день), либо отправляют в вынужденные неоплаченные отпуска. Формально таких работников нельзя признать безработными, однако фактически они являются таковыми.

Вывод

Безработица - такое положение в экономике, при котором часть

трудоспособного населения становится относительно избыточной. Это выражается несоответствием между спросом на рабочую силу и ее предложением.

Проблема безработицы является ключевым вопросом в рыночной экономике, и, не решив его невозможно наладить эффективную деятельность экономики. За последние несколько лет безработица приобрела вид крупного макроэкономического явления, превратившись в самостоятельный фактор развития экономики.

Список литературных источников

- 1 Nýreev, R.M. Kýrs mikroekonomikı [Tekst]: Ýchebnik dlia výzov / R.M. Nýreev. – M.: Izdatelskaia grýppa NORMA – INFRA.M, 2010. – 572 s.
- 2 Sergeev, I.V., Veretennikova, I.I. Ekonomika organizatsıı (predpriatıı) [Tekst]: ýcheb. / pod red. I.V. Sergeeva.- 3-e izd., pererab. ı dop. – M.: TK Velbı, Izd-vo Prospekt, 2016.-560 s.
- 3 Ekonomika firmy [Tekst]: Ýchebnik / Pod. ob. red. prof. N.P. Ivaenko. – M.: INFRA-M, 2017 – 528 s.
- 4 Petrenko, I., Ismýratov, S.. Rynok, bıznes, menedjment [Tekst] / I. Petrenko, S. Ismýratov. - Moskva -Kostanaı, 1994 g.
- 5 Smirnitskiı, E. Ekonomicheskie pokazateli promyshlennostı [Tekst] / E. Smirnitskiı. - M.: Ekonomika, 2010.
- 6 Nechaev V.I., Paramonov P.F., Halıavka I.E. Ekonomika predpriatııa APK, Krasnodar, 2009

МРНТИ: 04.51.25

У.Д. Бекбулатов, магистрант 1-го курса ОП 7М04121 Менеджмент¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Социология управления менеджмента

Түйіндеме. Мақалада Мемлекеттік басқарудың білімнің әлеуметтік салаларының ғылыми негіздерімен теориялық байланыстарына шолу жасалады. Автор мемлекеттік басқару теориясының жалпы әлеуметтанудың әдіснамалық принциптері мен құрылымымен, сондай-ақ бірқатар салалық әлеуметтанулық теориялармен байланысын анықтайды.

Аннотация. В статье дается обзор теоретических взаимосвязей государственного управления с научными основаниями социальных отраслей знаний. Автор определяет взаимосвязи теории государственного управления с методологическими принципами и структурой общей социологии, а также рядом отраслевых социологических теорий.

Abstract. The article provides an overview of the theoretical interrelations of public administration with the scientific foundations of social branches of knowledge. The author defines the interrelationships of the theory of public administration with the methodological principles and structure of general sociology, as well as a number of sectoral sociological theories.

Түйінді сөздер: пәнаралық зерттеулер, орта деңгейдегі теориялар, мемлекеттік басқару, Мемлекеттік сәтсіздіктер, мемлекеттік басқару сапасы.

Ключевые слова: междисциплинарные исследования, теории среднего уровня, государственное управление, провалы государства, качество государственного управления.

Key words: interdisciplinary research, middle-level theories, public administration, failures of the state, quality of public administration.

Введение

Проблемы теории и практики государственного управления в современных условиях актуализируются необходимостью поиска новых решений в данной области. Полнота использования методологических подходов и выводов ряда социально-гуманитарных исследований для теории государственного управления позволяет обогатить ее содержание и выработать эффективные решения для практики, предложить рецепты для назревшего реформирования всех составных элементов государственного управления. В недалеком будущем предстоит существенная корректировка долгосрочной социально-экономической Стратегии РК и реформирование органов государственного управления и госслужбы. Вопросы методологии не так далеки от практики, и их решение будет способствовать выработке необходимых рецептов.

Объект и методика

Объектом новых научных дискуссий становится междисциплинарность отдельных отраслей знания в предметной области теории социологии. Решение проблем междисциплинарности, поиска реальных приращений знаний в синтезируемой области не только академический вопрос. Здесь определяется новое предметное поле исследования и, возможно, получение нового научного результата для практического использования.

В научной работе были использованы методы анализа, синтеза, визуализации, обобщения.

Результаты исследований

Анализ практики государственного управления показывает кризисные явления в механизмах социального государства, и, следовательно, необходимость поиска новых решений, согласованных со сложившейся социальной структурой общества и с балансом интересов различных слоев населения. Экономические же реалии обуславливают торможение решения ряда социальных проблем.

Исследование государственного управления включает три предметные области: социально-экономическую, политическую и культурную сферы жизни общества; организационную структуру системы государственного управления, взаимосвязи между органами государственной власти; внутреннюю организацию и функционирование органов государственного управления, организацию государственной службы [1].

Теория государственного управления - междисциплинарная наука, тесно связанная с различными социально-гуманитарными дисциплинами. Это обусловлено тем, что объектом управления является человеческое общество, которое представляет собой сложную систему, а управление вообще и государственное управление, в частности, встроено в механизмы, обеспечивающие устойчивое взаимодействие образующих эту систему подсистем и элементов, а также многообразных взаимосвязей между ними. Каждая из наук и отраслей знания подходит к изучению проблематики государственного управления, тех или иных его сторон, со своих позиций. Непосредственно определяющими цели, нормы и принципы государственного управления являются, с одной стороны, экономическая теория и социология, как науки позитивные, а с другой - юриспруденция, как наука нормативная.

Своеобразным связующим звеном между ними выступает теория менеджмента, общие принципы которой применимы к деятельности государства как субъекта управления. Наконец, теория государственного управления предполагает использование результатов исследований и в других областях научного знания.

Государственное управление тесным образом взаимодействует с правом, так как деятельность органов государственной власти и управления в современных условиях приобретает правовую форму. Особое значение для теории государственного управления имеет конституционное право, определяющее основные принципы государственного устройства, порядок функционирования институтов государства, правовое положение граждан и их взаимоотношение с государством, и административное право, нормы которого регулируют общественные отношения, возникающие в процессе исполнительской деятельности органов государственного управления. Теория государства и права предоставляет государственному управлению важные теоретические знания, которые позволяют определить существенные характеристики государства.

Определяя цели экономической и социальной политики и основные принципы ее реализации, органы государственного управления опираются на выводы экономической теории о месте и роли государства в макроэкономическом регулировании. Экономическая теория исследует природу и факторы экономического роста, экономической нестабильности, выявляет причины инфляции и безработицы, предлагает подходы к решению данных проблем.

Принципиальное значение для теории государственного управления имеют исследования в области научного менеджмента. Теория менеджмента, отражающая наиболее эффективную практику управления в бизнесе, раскрывает основные принципы, формы и методы управления организацией, выявляя наиболее успешные образцы управленческой деятельности. Результаты исследований, осуществляемых в рамках

теории менеджмента, могут быть использованы при организации деятельности органов государственного управления, определении их внутреннего устройства и функционирования, организации эффективной работы государственных служащих.

Вместе с тем важнейшие государственные решения, связанные с разработкой и реализацией экономической и социальной политики, принимаются в конкретных общественно-политических условиях. Государство как особый институт при осуществлении государственной экономической политики опирается на государственную власть как на особый тип власти. При этом оно взаимодействует с другими политическими институтами (политическими партиями, общественными движениями) и институтами гражданского общества. Следовательно, в государственном управлении четко прослеживаются политические аспекты, а политология как наука предлагает теории государственного управления значительный объем теоретического знания, задающего основные параметры государственного управления.

Государство играет значительную роль в изменении социальной структуры общества, регулируя степень дифференциации доходов и накапливаемой части собственности с помощью налоговых механизмов. Оно выступает в качестве арбитра в трудовых спорах между работниками и работодателями вплоть до заключения общенациональных трудовых соглашений. Система государственного управления стимулирует преобразования в структуре занятости - через регулирование условий найма и увольнения, расширение государственных систем образования и профессиональной подготовки, масштабы и условия выплат пособий по безработице и нетрудоспособности.

В современных реалиях государство воздействует на общество, сетевые взаимосвязи не только с помощью установления социальных норм. Большинство государств получили в свое распоряжение гигантские финансовые средства, значительную долю которых используют на цели социального развития. Для социологии государственного управления принципиальным стал факт трансформации формирования социальных норм в масштабное управление финансовыми ресурсами с целью реализации социальных задач общества. В этих условиях возрастает значение исследований и выводов социологии, несущей ценностно ориентированный взгляд на экономические стратегии, предостерегая от «технократических» решений в государственном управлении.

Тот факт, что социологи уходят от экономической проблематики, нередко связан с гласной и негласной критикой «потребительства» как чуждой человеку ценности. Однако между аскетизмом и гедонизмом располагается огромный диапазон, а доход и потребление выступают социальным критерием развития общества, объективным и субъективным параметром социальной структуры. Первичным критерием выстраивания социальной структуры общества в теориях стратификации М. Вебера и П.

Сорокина выступает доход, но чтобы выявить его динамику и распределительные факторы, необходимо привлечь к анализу выводы исследования экономического механизма. В связи с этим представляется, что в ткань общей теории социологии необходимо включать экономические компоненты. Социологические исследования по проблемам социальной структуры, социальных изменений, социальной динамики и ряда других с привлечением экономических знаний приобретут дополнительную основу.

Интенсификация глобальных процессов, усиление открытости национальных экономик, расширение гуманитарных контактов между странами и народами при одновременном ужесточении конкуренции в масштабах всего мирового хозяйства привели к серьезным изменениям национальных систем государственного управления. Внешние условия влияют на политику отдельных государств. Поэтому теория государственного управления все активнее исследует роль государства с учетом фактора глобализации и с использованием результатов геополитических исследований. Ряд социологов даже поставили вопрос об исторических судьбах национального государства под воздействием глобальных процессов [2]. Подобная постановка вопроса транслируется и на национальные системы государственного управления, которые во все большей степени должны исходить из действий международных организаций - МВФ, ВТО и коллективных органов региональных интеграционных союзов.

Междисциплинарный анализ государственного управления представляет новые подходы в рамках институциональных исследований, основанных на анализе социальных норм, институтов, традиций. В условиях постиндустриального развития все более актуальным для теории и практики государственного управления становится анализ социокультурных аспектов институциональных целей государства, основанных на культурных ценностях [3].

Особенность отечественной практики показывает определенную нестабильность социальных норм, связанную с процессом их становления в относительно новых условиях социальных практик, а также с недостатками в их разработке, выражающихся в постоянном изменении законодательства.

Институциональная теория исходит из необходимости ограничения роли государственного управления в социально-экономических процессах, обосновывая свою позицию выявленными универсальными «провалами государства». В рамках неоинституциональной теории выявлены следующие проблемы государственного управления: неполнота или искажение информации при разработке и принятии управленческих решений, особенности политического цикла, ограниченный контроль над бюрократией [4]. Каждый из названных «провалов» - особый предмет государственного управления, синтезированный с предметной

областью социологии. Искажение информации может происходить в результате игнорирования добротной информации на основе конкретных социологических исследований, действий лоббирующих групп. Несовершенство политического цикла проявляется в генерировании популистских решений в социальной сфере на завершающем этапе подготовки к выборам, и, наоборот, - жестких решений по реструктуризации социальных обязательств, когда выборы уже состоялись. Особая проблема - контроль над бюрократией. Здесь определяющими должны стать механизм широкого социального контроля, экспертный и общественный контроль над разрабатываемыми решениями, а также их диагностика на предмет социальных последствий.

Качество государственного управления измеряется конкретными социологическими исследованиями. В республике регулярно публикуются данные, которые характеризуют то, как население оценивает деятельность органов государственной власти, руководителей государства, исходя из принципа степени доверия. Кроме того исследуется мнение населения об административной и о бытовой коррупции. Как правило, исследования используют одно-двухфакторную модель.

В мировую же практику подобных работ вошли многофакторные модели измерения качества государственного управления. Согласно методологии исследований Мирового банка, выделяется шесть интегрированных групп переменных, отражающих различные параметры государственного управления: учет мнения населения и подотчетность государственных органов, политическая стабильность и отсутствие насилия, эффективность работы правительства, качество законодательства, верховенство закона, сдерживание коррупции. Исследования охватывают деятельность всех институтов власти. При этом исполнительная власть оценивается на предмет эффективности по ряду направлений управленческой деятельности. Интегральный индекс включает показатели, измеряющие качество государственных услуг, качество разработки и реализации внутренней государственной политики, уровень доверия к внутренней политике, проводимой правительством, качество функционирования государственного аппарата и работы государственных служащих, их компетенцию, степень их независимости от политического давления [5].

Выводы

Итоговые индексы по качеству государственного управления и эффективности правительства согласно представленной методике далеки от лидерских. Однако следует учитывать, что они определялись «взглядом со стороны», в условиях, когда существует традиционная негативная оценка позиции нашей страны по вопросам законодательства и прав человека. В методике исследований качества государства и государственного управления в программах Мирового банка существует

серьезный изъян: в системе индексных оценок не учитывается роль институтов государства в макрорегулировании социальной динамики, субъективные и объективные данные о дифференциации населения, социальном состоянии уязвимых слоев, регулированию институтов развития человеческого капитала. Скорректированная методика позволит выработать предложения по институциональным направлениям реформирования государственного управления с учетом мнения населения, бизнеса, экспертного сообщества. В свою очередь анализ данных по много- факторным методикам даст новые результаты для теоретических обобщений и их реализации в практике государственного управления.

Список литературных источников

- 1 Бауман, З. Глобализация. Последствия для человека и общества [Текст] / З. Бауман. - М.: ИНФРА-М, 2022.- 230 с.
- 2 Попов, Е.А. Современная социология в перекрестье междисциплинарности [Текст] / Е.А. Попов // Социологические исследования. 2022. № 8. С. 23-29.
- 3 Радаев, В.В. Экономическая социология [Текст] / В.В. Радаев - М.: ИНФРА-М, 2020.- 180 с.
- 4 Радыгин, А., Энтов Р. Провалы государства: теория и политика [Текст] / А. Радыгин, Р. Энтов // Вопросы экономики. 2022. № 12. С. 4-31.
- 5 Социология. Основы общей теории [Текст]: Учебник / Под ред. Г.В. Осипова, Л.Н. Москвичева.- СПб.: Питер, 2019.-212 с.

МРНТИ: 04.51.25.

**Л.А. Бимурзина, магистр экономических наук, старший преподаватель
кафедры социально-экономических дисциплин¹**

К.Б.Жунусов, магистрант ОП Экономика¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Стратегические альянсы в глобальной экономике

Түйіндеме. Ұлттық өндірістің инновациялық дамуының факторы ретінде қарастырылатын стратегиялық одақтың қалыптасу аспектілері сипатталып, қазіргі кезеңдегі халықаралық стратегиялық одақтардың қалыптасу және даму ерекшеліктері сипатталады.

Аннотация. Описаны аспекты формирования стратегического альянса, который рассматривается как фактор инновационного развития национальных производств, дана характеристика особенностей становления и развития международных стратегических альянсов на современном этапе.

Abstract. The aspects of the formation of a strategic alliance, which is considered as a factor in the innovative development of national production, are described, and the

characteristics of the formation and development of international strategic alliances at the present stage are described.

Түйінді сөздер: Стратегиялық альянстар, ассоциация, мемлекетішілік альянстар, фирмааралық альянстар, альянс серіктесі.

Ключевые слова: Стратегические альянсы, ассоциация, внутригосударственные альянсы, межфирменные альянсы, партнер альянса.

Key words: Strategic alliances, association, intrastate alliances, intercompany alliances, alliance partner.

Введение

На сегодняшний день стратегические альянсы (СА) получили широкое распространение среди развитых стран. Развивающиеся государства, перенимая наиболее перспективные формы межфирменного сотрудничества для создания собственной конкурентоспособной бизнес-среды, все чаще прибегают к формированию стратегических альянсов для обмена потенциалом и накопленным опытом. Стратегические союзы компаний являются перспективной формой межфирменной кооперации, построенной на обмене, совместном использовании и развитии производств за счет кратковременного по отношению к жизненному циклу фирмы объединения ресурсов компаний. Формирование стратегических альянсов с технологически развитыми компаниями способно обеспечить внедрение инноваций и межфирменное взаимодействие в направлении обновления российских производственных мощностей. Международный бизнес в форме стратегического альянса является не только инновационным видом глобальной межфирменной интеграции, но обеспечивает значительные преимущества его участникам в вопросе формирования конкурентоспособной среды на основе взаимного проникновения инноваций. Формирование стратегий развития компаний на основе стратегического альянса может стать новой, малоизвестной для российских компаний формой международного взаимодействия высокотехнологичного бизнеса.

На современном этапе развития мировой экономики среди экономистов-международников и представителей компаний - участниц международного бизнеса нет унифицированного понимания сущности и границ СА. Формы СА могут начинаться с наименьшего взаимодействия в рамках объединения административных, производственных или финансовых мощностей до более интегрированных объединений, группировок, с привлечением значительных ресурсов компаний, завершающихся слиянием и поглощением.

Международные СА, как и внутригосударственные альянсы, могут быть облечены в разные формы хозяйствования. Наиболее распространенными принято считать альянсы в виде совместных предприятий, когда двумя компаниями или группой компаний формируется новое предприятие. Собственно СА представляет собой межфирменное взаимодействие в разных областях деятельности, не предполагающее создания нового юридического лица.

Межфирменные альянсы - важное маркетинговое явление в процессе развития предприятий, бизнеса и экономики в целом. Партнерские отношения призваны улучшить конкурентную позицию каждой стороны альянса. Совместная деятельность содействует трем основным факторам, способным развивать ключевые для каждой из сторон направления совершенствования своего положения на рынке: повышение экономической эффективности компании, повышение ее имиджа, обучение в рамках двустороннего или многостороннего сотрудничества.

Стратегическое сотрудничество - это возможность усилить позиции на рынке, но такая же возможность есть и у партнеров-конкурентов. Важно понимать, что, если альянс является потенциальным источником высокой производительности, то одновременно это может быть серьезным недостатком. Прекращение действия альянса и снижение производительности свидетельствует о высокой зависимости от партнеров по альянсу, что ведет к потере суверенитета компаний и несет риски более агрессивных действий партнеров, направленных на поглощение компании.

СА не упраздняет конкуренцию, но сосуществует с ней и не снижает градус конкуренции внутри альянса [2]. Компании могут объединить усилия ради достижения краткосрочных целей или договориться о длительном сотрудничестве, но это не означает, что присутствие конкурентов на рынке желательно, даже если в качестве единственного конкурента выступает фирма - партнер альянса.

Участники СА способны вступать в острую конкурентную борьбу и преследовать личные интересы, нарушая при этом взятые на себя обязательства. СА не может олицетворять собой форму постоянно действующих союзов, защищенных от распада. Они создаются на ограниченное время, которое для каждой компании может быть разной продолжительности. Природа альянса не долгосрочна и призвана трансформировать деятельность компаний и сам альянс. Распад альянса вследствие несходства целей или достижения намеченных результатов - самая распространенная форма его прекращения. Слияние и поглощение не может рассматриваться как положительное следствие альянса обеих сторон одновременно, чаще всего последнее возникает в силу экономической слабости одной из компаний, приводящей к потере суверенитета.

Говоря о СА, необходимо отличать данный вид сотрудничества от коммерческих партнерств или оперативных альянсов. Например, соглашения о закупках, франчайзинговые сделки и аутсорсинговые соглашения не могут считаться альянсом, так как не обладают признаками СА: не имеют нацеленности на «относительно долговременное партнерство ограниченного числа участников в области сфер бизнеса и проектов, имеющих стратегическое значение» [3].

Международный бизнес как источник новых технологий и новых компетенций и формируемые им СА, его непосредственное следствие, - сложное по своей форме и структуре объединение ресурсов компаний. За

первоначальным желанием сотрудничать и работать на достижение актуальных для сторон целей могут скрываться другие стремления, которые могут создать значительные трудности для работы компаний. Сворачивание работы альянса не всегда сопровождается положительным экономическим эффектом, иногда заявленные цели оказываются недостижимыми, а потому стороны если не терпят убыток, то выходят из альянса с нулевыми показателями.

В то же время считается, что опыт компаний, вступающих в СА, значительно выше их конкурентов, не состоящих в подобных союзах. Чаще всего опыт аффилирования положительно отражается на многих аспектах существования альянсов и увеличения их производительности [4]. Последнее, скорее всего, становится возможным благодаря тому, что стороны, опасаясь оппортунистического поведения, стараются обезопасить себя от действий партнеров, способных нанести экономические убытки.

В мире межфирменные СА получили широкое распространение, несмотря на то что критика в их адрес не утихает. Чаще всего к заключению альянсов прибегают компании из США, Западной Европы, Японии. Последние десятилетия XX в. стратегическое сотрудничество компаний изучалось академической наукой, а руководства компаний не стояли в стороне от внедрения теоретических разработок в сфере эффективного менеджмента СА.

Заключение международного СА - иногда единственная возможность для сугубо национальной компании получить доступ на внешние рынки. Отсутствие опыта работы на международных площадках, административная, юридическая и финансовая неподготовленность, безусловно, являются сдерживающими факторами расширения географии деятельности. Партнерство с иностранными компаниями, обладающими большим опытом или хотя бы опытом работы на других рынках, может стать локомотивом развития бизнеса. При этом первоначальные возможности компаний могут быть симметричными, но сочетание накопленного опыта трансформирует его в новое качество, предоставляющее всем сторонам альянса значительные преимущества.

Для многих компаний включение в стратегическое партнерство посредством заключения той или иной формы бизнес-альянсов может не только выступать как возможность развития, но и представлять собой единственную способность сохранить конкурентные позиции и противостоять кризисным экономическим явлениям. Стороны альянса могут использовать доступные ресурсы его членов ради создания синергетического эффекта, когда созданные партнерские связи будут содействовать восстановлению экономического положения на рынке.

Объединение ресурсов компаний чаще всего можно назвать альянсом по форме, даже если официально название альянса не закреплено в документах компаний. Начиная сотрудничество, компании не всегда могут знать о будущих его формах. Компании могут не обладать исчерпывающей

информацией о партнере.

Ученые перечисляют составные структурные элементы конкурентного СА. Так, СА предполагает наличие парадокса структуры альянса, парадокса ресурсов альянса и парадокса процессов альянса, которые не только сосуществуют, но взаимодействуют и усиливают влияние каждого и сказываются на производительности альянса [5]. Перечисленные составляющие процесса функционирования СА требуют наибольшего согласования, выверки декларируемых целей в рамках определенных ресурсов, передаваемых компаниями в пользование сторонам альянса.

Многие субъекты экономической деятельности, создавая СА, воздерживаются от раскрытия информации о нем. Отказ от предоставления публичной информации о формировании альянса может быть связан со многими причинами. По своей природе международный бизнес антагонистичен любым формам политической ангажированности. Включение в международные производственные процессы в формате СА в некоторых регионах мира тесно связано с необходимостью проявления политической лояльности и преодоления ограничения ведения бизнеса, когда экономическим агентам приходится считаться и даже согласовывать любую свою экономическую активность. В связи с этим сокрытие компаниями информации о сотрудничестве часто оправдано. Кроме того, политика неразглашения сведений о новациях способна исключить риск утраты технологических секретов производства.

Подлинным преимуществом формирования СА не может выступать продолжительность его существования или перспектива преобразования предприятий в единое производство. Интеграция бизнес-функций осуществляется исключительно ради достижения взаимной выгоды [6], а значит, новые и давно существующие компании вступают в стратегические союзы ради максимизации собственной выгоды, улучшения своего положения на рынке и усовершенствования своих конкурентных позиций. Положительным эффектом СА является также возможность компаний предотвращать и управлять кризисными явлениями в своей деятельности. Нехватка ликвидности и кризис в операционной деятельности может быть восполнен ресурсами партнера, что говорит о безусловном преимуществе подобного сотрудничества. В то же время восполнение недостатка финансовых возможностей благодаря большему экономическому потенциалу сторон альянса может быть недостатком, способным привести к потере самостоятельности и утрате конкурентных позиций.

Одной из значимых целей формирования СА сегодня видится противостояние возникновению кризисных ситуаций в функционировании компаний. Объединение мощностей может способствовать повышению конкурентоспособности и восстановления ликвидности на глобальном рынке. Компании, вступившие в альянсы и достигшие синергетического эффекта, получают безусловное преимущество в отличие от своих конкурентов, сохраняющих формальную независимость.

Создание сети национальных производств, в максимальной степени интегрированных в мировой рынок, - насущная необходимость для российской экономики. Совместные предприятия и всевозможные формы межфирменного стратегического сотрудничества с компаниями стран Ближнего Востока - важная составляющая процесса разворачивания национальных производственных площадок, отвечающих мировым стандартам. Такое сотрудничество может помочь в осуществлении эффективной политики импортозамещения.

На основе изложенного можно сделать следующие выводы.

Формирование СА с технологически развитыми компаниями способно обеспечить внедрение инноваций и межфирменное взаимодействие в направлении обновления производственных мощностей. Международный бизнес в форме СА не только является инновационным видом глобальной межфирменной интеграции, но обеспечивает значительные преимущества его участникам в вопросе формирования конкурентоспособной среды на основе взаимного проникновения инноваций. Формирование стратегий развития компаний на основе СА может стать новой, малоизвестной для российских компаний формой международного взаимодействия высокотехнологичного бизнеса.

Список литературных источников

- 1 Dubrovski D. Strategic Partnership and Equity Alliances in the Function of Crisis Prevention and Elimination // *Modern Economy*. 2016. Vol. 7. No. 12. P. 1385–1395.
- 2 Beamish P.W., Lupton N.C. Cooperative strategies in international business and management: Reflections on the past 50 years and future directions // *Journal of World Business*. 2016. Vol. 51. No. 1. P. 163–175.
- 3 Зобов А.М. Стратегические альянсы: проблемы и тенденции // *Вестник Московского университета. Сер. 24. Менеджмент*. 2009. № 1. С. 43–59.
- 4 López-Duarte C. et al. International strategic alliances and national culture: Mapping the field and developing a research agenda // *Journal of World Business*. 2016. Vol. 51. No. 4. P. 511–524.
- 5 Алексеев А.Н., Тришин А.А. Стратегический альянс: сущность и цели создания // *Вестник Университета Российской академии образования*. 2016. № 2. С. 144–147.
- 6 Lojaco G., Misani N., Tallman S. Offshoring, local market entry, and the strategic context of cross-border alliances: The impact on the governance mode // *International Business Review*. 2017. Vol. 26. No. 3. P. 435–447.

МРНТИ: 04.51.53

**Г.Б. Сарсембаева, магистр менеджмента, старший преподаватель
кафедры «Социально – экономические дисциплины»¹**

**А.К. Абилова, магистрант 1 курса образовательной программы
7М04121 «Менеджмент»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Теоретические основы социального образования как социокультурный феномен

Түйіндеме. Бұл мақала әлеуметтік-мәдени құбылыс ретінде әлеуметтік білім берудің теориялық негіздеріне авторлардың шолу нәтижелері болып табылады.

Аннотация. Данная статья представляет собой результаты проведенного авторами обзора теоретических основ социального образования как социокультурного феномена.

Abstract. This article presents the results of the authors' review of the theoretical foundations of social education as a socio-cultural phenomenon.

Түйінді сөздер: білім, менеджмент, әлеуметтік орта, қоғамдағы өзін-өзі жүзеге асыру, әлеуметтік жүйе.

Ключевые слова: образование, менеджмент, социальная среда, самореализация в обществе, социальная система.

Key words: education, management, social environment, self-realization in society, social system.

Социальное образование как социокультурный феномен - это явление, существующее в единстве культуры и социальности, воспроизводящее в себе социокультурные механизмы интеграции личности в социальную среду и динамического равновесия с ней, обеспечивающие гармонию общественных и личностных ценностей в процессе социокультурного взаимодействия. Иначе социальное образование можно рассматривать как «социальный капитал» (ценности, традиции, социальный опыт, социальные нормы, установки, образцы поведения), которым должна обладать любая социально образованная личность.

Социокультурный подход, при котором социальное образование предстает в единстве культуры и социальности, предполагает существование определенной развивающей социокультурной среды, в которой существует индивид, присваивающий ценностно-нормативное содержание этой среды. Социальное образование в данном случае формирует у индивида интегративные качества, знания, умения, навыки конструктивного взаимодействия, что составляет его социальную компетентность; приводит к становлению его социально активной жизненной позиции, а также формированию его духовно-нравственной культуры.

Под социальной компетентностью в данном случае понимается базисная интегративная характеристика личности, отражающая ее достижения в развитии отношений с другими людьми, обеспечивающая

овладение социальной ситуацией и дающая возможность эффективно выстраивать свое поведение в зависимости от ситуации и в соответствии с принятыми в социуме нормами [1].

Социокультурный подход к исследованию феномена социального образования имеет большое практическое значение, так как позволяет выделить основные условия и факторы социального характера, влияющие на формирование не только социально образованной личности, но и представления различных социальных групп, всего общества (социальная воспитанность социального сообщества). В свою очередь, общество как социальный институт создает такие условия (экономические, социокультурные, идеологические, географические, организационно-правовые, политические и др.) для успешной интеграции личности в социум.

Социально образованная личность — личность, обладающая практическими навыками социального взаимодействия и общения, позволяющими ей успешно социализироваться в сообществе, владеющая социальной информацией и социальными знаниями, благодаря которым она достигает устойчивости в социуме [2].

Согласно П. Бергеру, личность, обладающая социальным запасом знания, располагает схемами типизаций, необходимых ей для исполнения повседневных дел, типизации любого рода событий и социального опыта. Социальное знание помогает индивиду достичь определенной степени интернализации, идентификации со своей социальной группой, что в целом способствует успешной социализации и адаптации индивида, а в дальнейшем влияет на его социокультурную интеграцию.

Исходя из того, что социокультурная интеграция - двусторонний процесс, необходимо формировать и социальную воспитанность социального сообщества, которая представляет собой совокупность общественно значимых основоположений, норм, установок, идеалов образовательной деятельности (процесса), принятых в определенном обществе. Это позволит, в свою очередь, интерпретировать роль социального образования в обеспечении общественного согласия (консенсуса), стабильности, социального участия, социального взаимодействия индивидов на основе принципов толерантности, взаимоуважения, признания прав каждого на самореализацию и самоопределение.

Сегодня на первое место в содержании социального образования выдвигается функция помощи, заботы, которая реализуется средствами социальной политики, социальной работы, социальной реабилитации и коррекции.

Миссия социального образования формулируется в связи с необходимостью реагирования на рост социальных девиаций, аномии, представляющих угрозу стабильности общества, или с целью передачи «культурных эстафет» [3].

Изучение социального образования как социокультурного феномена позволяет говорить о соотношении объективного и субъективного в нем.

Объектом социального образования в широком смысле является целостная система образовательного влияния на социальное развитие личности и общества, в узком смысле - специально организованные профессиональные действия, направленные на формирование (или восстановление) адаптации к социальному функционированию. Также объектом воздействия в социальном образовании является сам человек, с его интеллектуальным, нравственным, духовным и культурным потенциалом и уровнем развития.

Субъектом в социальном образовании также выступает человек как индивид воспринимающий и познающий, социальный агент, активный участник процесса социального образования и социальный актор в контексте рассматриваемой его жизненной ситуации.

В социокультурном пространстве личности и общества социальное образование реализует многочисленные функции: интегративная, функция социальной инклюзии, социализирующая, адаптивная, коммуникативная, информационная, стабилизирующая, социального управления и контроля, интерактивная, социокультурная, духовно-нравственная, гуманистическая.

По мнению В. Н. Ярской, гуманистическая основа социального образования не означает пропаганды благотворительности и жалости к людям с разными статусными возможностями; это не проявление сочувствия, а формирование компетентности и уверенности в выборе технологий и способов поддержки [4].

На наш взгляд, понимаемое с этой точки зрения социальное образование, осуществляемое в открытом социокультурном пространстве, свободно охватывает всех своих субъектов (институты и структуры поддержки, систему воздействия, участников процесса), формирует культуру социальной жизни и практические навыки по достижению жизненных целей, что в конечном итоге позволяет индивиду успешно интегрироваться в социум.

Современный взгляд на структуру социального образования (в рамках высшего профессионального образования) дает Л. И. Старовойтова, выделяя в ней обязательные компоненты (аксиологический, когнитивный, деятельно-творческий и личностный). Опираясь на исследования ученых, но, придерживаясь выбранной нами позиции, дополним структуру социального образования личности следующими компонентами:

1) гносеологический компонент - это совокупность знаний о реальной ситуации, отражающей социально-психологическое состояние индивидов, и об их поведении, которое позволит выявить степень готовности к социокультурной интеграции. Такие данные получают на основе анализа эмпирических исследований, предлагаемых социологами. Результаты анализа позволяют разработать рекомендации, направленные на создание условий для закрепления позитивного отношения индивидов к предпринимаемым государством и обществом мерам социальной помощи и поддержки, к субъектам поддержки, в том числе к социальному

образованию, что приводит к формированию стратегии конструктивного социального диалога;

2) когнитивный компонент, включающий знания о сущности социального образования как особого социокультурного феномена, знания о том, в каких формах оно существует, знание о соотношении субъективного и объективного в социальном образовании, о соотношении социального образования и его составляющих (социальное воспитание, социальное обучение, социальный диалог, социализация, социальная коммуникация, социальный контроль, социальная инклюзия);

3) аксиологический компонент, выявляющий ценностно-нормативное содержание социального образования. Это предполагает изучение ценностно-нормативного содержания дихотомии «личность - общество», а также изучение ценностей, норм, установок, идеалов, стандартов поведения личности в социуме и, соответственно, остальных членов общества в отношении к личности. Здесь важно раскрыть осознание личностью потребности в социальном образовании через призму его отношения к миру, к окружающим его людям, к самому себе;

4) праксиологический компонент, рассматривающий функции социального образования, факторы и условия, способствующие его развитию на макро-, мезо- и микроуровнях, поведенческие установки, детерминирующие формирование социально образованной личности, и т. д.;

5) личностный компонент, который является системообразующим по отношению к социальному образованию вообще, и обеспечивает самопознание индивида, развитие рефлексивной способности саморегуляции, нравственного и жизненного самоопределения, формирует личностную позицию.

Исходя из всего сказанного, социальное образование как социокультурный феномен способствует формированию характеристик и качеств личности, которые позволяют ей успешно интегрироваться в социум, а именно:

- наличие положительного социокультурного опыта общения и взаимодействия;
- самостоятельность в принятии конструктивных решений;
- адаптивность;
- коммуникабельность;
- инициативность;
- устойчивая жизненная позиция.

Таким образом, социокультурный анализ феномена социального образования позволяет определить его конечную цель - выявлять, поддерживать, развивать человека в человеке, способствовать развитию механизмов самореализации, саморазвития, самозащиты, толерантности - необходимых для становления личности и достойной жизни в обществе, для диалогичного и безопасного общения с людьми, взаимодействия с природой, культурой, цивилизацией.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать следующие выводы:

1. Главное отличие социального образования от гуманитарного в общей системе образования состоит в том, что, осуществляясь в условиях открытого социального диалога, оно приводит к формированию интегративных качеств личности и социальной компетентности как неотъемлемого условия и результата интеграционного процесса в социокультурном аспекте. Причем если обычное образование обучает, воспитывает, развивает, то социальное образование как его компонент помимо этого выполняет функцию социокультурной регуляции поведения индивидов в обществе, самореализации, самосохранения и саморазвития, воспроизводства социальной культуры общества.

2. Социокультурный подход к изучению сущности социального образования позволяет нам рассматривать его в более широком ракурсе - как социокультурный феномен, служащий преодолению нравственной и культурной деградации личности, формированию ее целостных духовно-нравственных характеристик. Через механизм социального образования осуществляется трансляция социокультурного опыта от поколения к поколению.

3. В социальном образовании как социокультурном феномене можно выделить объект и субъект, причем человек может выступать в качестве того и другого, занимая двоякую позицию. Когда мы говорим о человеке как социальном факторе, имеем в виду его субъектную роль в социальном образовании.

4. В социальном образовании личности как социокультурном феномене можно выделить несколько компонентов (гносеологический, аксиологический, когнитивный, деятельностный и личностный), изучение которых является необходимым условием разработки научно обоснованных программ социального образования как фактора социокультурной интеграции личности в общество.

Список литературных источников

- 1 Учурова С. А. Групповая учебная работа как способ развития социальной компетентности учащихся: Автореф. дис. ... канд. пед. наук. Екатеринбург, 2007.
- 2 Синцова Л. К. Социально-философский анализ социального воспитания: теоретико-методологический аспект: Автореф. дис. . канд. пед. наук. Барнаул, 2007.
- 3 Ромм Т. А. Историко-методологический анализ становления и развития теоретических представлений о социальном воспитании: Автореф. дис. . канд. пед. наук. М., 2007.
- 4 Ярская В. Н. Миссия социального образования // Ученые записки РГСУ. Вестник УМО вузов России по образованию в области социальной работы. 2007. № 4.

МРНТИ:06.00.01

Р.С. Грачев, магистрант¹

В.Р. Зарубина, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Финансовые результаты организации: формирование, учет и анализ

Түйіндеме. Мақалада қаржылық нәтиже ұғымына шолу жасалады, бухгалтерлік есеп пен ұйымның қаржылық нәтижелерін талдаудың маңызды аспектілері қарастырылады.

Аннотация. В статье представлен обзор понятия финансовых результатов, рассмотрены содержательные аспекты бухгалтерского учета и анализа финансовых результатов деятельности организации.

Abstract. The article provides an overview of the concept of financial results, considers the substantive aspects of accounting and analysis of the financial results of an organization.

Түйінді сөздер: қаржылық нәтижелерді, кірістерді, шығыстарды, бухгалтерлік есепті, пайданы, шығынды, қаржылық-шаруашылық қызметті, қаржылық нәтижені талдау.

Ключевые слова: анализ финансовых результатов, доходы, расходы, бухгалтерский учет, прибыль, убыток, финансово-хозяйственная деятельность, финансовый результат

Key words: analysis of financial results, income, expenses, accounting, profit, loss, financial and economic activity, financial result.

Введение

В современном мире каждый отдельный участник экономических отношений становится объектом пристального внимания со стороны различных заинтересованных сторон, таких как инвесторы, кредиторы, поставщики и потребители, которые нуждаются в объективной информации о результатах его работы. Финансовые результаты являются одним из ключевых факторов, определяющих конкурентоспособность организации на рынке. Более высокая прибыль и рентабельность позволяют компании привлекать инвестиции, расширять производство и повышать свою долю на рынке. Анализ финансовых результатов позволяет инвесторам оценить потенциал и перспективы компании, а также принять обоснованные инвестиционные решения. Финансовые результаты организации являются ключевым показателем ее эффективности и состоятельности. Они отражают успешность бизнеса в достижении своих стратегических и тактических целей, а также позволяют оценить его конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность.

В процессе своей производственной и коммерческой деятельности предприятие генерирует финансовые результаты, которые являются итогом работы всей организации в целом и служат основой для дальнейшего развития и увеличения объемов производства. Одним из ключевых вопросов, требующих решения, является формирование и отражение в отчетности показателей, отражающих финансовые результаты. Эти показатели должны

удовлетворять потребности различных заинтересованных лиц – как текущих, так и потенциальных.

Объект и методика

При написании статьи использованы методы анализа научных публикаций, книг по теме исследования, методы сравнения и обобщения, индукции и дедукции.

Объект исследования – специфика учета финансовых результатов в организациях Республики Казахстан.

Результаты исследований

В экономической литературе существует множество подходов к определению понятия «финансовый результат», сравнительный анализ которых представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ трактовки понятия «финансовый результат»

Автор	Понятие
Турманидзе Т.У	прирост или уменьшение капитала организации в процессе финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период, которые выражаются в форме общей прибыли или убытка [1]
Савицкая Г.В.	характеризуется суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности, выделяя такие показатели, как балансовая (совокупная) прибыль, налогооблагаемая прибыль и чистая прибыль [2]
Пожидаева Т.А.	финансовые результаты деятельности организации в виде прибылей и убытков определяются путем сопоставления ее доходов и расходов в рамках конкретных отчетных периодов [3]
Лысов И.А.	обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования [4]
Пышненко О.С.	это экономический итог хозяйственной деятельности организации, выраженный в денежной форме. Он выражается приростом или уменьшением стоимости собственного капитала организации, образовавшейся в процессе её предпринимательской деятельности за отчетный период [5]

Данные таблицы свидетельствуют о том, что, хотя мнения авторов в основном совпадают, есть и некоторые различия в их подходах. Например, Савицкая Г.В. рассматривает финансовый результат как сумму полученной прибыли и уровень рентабельности предприятия. Пожидаева Т.А. анализирует его путем сравнения полученных доходов и понесенных расходов. Лысов И.А. занимает отличную от других позицию, определяя финансовый результат как общий показатель эффективности (или неэффективности) деятельности предприятия.

Обобщая все рассмотренные подходы, можно заключить, что финансовый результат деятельности предприятия отражает процесс увеличения или уменьшения собственного капитала компании в виде полученной прибыли посредством сопоставления доходов и расходов предприятия и, как результат, высокого уровня рентабельности финансово-

хозяйственной деятельности и является обобщающим индикатором эффективности (или неэффективности) работы предприятия.

Прибыль является основным внутренним источником финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его нормальное функционирование в условиях рыночной экономики. Возможность получения прибыли в результате хозяйственной деятельности обеспечивает предприятие собственными источниками финансирования, снижает потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников, свидетельствует о высоком уровне самофинансирования деятельности и финансовой независимости. В процессе хозяйственной деятельности предприятий возникает множество вопросов, связанных с формированием прибыли, определением источников прибыли, поиском резервов ее увеличения, направлениями использования, что приводит к необходимости управления прибылью и создания системы управления предприятием, целью которой является развитие предприятия, увеличение его имущественного потенциала и собственного капитала.

Управление прибылью требует глубокого понимания ее категорий и понятий в исторической перспективе, а также концептуальных основ ее формирования в современных условиях экономических реформ, происходящих в Казахстане.

Бухгалтерская прибыль – это прибыль, рассчитанная в соответствии с действующим законодательством о бухгалтерском учете и указанная в отчете о финансовых результатах как разница между доходами и расходами, признанными в отчетном периоде деятельности предприятия. Экономическая прибыль определяется с помощью концепции сохранения имеющегося капитала и его эффективного наращивания в данном периоде [6, с. 107].

Согласно первому определению, финансовый результат (прибыль) представляет собой увеличение в отчетном периоде собственного капитала (средств, вложенных учредителями) организации и является результатом улучшения ее благосостояния, то есть динамики активов и пассивов. Второе определение определяет прибыль как разницу между доходами и расходами предприятия, как оценку эффективности сельскохозяйственной деятельности предприятия и его руководства.

Ориентируясь на действующий в казахстанской практике финансовый отчет о прибылях и убытках, можно представить последовательность формирования конечного финансового результата следующим образом (рис. 1).

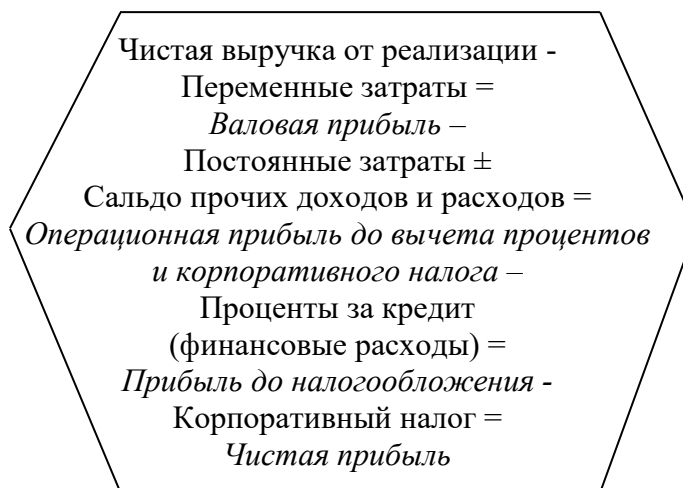


Рисунок 1 – Последовательность формирования финансового результата [7, с. 186]

В условиях рыночной экономики прибыль отдельной организации является важнейшим показателем эффективности ее деятельности в сфере предпринимательства и бизнеса. Теория предлагает несколько подходов к определению прибыли организации и четкому разграничению понятий бухгалтерской и экономической прибыли. Как правило, экономическая прибыль определяется как мера улучшения благосостояния экономического агента за данный период времени. Согласно МСФО, определение прибыли одновременно включает доход и выручку (прирост).

Принципы составления финансовой отчетности рассматривают два типа доходов: выручку и нерегулярные доходы. Первый тип включает регулярные доходы от основной деятельности, такие как продажа товаров, выполнение работ и оказание услуг, проценты, дивиденды, роялти и арендные платежи. Второй тип включает нерегулярные или случайные доходы, такие как доходы от продажи основных средств и непрофильных активов, курсовые валютные разницы, штрафы, неожиданные поступления от давно не платящих должников и т.д. [8, с.43].

Теория и практика бухгалтерского учета в нашей стране позволяют выделить две основные концепции формирования и отражения прибыли. Первая концепция связана с определением прибыли как показателя эффективности деятельности предприятия в отчетном периоде. Основным содержанием финансовых результатов в этом случае является соответствие показателя прибыли отдаче от средств, вложенных в деятельность предприятия.

Вторая концепция связана с формированием в бухгалтерском учете прибыли, направленной на поддержание собственного капитала предприятия, и, как следствие, отражением в нем показателя, важного для принятия решений собственниками, инвесторами и кредиторами. Каждая из этих концепций соответствует целям своего времени и несет определенную информационную нагрузку.

В бухгалтерском учете и отчетности прибыль предприятия определяется как разница между доходами и расходами за отчетный период. Прибыль от осуществления хозяйственных операций играет роль меры экономической выгоды собственника. Предприятиям необходимо определить метод раскрытия информации об экономической выгоде, которую получает каждая группа заинтересованных сторон.

Таким образом, финансовый результат – это разница между суммой доходов и расходов компании. Если доходы превышают расходы, это означает увеличение имущества компании – прибыль, если наоборот – уменьшение имущества – убыток. В целом, финансовый результат, полученный компанией за отчетный год в виде прибыли или убытков, соответственно приводит к увеличению или уменьшению капитала компании [9, с.17].

Финансовый результат определяется на счете 5610 «Итоговая прибыль (итоговый убыток) отчетного года». В дебет этого счета относятся расходы, то есть фактическая себестоимость реализованных товаров и издержки обращения. По кредиту счета 5610 «Итоговая прибыль (итоговый убыток) отчетного года» отражается фактическая стоимость товаров, проданных покупателям и подтвержденная соответствующими документами.

Согласно принципу соответствия, расходы, непосредственно связанные с продажей товаров, должны признаваться как расходы в том отчетном периоде, в котором были признаны доходы от их реализации. В целях бухгалтерского учета некоторые расходы сложно соотнести с доходами от продажи товаров. Например, затраты на рекламу, исследования и разработки производятся для расширения возможностей быстрой реализации товаров. Однако трудно установить прямую связь между этими затратами и определенными доходами, поэтому такие затраты признаются в качестве расходов по мере их возникновения.

Для учета доходов используются счета раздела 6 «Доходы». В течение года по кредиту счетов учитываются доходы от реализации готовой продукции, товаров, работ, услуг, доходы, полученные в предыдущем периоде, но относящиеся к текущему периоду, доходы от неосновной деятельности, положительные курсовые разницы, полученные субсидии и другие доходы. В конце года счета раздела 6 «Доходы» закрываются счетом 5610 «Итоговая прибыль (итоговый убыток) отчетного года».

Доход оценивается по стоимости реализации, полученной или причитающейся к получению. Доход признается при соблюдении следующих условий:

- сумма дохода оценивается с большой степенью достоверности;
- существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные со сделкой, будут получены субъектом;
- передача субъектом покупателю права собственности;
- оценка фактических или ожидаемых расходов по сделке производится с большой степенью достоверности.

Счета раздела 7 «Расходы» предназначены для учета себестоимости проданных товаров, а также коммерческих расходов, связанных с продажей товаров и других активов предприятия. В течение года все расходы отражаются по дебету счетов раздела 7 «Расходы», а в конце года списываются на счет 5610 «Итоговая прибыль (итоговый убыток) отчетного года».

Списание доходов от реализации товаров и прочих доходов производится на увеличение итоговой прибыли (в кредит 5610), а списание расходов — на уменьшение итоговой прибыли (в дебет счета 5610). Путем сопоставления дебетового и кредитового оборотов по счету 5610 «Итоговая прибыль (итоговый убыток) отчетного года» определяется результат финансово-хозяйственной деятельности торговой организации, который должен быть отнесен на счет 5510 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отчетного года».

Выводы

В целом, достоверный учет финансовых результатов и их анализ необходимы для тактического и стратегического планирования. На основе полученных результатов разрабатываются мероприятия, которые позволяют повысить уровень прибыли.

Изучение этих показателей позволяет узнать:

- насколько эффективно компания использует имеющиеся финансовые активы и пассивы;
- насколько существенно влияние чистой прибыли на структуру собственного капитала организации;
- соответствуют ли затраты предприятия уровню получаемой прибыли; какие факторы положительно влияют на финансовый результат, а какие мешают его увеличению.

Таким образом, показатели финансовых результатов компании позволяют оценить экономическую деятельность компании по всем основным направлениям: производство, продажа, финансовая и инвестиционная деятельность. Анализ этих показателей является основой экономического развития компании и стабильности ее отношений с партнерами и контрагентами.

Список литературных источников

- 1 Турманидзе Т.У. Финансовый анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Т.У. Турманидзе. – 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2015. – 288с.
- 2 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2015. – 536 с.
- 3 Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности: учебник/ Т.А. Пожмдаева. – М.: КНОРУС, 2014. – 320 с.

- 4 Лысов И.А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия // Журнал «Вестник НГИЭИ». – 2015. - № 3(45). – С. 63-68.
- 5 Пышненко О.С., Пошелюк Л.А. Анализ доходов, расходов и финансовых результатов // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» – 2016. – №4. – С. 215-219.
- 6 Лукьянова, С.А. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебное пособие / С.А.Лукьянова. – Омск: Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, 2018. – 350 с.
- 7 Джаншанло, Р. Е. Финансовый анализ: учебное пособие / Р. Е. Джаншанло. – Алматы: Қазақ университеті, 2020. – 306 с.
- 8 Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет / Н.П. Кондраков. – М.: Проспект, 2021. – 512 с.
- 9 Каморджанова, Н.А. Бухгалтерский и финансовый учет / Н.А. Каморджанова. – СПб.: Питер, 2010. – 480 с.

МРНТИ: 06.00.01

Б.К. Куанышбаева магистрант¹

В.Р. Зарубина, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Роль и значение управленческого учёта в системе коммунального предприятия

Түйіндеме. Мақалада коммуналдық кәсіпорын жүйесіндегі басқару есебінің рөлі мен маңыздылығы қарастырылады.

Аннотация. В статье рассматривается роль и значение управленческого учёта в системе коммунального предприятия.

Abstract. The article examines the role and importance of management accounting in the system of a utility company.

Түйінді сөздер: басқару есебі, кәсіпорын, бухгалтерлік есеп, даму кезеңдері, есеп міндеттері.

Ключевые слова: управленческий учет, предприятие, бухгалтерский учет, периоды развития, задачи учета.

Key words: management accounting, enterprise, accounting, development periods, accounting tasks.

Введение

В современной экономике коммунальные предприятия играют важную роль в обеспечении жизненно важных услуг для населения, таких как водоснабжение, электроснабжение, теплоснабжение и управление отходами. Для эффективного функционирования таких предприятий необходимо внедрение системы управленческого учета.

Управленческий учет в системе коммунального предприятия представляет собой систему сбора, обработки и анализа информации, необходимой для принятия стратегических и оперативных решений руководством организации. Этот вид учета позволяет эффективно управлять ресурсами, оптимизировать процессы и повышать качество предоставляемых услуг.

Ключевые аспекты управленческого учета в коммунальном предприятии включают в себя:

1. Бюджетирование и планирование расходов на обслуживание инфраструктуры.

2. Анализ затрат и прибыли для оптимизации экономической эффективности.

3. Мониторинг качества предоставляемых услуг и удовлетворенности клиентов.

4. Управление запасами и инвентаризация оборудования.

5. Анализ энергоэффективности и внедрение мер по снижению потребления ресурсов.

6. Оценка эффективности инвестиций в развитие инфраструктуры.

1. Бюджетирование и планирование расходов на обслуживание инфраструктуры в системе коммунального предприятия играют ключевую роль в обеспечении непрерывности предоставления услуг. Этот процесс включает определение финансовых потребностей на ремонт, обновление и поддержание инфраструктуры, что позволяет предотвратить аварийные ситуации, обеспечить безопасность и эффективность работы объектов коммунальной инфраструктуры.

2. Анализ затрат и прибыли для оптимизации экономической эффективности включает в себя систематическое изучение всех расходов, связанных с производством и обслуживанием инфраструктуры коммунального предприятия, а также анализ прибыли от предоставляемых услуг. На основе этих данных принимаются решения о снижении издержек, оптимизации бизнес-процессов и увеличении прибыли.

3. Мониторинг качества предоставляемых услуг и удовлетворенности клиентов является важным аспектом управления коммунальным предприятием. Путем систематического сбора обратной связи от клиентов и анализа качества оказываемых услуг предприятие может выявить свои сильные и слабые стороны, что позволит улучшить качество обслуживания, повысить уровень удовлетворенности клиентов и укрепить свою репутацию на рынке.

4. Управление запасами и инвентаризация оборудования в системе коммунального предприятия играют важную роль в обеспечении бесперебойного функционирования инфраструктуры. Этот процесс включает в себя эффективное планирование и контроль запасов необходимых материалов, запчастей и оборудования для обслуживания инфраструктуры. Путем регулярной инвентаризации и анализа данных об использовании

ресурсов предприятие может оптимизировать свои запасы, предотвращать недостаток или избыток материалов, а также повышать эффективность своей деятельности.

5. Анализ энергоэффективности и внедрение мер по снижению потребления ресурсов. Оценка и улучшение энергоэффективности являются важными задачами управленческого учета на коммунальном предприятии. Анализ энергопотребления позволяет выявить области, где возможно снижение потребления ресурсов и повышение энергоэффективности. Для этого могут применяться различные меры, такие как модернизация оборудования, внедрение энергосберегающих технологий и обучение персонала правильному использованию ресурсов.

6. Оценка эффективности инвестиций в развитие инфраструктуры является важным аспектом управленческого учета на коммунальном предприятии. Этот процесс включает в себя анализ потенциальной прибыли, рисков и социальных последствий инвестиций. На основе этой оценки руководство предприятия может принять решение о вложении средств в те проекты, которые наиболее эффективны с точки зрения достижения целей и стратегии предприятия.

Эффективная система управленческого учета позволяет коммунальным предприятиям снизить издержки, повысить качество обслуживания и улучшить финансовые показатели, что является ключевым фактором для успешного функционирования в современной рыночной среде.

Система управленческого учета позволяет руководителям принимать обоснованные решения на основе точной и своевременной информации о финансовом состоянии предприятия, об эффективности использования ресурсов и о выполнении поставленных задач.

С помощью управленческого учета можно проводить анализ стоимости производства, оптимизировать процессы, планировать бюджетные расходы и контролировать их выполнение. Также учет позволяет выявлять проблемные зоны в деятельности предприятия и принимать меры по их устранению.

Наличие эффективной системы управленческого учета является важным конкурентным преимуществом, которое позволяет коммунальным предприятиям быть более гибкими и адаптивными к изменениям на рынке. В конечном итоге, это способствует росту прибыли и увеличению уровня удовлетворенности клиентов.

Методы исследования: анализ и синтез, индукция и дедукция. Методом исследования управленческого учета для коммунального предприятия являются теоретические и практические аспекты организации и ведения бухгалтерского управленческого учета и анализа на предприятиях коммунальных услуг.

Результаты исследования: Результаты научных исследований в области предприятий коммунальных услуг, таких как теплоэнергия и водоснабжение, являются ключевыми для оптимизации и совершенствования

деятельности данных предприятий. Вот несколько основных результатов, которые могут быть выделены из подобных исследований:

1. Энергетическая эффективность: Исследования в области теплоэнергетики направлены на повышение энергетической эффективности производства тепла. Результаты исследований могут включать в себя разработку новых технологий и методов производства тепла, оптимизацию работы оборудования и инфраструктуры, а также анализ энергетических потерь и выявление их причин.

2. Качество теплоснабжения: Исследования о качестве теплоснабжения позволяют выявить проблемные области в системе теплоснабжения и разработать меры для их устранения. Это может включать в себя анализ технического состояния сетей и оборудования, оценку уровня теплопотерь, исследование вопросов регулирования температуры и давления в сетях, а также изучение потребительских привычек и предпочтений.

3. Экологическая устойчивость: Исследования в области теплоэнергетики также могут затрагивать вопросы экологической устойчивости производства и использования тепла. Результаты исследований могут помочь выявить возможности для снижения негативного воздействия на окружающую среду, такие как уменьшение выбросов загрязняющих веществ, оптимизация использования ресурсов и внедрение энергосберегающих технологий.

4. Тарифное регулирование: Исследования в области тарифного регулирования водоснабжения позволяют оценить справедливость и эффективность применяемых тарифов, а также выявить факторы, влияющие на формирование тарифов. Результаты исследований могут быть использованы для разработки более справедливых и эффективных методов тарифного регулирования, учитывающих интересы потребителей и предприятий.

5. Управление ресурсами: Исследования в области водоснабжения направлены на оптимизацию использования водных ресурсов и повышение эффективности работы систем водоснабжения. Результаты исследований могут включать в себя разработку новых методов очистки и подготовки воды, оптимизацию работы насосных станций и водозаборных сооружений, а также анализ факторов, влияющих на качество воды и ее доступность для потребителей.

Эти результаты научных исследований играют важную роль в разработке стратегий развития и совершенствования систем коммунальных услуг, таких как теплоэнергия и водоснабжение, и способствуют повышению их эффективности, качества и экологической устойчивости.

Выводы

Управленческий учет в системе коммунального предприятия играет ключевую роль в обеспечении эффективного и устойчивого развития предприятия. Он позволяет руководству предприятия принимать обоснованные решения на основе анализа данных и мониторинга ключевых

показателей производительности. Внедрение современных методов управленческого учета позволяет повысить эффективность использования ресурсов, улучшить качество обслуживания и достичь конкурентных преимуществ на рынке коммунальных услуг.

Список литературных источников

- 1 Аверченко, О. В., & Кузнецова, Е. В. (2018). Управленческий учет в системе коммунального хозяйства: методология и практика. Москва: Издательство Юрайт.
- 2 Красавчиков, О. А. (2019). Совершенствование управленческого учета на коммунальных предприятиях. Экономические науки, 104(3), 45-52.
- 3 Гурова, Т. В. (2020). Организация управленческого учета на коммунальных предприятиях. Актуальные проблемы экономики и управления, 4(20), 65-72.
- 4 Смирнов, А. И. (2017). Управленческий учет в коммунальных предприятиях: современные подходы и технологии. Экономика и управление, 1(15), 78-84.
- 5 Богатов, В. И. (2016). Управленческий учет на коммунальных предприятиях: теория и практика. Управленческие науки, 2(8), 112-119.
- 6 Петрова, Е. Н. (2018). Инструменты управленческого учета в системе коммунального хозяйства. Финансы и кредит, 2(30), 91-98.
- 7 Глазунова, О. А., & Трофимов, Н. В. (2019). Совершенствование системы управленческого учета на коммунальных предприятиях. Вестник экономики, управления и права, 1(12), 56-63.
- 8 Лебедева, И. С. (2020). Роль управленческого учета в повышении эффективности коммунальных предприятий. Управленческое консультирование, 3(25), 78-85.
- 9 Королев, П. А., & Исакова, Е. В. (2017). Управленческий учет и анализ на коммунальных предприятиях: методы и инструменты. Финансы, учет, аудит, 2(45), 102-109.
- 10 Иванов, Д. С. (2018). Управленческий учет в системе коммунальных предприятий: тенденции развития и перспективы. Экономика и управление, 4(20), 88-95.

МРНТИ: 06.00.01

И.А. Негода¹

В.Р. Зарубина, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства в Казахстане на современном этапе

Түйіндеме. Бұл мақалада шағын орта бизнес субъектілеріне салық салу ерекшеліктері қарастырылып, ШОБ субъектілеріне салық салудың негізгі режимдері ашылып, шағын кәсіпкерлік субъектілеріне салық салудың негізгі проблемалары және олардың қазіргі жағдайдағы салдары берілген.

Аннотация. В данной статье рассмотрены особенности налогообложения малого среднего бизнеса, раскрыты основные режимы налогообложения в субъектов МСБ, приведены основные проблемы налогообложения субъектов малого предпринимательства и их последствия в современных условиях.

Abstract. This article examines the features of taxation of small medium-sized businesses, reveals the main taxation regimes for SMEs, and presents the main problems of taxation of small businesses and their consequences in modern conditions.

Түйінді сөздер: Арнаулы салық режимі, оңайлатылған декларация, жеңілдікті салық салу, шаруашылық жүргізуші субъектілер, салық кодексі, салық саясаты.

Ключевые слова: специальный налоговый режим, упрощенная декларация, льготное налогообложение, субъекты предпринимательства, налоговый кодекс, налоговая политика.

Key words: special tax regime, simplified declaration, preferential taxation, business entities, tax code, tax policy.

Введение

Актуальность данной темы обусловлена тем, что действующая на сегодняшний день налоговая система Казахстана не обеспечивает оптимального выполнения своих функций, а именно достаточного уровня сбора налогов для покрытия основных расходов бюджетов, нормального функционирования малого и среднего бизнеса, экономического роста и развития предпринимательской среды. В такой ситуации особую важность приобретает для государства и предприятий усовершенствование, разработка новых и реализации существующих способов оптимизации налоговой системы. Налоговая система – один из самых важных рычагов, регулирующих финансовые взаимоотношения предприятия с государством в современных условиях рыночного хозяйства.

Казахстан в настоящее время находится на этапе развития, при котором экономика основана на инициативе, государственном регулировании и конкуренции, обеспечивающих отбор наиболее эффективных хозяйствующих субъектов с наименьшими издержками производства. Это возможно только при действенной государственной поддержке предпринимательства и эффективной налоговой системе.

Отсутствие сбалансированности в налоговых правоотношениях, специфическая роль предприятий в современной экономике, последовательность развития отечественной налоговой системы обусловили значимость проблем в дальнейшем развитии системы налогообложения.

Объект и методика

При написании статьи использованы методы анализа и синтеза, индукции и дедукции, методы статистического анализа.

Результаты исследований

Практически все сферы предпринимательства в Казахстане подвержены высокому уровню монополизации. Это оказывает влияние на деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства, которые испытывают крайне высокий уровень конкуренции и давление со стороны налоговых органов.

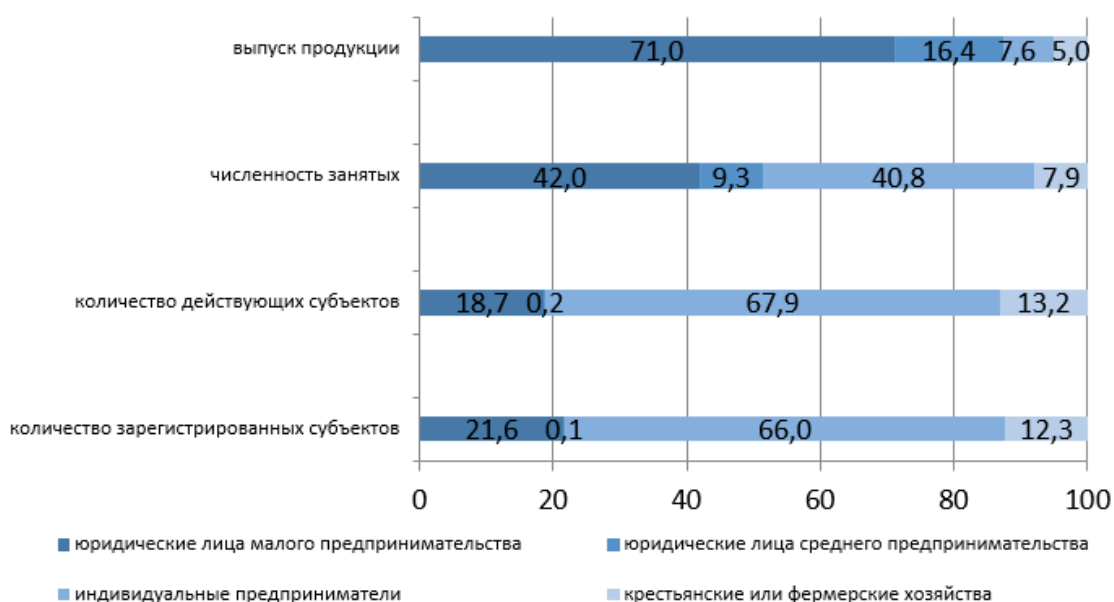


Рисунок 1 – Структура основных показателей деятельности субъектов МСП за 4 квартал 2022 года [1]

В общем количестве действующих субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 67,9%, юридических лиц малого предпринимательства – 18,7%, крестьянских или фермерских хозяйств – 13,2%, юридических лиц среднего предпринимательства – 0,2%. В разрезе организационно-правовых форм наибольшее количество из зарегистрированных субъектов составляют индивидуальные предприниматели – 1,3 млн. единиц, из них действующими являются 1,2 млн. единиц. Наибольшая численность занятых приходится на предприятия малого предпринимательства – 1,7 млн. человек и на индивидуальные предприниматели – 1,7 млн. единиц. Выпуск продукции предприятий малого предпринимательства составил 42,1 трлн. тенге, что составляет 71% от общего выпуска продукции всех субъектов МСП.

Согласно нормам налогового законодательства Республики Казахстан, субъекты малого и среднего бизнеса при осуществлении своей деятельности применяют специальный налоговый режим в зависимости от ее специфики. Данный режим предусматривает применение упрощенного порядка исчисления и уплаты отдельных видов налогов, а также ведение и представления налоговой отчетности. Условия для применения СНР для товариществ с ограниченной ответственностью на основе упрощенной декларации, в соответствии со ст. 683 НК РК:

- среднесписочная численность работников за налоговый период не более 30 человек;
- доход не превышает 24 038 МРП (82 931 100 тг в 2023 г.);
- у организации отсутствуют структурные подразделения;
- доля участия других юридических лиц составляет не более 25%;
- учредитель или участник одновременно не входит в состав участников (учредителей) другого юридического лица на специальном режиме [2].

При превышении установленного максимума доходов субъект МСБ автоматически переводится на общий режим налогообложения, при котором объектом налогообложения являются все доходы. При этом, СНР для субъектов малого бизнеса упрощает исчисление и уплату социального налога и корпоративного или индивидуального подоходного налога, исключая налоги, удерживаемые у источника выплаты. С 2023 года для субъектов МСБ введены новые виды деятельности, по которым ограничена возможность применения СНР:

- 1) производство подакцизных товаров;
- 2) консультационные и (или) маркетинговые услуги;
- 3) деятельность в области права, юстиции и правосудия;
- 4) аренда и эксплуатация торгового рынка и т.д. [3].

Данные виды деятельности были внесены для того, чтобы исключить схемы налоговой оптимизации через дробление бизнеса, проводимой во избежание постановки на учет в качестве НДС и возникновения налоговых обязательств по данному налогу. Что, впоследствии, привело к превышению предельного размера дохода, установленного для применения СНР, и переходу к общему режиму.

С 1 января 2024 года уплата налогов с дохода индивидуальными предпринимателями (ИП) на специальных налоговых режимах (СНР) в 2024 году остается на уровне 2023 года. Ниже в таблице 1 приведены ставки налогов для различных налоговых режимов.

Таблица 1 – Краткая характеристика актуальных для малого и среднего бизнеса режимов

Налоговый режим ИП	Налог с дохода
Патент	1%
Упрощенная декларация	3%
Фиксированный вычет	10%

СНР для производителей сельскохозяйственной продукции и сельскохозяйственных кооперативов	10%
Специальный налоговый режим для крестьянских или фермерских хозяйств	0,5%
Розничный налог	4% (может понижаться маслихатами не более, чем на 50%) 8%
Общественный режим	10%

Основной налог, который необходимо уплачивать субъектам малого и среднего бизнеса равен 3% от дохода за налоговый период и делится на две части: 1,5% – корпоративный подоходный налог (КПН) для ТОО/индивидуальный подоходный налог (ИПН) для ИП; 1,5% – социальный налог (СН).

Отчетность по СНР сдается по Форме 910 единоразово за полгода. Плательщики НДС дополнительно ежеквартально сдают Форму 300 – декларацию по НДС. Обязанность по постановке на учет по НДС возникает у ТОО на упрощенной системе при превышении лимита по доходу. В таком случае организации необходимо совершить ряд действий: встать на учёт по НДС и дополнительно к 3% уплачивать 12% от дохода [2].

Среди действующих СНР изменения в 2024 году коснулись только СНР розничного налога. Поправки были внесены Законом О внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс РК от 12 декабря 2023 года и вступили в силу 12 февраля 2024 года. В соответствии с этими поправками, СНР розничного налога запрещается применять юридическим лицам, учредители или участники которых являются учредителями или участниками других юридических лиц, применяющих любой из специальных налоговых режимов. Также изменен порядок определения объекта обложения для СНР розничного налога. До вступления в силу поправок в НК объект обложения определялся в соответствии со статьями 225-240 Налогового кодекса РК. После вступления поправок в законную силу, объект налогообложения на СНР розничного налога определяется в соответствии со статьей 681 НК РК.

Нововведением для всех индивидуальных предпринимателей независимо от применяемого налогового режима в 2024 году стал дополнительный социальный платеж – обязательные пенсионные взносы работодателя (ОПВР). Сумма ОПВР исчисляется ежемесячно по ставке 1,5 % от заявленного дохода, то есть от суммы дохода, которую предприниматель самостоятельно заявляет для целей исчисления обязательных пенсионных взносов (ОПВ) и социальных отчислений (СО).

Другие изменения расчетов ИП по налогам, взносам и отчислениям в 2024 году связаны с увеличением размеров минимальной заработной платы и минимального расчетного показателя. Сами же ставки налогов, взносов и отчислений, а также размеры минимальных и максимальных пределов для их расчета остались прежними.

Без изменений остались прочие взносы и отчисления. Таким образом, в

2024 году ИП уплачивает «за себя»: взносы на медстрахование, исходя из «фиксированного» объекта (1,4 МЗП); пенсионные взносы (в пределах до 50 МЗП); обязательные пенсионные взносы за счёт работодателя (в пределах от 1 до 50 МЗП); социальные отчисления в пределах от 1 до 7 МЗП).

При этом, размер МЗП увеличился с 70 000 до 85 000 тенге. Это привело к изменениям пределов «в тенге» (см. Таблица 2):

Таблица 2 – ОПВР, ОПВ, СО и ВОСМС индивидуальных предпринимателей «за себя» в 2024 году

Платеж ИП «за себя»	Предел за месяц	Ставка	В 2023 году	В 2024 году	Разница
ОПВР	Min – 1 МЗП* Max – 50 МЗП	1,5%	Не уплачивались	От 1 275 до 63 750 тенге	Min + 1 275 тенге Max + 63 750 тенге
ОПВ	Max – 50 МЗП	10%	До 350000 тенге	До 425000 тенге	Max + 75 000 тенге
ВОСМС	1,4 МЗП	5%	4900	5950	+1050 тенге
СО	Min – 1 МЗП Max – 7 МЗП	3,5%	От 2 450 до 17 150 тенге	От 2 975 до 20 825 тенге	Min + 525 тенге Max + 3 675 тенге
Примечание: 1 МЗП в 2023 году = 70000 тенге, 1 МЗП в 2024 году = 85000 тенге					

Согласно данным, представленным в таблице 2, в 2024 году:

– при уплате ОПВР в рамках минимального предела, платеж для предпринимателя составляет 1 275 тенге (за год – 15 300 тенге), в рамках максимального предела – 63 750 тенге (за год – 765 000 тенге); размер ОПВ при уплате в рамках максимального предела – 425 000 тенге (за год – 5 100 000 тенге);

– размер ВОСМС вырос на 1050 тенге в месяц (за год – 12 600 тенге);

– при уплате СО в рамках минимального предела, платеж для предпринимателя составил 525 тенге (за год – 6 300 тенге), в рамках максимального предела – 3 675 тенге (за год – 44 100 тенге).

Порог по НДС в МРП для индивидуальных предпринимателей в 2024 году также сохранился на уровне прошлого года в размере 20 000 МРП. «В тенге» это составило 73 840 000 тенге, что на 4 840 000 тенге больше, чем в 2023 году.

Социальный налог (СН), который уплачивается ИП на ОУР за себя и за работников, рассчитывается на основе МРП. С повышением в 2024 году ставки МРП, размер СН также увеличился. Изменения минимальной суммы социальных отчислений можно рассмотреть в таблице 3:

Таблица 3 – Изменения в социальных отчислениях субъектов МСБ за 2023-2024 гг

СН на ОУР	Объект	В 2023 году	В 2024 году	Разница
-----------	--------	-------------	-------------	---------

За себя	2 МРП*	6 900 тенге (-СО)	7 384 тенге (-СО)	+ 484 тенге
За работника	1 МРП*	3 450 тенге (-СО)	3 692тенге (-СО)	+ 242 тенге
Примечание: 1 МРП в 2023 году = 3 450 тенге, 1 МРП в 2024 году = 3 692 тенге				

Таким образом, ИП на общеустановленном режиме в 2024 году ежемесячно должен рассчитывать СН «за себя» на 484 тенге больше, чем в предыдущем году (+ 5 808 тенге за год). За каждого работника размер исчисленного налога возрастает на 242 тенге за месяц (+ 2 904 тенге за год), при этом сумма, подлежащая к уплате, также останется практически неизменной. При большом количестве работников суммы социальных отчислений становятся ощутимым бременем.

Таким образом, проблема переменности законодательства в комплексе с нестабильностью экономической ситуации толкает предпринимателей прикрывать свою деятельность, уходить в теневой сектор. Сложилась отрицательная тенденция, которая замечена в сфере деятельности МСБ. Она состоит в том, что происходит рост занятости в неформальном секторе экономики. Обобщая все вышесказанное, следует отметить, что в настоящее время особенно необходима разработка действенного механизма управления налогообложением малого и среднего бизнеса в Казахстане, учитывающая опыт зарубежных стран и развитой системой регулирования малого предпринимательства.

Выводы

Согласно проведенному исследованию, можно видеть, что налоговое бремя на субъекты малого и среднего бизнеса значительно увеличилось. Налоговая нагрузка на доход при условии выплаты дивидендов составляет около 42%.

С одной стороны, это приведет к увеличению государственных доходов до определённого предела. С другой стороны, переступив этот предел, налоги будут душить казахстанскую экономику, что выразится в уменьшении налоговой базы и соответственно сокращению общего объёма налоговых поступлений государству, что также приведет к оттоку инвестиций. Большая часть предпринимателей будут вынуждены объявлять себя банкротами или уходить в тень. Кроме того, введение с 1 января 2024 года начисление пенсионных взносов от работодателя в скором времени приведет к уменьшению поступлений в ЕНПФ, так как бизнес начнет снижать официальные зарплаты работников или выводить их из штата, а повышение ставки НДС сильно ударит по производителям и социально незащищенным слоям общества.

Налоговая политика нашей страны должна быть направлена на стимулирование выхода бизнеса из «тени» и расширение налоговой базы в несырьевом секторе. При этом необходимо провести оптимизацию действующих налоговых льгот, рассмотреть специальные налоговые режимы в процессе всеобщего декларирования и улучшить механизмы налогового администрирования». Для того чтобы МСБ стал реальным двигателем

экономики, государству необходимо оказывать ему всестороннюю поддержку и избегать повышенной налоговой нагрузки на малый и средний бизнес, перекладывая ее на крупные предприятия и предприятия с иностранным участием.

Список литературных источников

- 1 Данные Бюро Национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-org/publications/5030/>
- 2 Налоговый Кодекс Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=36148637
- 3 СНР – что изменится с 2023 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://buhta.com/kz/uz/blog/post/SNR-whatwillchangefrom2023-297>.

МРНТИ: 06.03.07

Л.А. Бимурзина, магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры «Социально – экономические дисциплины»¹

И.М. Бекенова, студент 1курса¹

¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова 110000, Костанай, Казахстан

Предмет и методы экономической теории

Түйіндеме. Бұл мақалада біз экономикалық теорияның пәні не екенін қарастырамыз. Зерттеу сұрақтары, экономикалық теорияның зерттеу әдістері қандай.

Аннотация. В статье мы рассмотрим, что же является предметом экономической теории. Вопросы исследования, какие есть методы исследования экономической теории.

Abstract. In this article we will look at what is the subject of economic theory. Research questions, what are the research methods of economic theory.

Түйінді сөздер: экономикалық теория, микроэкономика, макроэкономика, интерэкономика, зерттеу әдісі.

Ключевые слова: экономическая теория, микроэкономика, макроэкономика, интерэкономика, метод исследования.

Key words: economic theory, microeconomics, macroeconomics, intereconomics, research method.

Введение

Экономическая теория или теоретическая экономика - общественная наука, которая изучает проблему выбора в условиях ограниченности ресурсов для максимального удовлетворения потребностей людей.

Фундаментом современных экономических взглядов является теория рационального выбора, которая уточняется и корректируется

исследованиями в областях поведенческой и экспериментальной экономики.

Объект и методика

Предмет экономической теории – это хозяйственная деятельность в разных экономических системах при ограниченных ресурсах, что порождает конкуренцию за их использование. Кратко говоря предмет исследования экономической теории – это жизнедеятельность человека, группы людей и государства, их экономическое поведение в зависимости от той среды, в которой они находятся. Говоря о предмете исследования, необходимо обратить внимание на понятия сфера и объект исследования.

Сфера исследования – это среда, в которой осуществляется экономическая деятельность, где происходит экономическая жизнь.

Объект исследования это экономические явления, происходящие в хозяйственной деятельности на разных уровнях. Положение о том, что экономические явления происходят на разных уровнях, позволяет нам говорить о структуре экономической теории. В ней несколько составных частей: общие основы экономической теории, микро – и макроэкономика и интерэкономика (мировое хозяйство).

Общая экономическая теория. Этот раздел посвящен наиболее общим проблемам экономики: понятие общества, производство, экономические отношения, формы производственных отношений, общие законы развития экономики и т.д.

Микроэкономика (от гр. микро – маленький). Раздел посвящен анализу мельчайшей частицы общества – фирме, хозяйствующему субъекту, выступающему в той или иной организационно-экономической форме. Здесь анализируются взаимосвязи и взаимозависимости различных хозяйствующих субъектов в условиях рыночных отношений, раскрываются их интересы, противоречия, пути взаимодействия. На этом уровне анализа познакомимся с такими категориями как прибыль предприятия, цена, издержки, акционерное общество и т.д.

Макроэкономика (от гр. макрос – большой). Эта часть экономической теории посвящена анализу экономических процессов на уровне всей национальной экономики. Для макроэкономики характерны свои категории: национальное богатство, валовой внутренний и валовой национальный продукт, национальный доход, темпы и факторы экономического роста, национальные финансы и налогообложение и др. р. Макроэкономическими являются такие проблемы как инфляция, безработица, социальная защищенность и др [1].

Интерэкономика (мировое хозяйство). Тот факт, что любая национальная экономика функционирует не в замкнутом пространстве, а в мировом экономическом сообществе, заставляет говорить об интерэкономике. Она изучает объективные предпосылки экономических связей между различными национальными экономиками, процессы мировой экономической интеграции, современные экономические образования (НАФТА, ЕС, АТЭС и др.), противоречия интересов субъектов мирового

сообщества, мировой рынок, формы международных экономических отношений и т.д.

Важнейшими категориями здесь являются: экспорт, импорт, торговый платежный баланс, тарифы, квоты, валютные курсы и др.

Экономическая теория как любая другая наука имеет не только свой предмет исследования, но и свой метод. Слово метод происходит от греческого *methodos*, что буквально означает «путь к чему-либо».

Метод исследования – это совокупность принципов, способов, инструментов, с помощью которых осуществляется процесс познания. Особенность метода познания состоит в том, что он позволяет привести в систему многообразие разрозненных фактов и событий, установить между ними связи и на этой основе выявить направления и тенденции их развития [2].

Экономическая наука за весь период своего развития выработала большое количество приемов, с помощью которых шел процесс познания и осмысления окружающей действительности.

Диалектический метод является наиболее общим и используется всеми фундаментальными науками. Подробнее описывается в курсе философии. Суть метода применительно к экономике проявляется в том, что все хозяйственные процессы и явления рассматриваются в движении, в развитии (зарождение, развитие, зрелость, отмирание). При этом устанавливается взаимообусловленность и взаимосвязь, как различных процессов, так и этапов их развития. Этот метод позволяет из множества конкретных фактов, событий выделить наиболее типичные, понять внутреннюю суть происходящего, выявить закономерности и связи и в целом направления развития всей экономической системы. Диалектический метод конкретизируется в отдельных своих проявлениях: методе абстракции, сочетании анализа и синтеза, исторического и логического, моделирования и т.д.

Метод научной абстракции. Экономические явления и процессы никогда не проявляются в чистом виде. Это обусловлено тем, что они реализуются как тенденции, т.е. возможны отклонения от их прямолинейного действия. Более того, они всегда сопровождаются социальными, политическими, национальными, религиозными и другими проявлениями общественной жизни. В этих условиях возникает проблема выделения специфических особенностей в объекте исследования, и, прежде всего, его экономической оставляющей. На это и направлен метод научной абстракции. Суть его состоит в отвлечении от несущественного, вторичного, случайного, привнесенного в явление неэкономическими действиями. Отвлечение от несущественного в явлении, позволяет сформулировать научные категории, т.е. понятия, выражающие главные – отдельные или обобщенные – характеристики экономического процесса.

Метод анализа и синтеза. Экономические явления, их взаимозависимости и связи настолько сложны, что их изучение во всем

многообразии этих связей затруднительно. Для их исследования в экономике используется такой прием как мысленное разложение экономического явления на составляющие и изучение каждой из них в отдельности. Достигается это с помощью анализа. Например, анализ рыночного механизма осуществляется путем расчленения его на такие составляющие как цена, стоимость, спрос, предложение, конкуренция. Чтобы получить общее представление об изучаемом объекте его элементы соединяются в единое целое. Этот этап в исследовании называется синтезом. При этом используется индукция и дедукция. С помощью индукции (наведение) обеспечивается переход от изучения единичных фактов к общим положениям и выводам. Дедукция (выведение) делает возможным переход от наиболее общих выводов к частным. Анализ и синтез, индукция и дедукция применяются экономической теорией в единстве [3].

Метод единства исторического и логического. Ранее отмечалось, что экономика находится в постоянном движении, саморазвитии и одновременно подчеркивалась сложность и многообразие хозяйственных отношений, которые состоят из множества явлений, фактов, связей. Чтобы сделать какие-то выводы о тенденциях движения, причинах происходящего необходимы не одномоментные сведения и данные, а исследования на длительных исторических отрезках времени. Обобщение же, классификация возможно лишь на основе конкретных наблюдений, собирании фактов. Но это дает лишь эмпирические знания, которые, как правило, носят описательный характер, содержат частные исторические подробности, отражают только внешнюю сторону происходящего и не являются строго научными. В итоге не удастся выявить наиболее типичное, повторяющееся в явлении.

Преодолеть эти недостатки позволяет логический метод. Он использует для анализа законы и правила научного мышления. С помощью его выявляются причинно-следственные зависимости в экономике. Он обеспечивает анализ качественных изменений в экономических процессах. Например, анализ причин всех войн в истории человечества показывает, что все они в качестве глубинной основы имели борьбу за захват ресурсов [4].

Метод экономического моделирования. Метод научной абстракции находит отражение и в построении экономических моделей.

Экономическая модель – это упрощенное (формализованное) описание экономического процесса или явления, структура которого определяется как его объективными свойствами, так и субъективным целевым характером исследования. Создание модели предполагает потерю части информации, ибо она всегда отражает наиболее существенное в явлении. Модели могут быть представлены в виде графиков, схем, диаграмм, таблиц.

Эксперимент как метод исследования. Он представляет собой исследование экономических проблем в специально созданной искусственной среде. Для подтверждения правильности теоретических выводов допускается проведение экспериментов в специальных условиях, контролируемых человеком. Это может быть группа предприятий или даже

отрасль. Примером является создание оффшорных зон, где оценивается факт воздействия налоговой политики государства, факт «бегства капиталов» и др [5].

Выводы

Таким образом, развитие сегодняшней экономической теоретической науки осуществляется на основе объединения и применения разнообразных подходов, направлений, школ при возрастающей роли комплексных подходов к исследованию социально-экономических.

Список литературных источников

- 1 Jýravleva, G. P. Ekonomicheskaia teoriia / G. P. Jýravleva. - M. : Ekonomika, 2010.
- 2 Predmet ekonomicheskoi teorii [Elektronnyi resýrs]. - URL: <http://uchebnikonline.ru/>
- 3 Predmet metod ekonomicheskoi teorii [Elektronnyi resýrs]. - URL: <http://www.studfiles.ru/preview/5251910/page:4/>.
- 4 Nýreev, R.M. Kýrs mikroekonomiki [Tekst]: Ýchebnik dlia výzov / R.M. Nýreev. – M.: Izdatelskaia grýppa NORMA – INFRA.M, 2010. – 354 s.
- 5 Samýelson, P. Ekonomika [Elektronnyi resýrs] / P. Samýelson. - URL: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-64/>.

МРНТИ: 06.03.07

Ж.Р. Кориков, магистрант кафедры «Менеджмент»¹

**¹НАО «Каспийский Университет технологий и
инжиниринга им. Ш. Есенова»**

130000, Актау, Казахстан

Маркетингтік талдау арқылы компанияның мақсатты нарықтардағы өсу әлеуетін зерттеу

Түйіндеме. Бұл мақала компанияның мақсатты нарықтардағы маркетингтік өсу стратегиялары мен мүмкіндіктерін талдауға арналған.

Аннотация. Данная статья посвящена анализу стратегий и возможностей маркетингового роста компании на целевых рынках.

Abstract. This article is devoted to the analysis of strategies and opportunities for the company's marketing growth in target markets.

Түйінді сөздер: маркетингтік стратегиялар, ұйымның өсуі, мақсатты нарықтар, маркетинг мүмкіндіктері.

Ключевые слова: маркетинговые стратегии, рост организации, целевые рынки, маркетинговые возможности.

Key words: marketing strategies, organization growth, target markets, marketing opportunities.

Компаниялардың мақсатты нарықтардағы маркетингтік мүмкіндіктерді зерттеудегі мақсаты бизнестің өсуі мен дамуы үшін әлеуетті анықтау болып табылады. Тұтынушылар маркетингтік күш-жігерге бағытталған мақсатты топ болып табылады және олардың қажеттіліктері, қалаулары мен мінез-кұлқы тиімді маркетингтік стратегияларды қалыптастыру үшін талданады.

Сонымен қатар, мақсатты нарықтардағы маркетингтік мүмкіндіктерді зерттеу барысында компания бәсекеге қабілетті ортаны талдайды, нарық трендтерін анықтайды және өзінің бәсекелестік артықшылықтарын бағалайды. Бұл оған тиімді жылжыту Стратегияларын жасауға, клиенттердің қажеттіліктерін жақсы түсінуге және нарықта бәсекеге қабілетті болуға мүмкіндік береді.

Зерттеудің осы саласының маңыздылығы ұйымдар үшін нарықта тұрақты өсу мен бәсекеге қабілеттілікке қол жеткізу қажеттілігіне байланысты. Маркетингтік мүмкіндіктер осы мақсаттарға жетудің негізгі құралы болып табылады, өйткені олар ұйымға сыртқы ортадағы өзгерістерге бейімделуге және тұтынушылармен тиімді қарым-қатынас жасауға мүмкіндік береді.

Қолданыстағы нарықты және оның айналасын, сондай-ақ компанияның қол жетімді ресурстарын сапалы талдау нарықтағы жаңа мүмкіндіктерді анықтауға, мақсатты сегменттерді анықтауға, клиенттердің қажеттіліктерін түсінуге және жаңа нарықтардағы қызметке байланысты тәуекелдерді бағалауға мүмкіндік береді. [1]

Әрбір компания нарықта бәсекелестік ортаның әсерімен анықталатын белгілі бір позицияны алады. Табысты бәсекелестік үшін нарықты түсіну, жаңа мүмкіндіктер табу, перспективалы мақсатты нарықтарды таңдау және тиісті маркетингтік стратегияларды әзірлеу қажет. Компаниядағы маркетингтік процесті дәйекті схема түрінде ұсынуға болады, мұнда әрбір келесі кезең алдыңғы кезеңге байланысты болады.

Сыртқы ортаны талдау: бәсекелестердің қызметін зерттеу; әлеуетті нарықтарды талдау; компания жұмыс істейтін ағымдағы нарықтарды бағалау.

Мақсатты нарықтарды таңдау: бірінші деңгейдегі деректерді пайдалана отырып, компания өзінің ресурстары мен мақсаттарына сәйкес келетін мақсатты нарықтарды таңдайды; мақсатты сегменттерді анықтау және нарық көлемін бағалау.

Маркетингтік кешенді әзірлеу: тауарларды жаңа нарықтар мен мақсатты сегменттерге құру немесе бейімдеу; бәсекелестердің бағасына негізделген бағаларды белгілеу; тауарларды тарату әдістерін таңдау; сатуды ынталандыру шараларын анықтау.

Іске асыру және бақылау: маркетингтік әрекеттерді жоспарлау; жоспарды іске асыру; жоспардың орындалуын бақылау; өткізілген іс-шаралардың тиімділігін талдау.

Маркетингтік процестерді тиімді басқару компанияға өзгертін бәсекелестік ортаға сәтті бейімделуге және нарықтағы мақсаттарына жетуге мүмкіндік береді.

Сұранысты зерттеу негізгі бағыттардың бірі ретінде сұраныс пен ұсыныс заңдарын, сұранысқа әсер ететін факторларды талдауға, сұраныс қисығын зерттеуге, сұраныстың баға икемділігін бағалауға, нарық сыйымдылығын бағалауға, нарық динамикасын талдауға және көрсеткіштерді болжауға және т. б.

Тұтынушыларды зерттеу сатып алу туралы шешім қабылдау процестерін талдауды, тұтынушылардың жеке ерекшеліктерін ескеруді, сатып алуға қанағаттану деңгейін бағалауды, сатып алудан кейінгі мінез-құлықты зерттеуді, нарықты сегменттеуді және басқа аспектілерді қамтиды.

Тауарды зерттеу тауардың өмірлік циклін талдауды және болжауды, оның нарықтағы орнын бағалауды, жаңа тауарлардың перспективаларын зерттеуді, позициялауды, бәсекеге қабілеттілікті талдауды және басқа аспектілерді қамтиды.

Бағаны талдау баға деңгейі мен динамикасын зерттеуді, тауар бағасын болжауды, тұтынушылардың бағаға сезімталдығына әсер ететін факторларды талдауды, баға стратегиялары мен бағаны қалыптастыру әдістерінің тиімділігін қамтиды.

Сату арналарын зерттеу әртүрлі арналардың сатылымы мен пайдасын талдау негізінде ең тиімді тарату арналарын таңдауға бағытталған.

Маркетингтік стратегияларды талдау ең тиімді жылжыту әдістерін анықтауға және таңдауға, олардың өнімділігін бағалауға, тестілеуге және маркетингтік бюджетті оңтайландыруға бағытталған.

Бәсекелестерді зерттеу бәсекелестік деңгейін ескере отырып, нарықты талдауға, негізгі бәсекелестерді анықтауға, олардың нарықтағы позициясы мен үлесін бағалауға, сондай-ақ өз ұйымының бәсекеге қабілеттілігін анықтауға негізделген. [2]

Мақсатты нарықтарды анықтау ұйымды дамыту үшін басым болып табылады. Осы нарықтардағы өсу әлеуетін тиімді пайдалану үшін нарықтық динамика, бәсекелестік орта, мақсатты аудиторияның қажеттіліктері мен қалауы сияқты маркетингтік аспектілерді талдау қажет.

Ұйымның өсуінің маңыздылығы. Өсу компаниялардың табысы мен өмір сүруінің негізгі факторы болып табылады. Өсудің маркетингтік мүмкіндіктерін зерттеу ұйымның нарықтық үлесін дамыту және арттыру әлеуетін анықтауға көмектеседі.

Маркетингтік тәсіл. Маркетинг ұйымның өсуіне қол жеткізуде маңызды рөл атқарады. Маркетингтік мүмкіндіктерді зерттеу жылжыту, жаңа клиенттерді тарту және бұрыннан барларын ұстап тұрудың тиімді стратегияларын анықтайды.

Мақсатты нарықтар. Мақсатты нарықтарды таңдау ұйымның сәтті дамуы үшін өте маңызды. Зерттеу ұйым өсу мен бәсекелестік артықшылықтарға қол жеткізе алатын нарықтың ең перспективалы сегменттерін анықтайды.

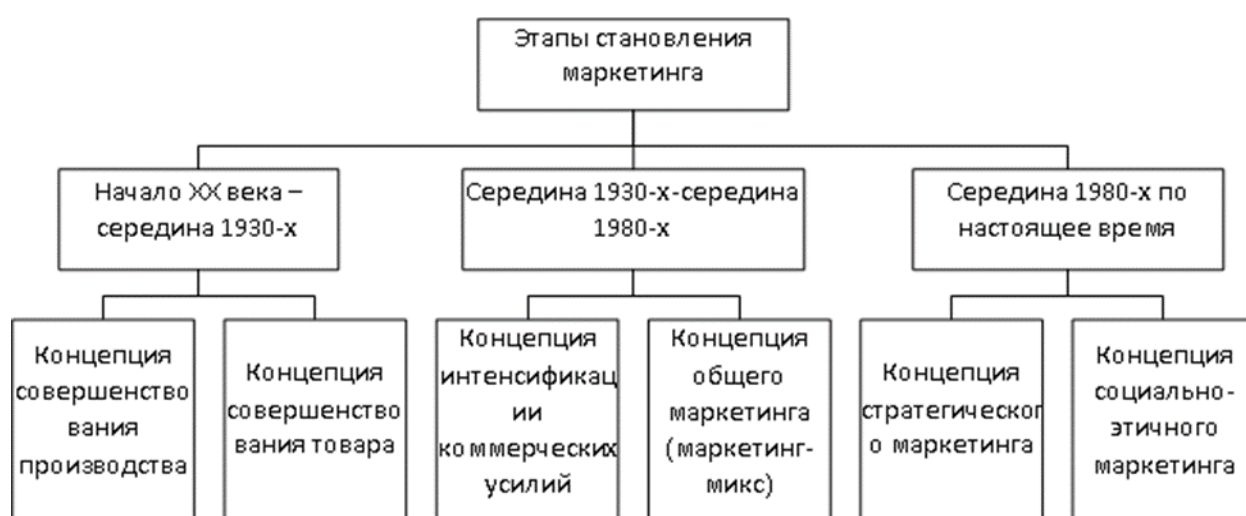
Бәсекелестік ортаны талдау. Маркетингтік мүмкіндіктерді зерттеу сонымен қатар бәсекелестік ортаны талдауды қамтиды. Бұл ұйымға

бәсекелестерін, олардың стратегиялары мен артықшылықтарын түсінуге, сондай-ақ олардың күшті және әлсіз жақтарын анықтауға көмектеседі.

Өзгерістерге бейімделу. Нарық жағдайлары мен тұтынушылардың талаптарындағы тұрақты өзгерістерді ескере отырып, маркетингтік мүмкіндіктерді зерттеу компанияға жаңа трендтерге, технологияларға және нарық қажеттіліктеріне икемді жауап беруге мүмкіндік береді, бұл табысты дамудың негізгі факторына айналады.

Негізделген шешімдер қабылдау. Маркетингтік зерттеулер жүргізу компанияға маркетинг пен стратегиялық жоспарлау саласында негізделген шешімдер қабылдау үшін қажетті ақпарат пен аналитиканы ұсынады. [3]

Мұның бәрі нарықтық ақпаратты жинау мен талдауды, сондай-ақ қоғамның қазіргі мәселелеріне жаңа шешімдер іздеуді қамтитын зерттеулер жүргізу арқылы мүмкін болады.



Сурет 1. Маркетингтің қалыптасу кезеңдері

Маркетингтік зерттеулер-бұл өнімнің (тауарлардың, жұмыстардың, қызметтердің) маркетингіне қатысты сапалық және сандық деректерді жинаудың, ұйымдастырудың және талдаудың жүйелі процесі.

Маркетингтік зерттеулердің мақсаттары маркетингтік өзгерістердің (4P) тұтынушының мінез-құлқына әсерін анықтау және күнделікті операциялық емес стратегиялық шешімдер қабылдау үшін ақпарат беру болып табылады. [4, 5]

Компанияның мақсатты нарықтарда өсуі үшін маркетингтік мүмкіндіктерді талдау барысында ұйымның жетістігіне айтарлықтай әсер ететін бірқатар негізгі факторлар анықталды. Талдау нәтижелері келесі негізгі қорытындыларды анықтады:

Мақсатты нарықтарда ұйымның сәтті өсуінің бірінші кезектегі қадамы-компанияның өнімдерімен немесе қызметтерімен өзара әрекеттесу үшін ең үлкен әлеуетке ие аудитория сегменттерін дәл анықтау. Бұл ресурстар мен күш-жігерді тиімді пайдалануға мүмкіндік береді. Мақсатты нарықтарда ұйымның өсуінің маңызды аспектісі-мақсатты аудиторияның қажеттіліктерін,

тілектері мен қалауларын терең түсіну. Бұл нарық сұраныстарына ең дәл сәйкес келетін және компанияның позициясын нығайтатын өнімдерді немесе қызметтерді жасауға мүмкіндік береді.

Мақсатты нарықтарда ұйымның табысты өсуінің негізгі элементі тиімді маркетингтік стратегияларды әзірлеу және енгізу болып табылады. Бұл мақсатты аудиторияның ерекшеліктеріне бейімделген оңтайлы маркетингтік қоспаны таңдауды, сондай-ақ клиенттерді тарту және сақтау үшін инновациялық тәсілдерді қолдануды қамтиды.

Бәсекелестік ортаны үнемі бақылау және талдау мақсатты нарықтарда ұйымның табысты өсуінің маңызды элементтері болып табылады. Бұл бәсекелестердің күшті және әлсіз жақтарын анықтауға, сондай-ақ бизнесті дамытудың жаңа мүмкіндіктерін анықтауға мүмкіндік береді. [6]

Тұтастай алғанда, мақсатты нарықтарда ұйымның өсуі үшін маркетингтік мүмкіндіктерді талдау маркетингтік стратегияларды әзірлеу мен іске асыруға кешенді көзқарастың маңыздылығын, сондай-ақ нарықтың өзгеретін жағдайларына бейімделу қажеттілігін көрсетеді. Маркетингтің заманауи құралдарын дұрыс қолдану және қолдану арқылы компания өзінің мақсатты нарықтарында тұрақты өсуге қол жеткізе алады.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Абдикаримова, Г.Н., Жунусова, А.Ж. Маркетинговые возможности роста организации на целевых рынках // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2019. [Ссылка: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketingovye-vozmozhnosti-rosta-organizatsii-na-tselovyh-rynkah>]
- 2 Журнал "Маркетинговые исследования и маркетинговая аналитика" // PR технологии в маркетинге - 2019. [Ссылка: <https://marketing-analytics.ru/>]
- 3 Журнал "Маркетинговые коммуникации" // Как локальному бренду выдержать конкуренцию с лидерами рынка в занятой нише? – аннотации №1 2020. [Ссылка: <https://marketingcommunications.ru/>]
- 4 Тулеуов, Т.А., Мухамеджанова, Д.А. Маркетинговые возможности роста организации на целевых рынках // Маркетинговые исследования и маркетинговая аналитика. - 2019. [Ссылка: <https://marketing-analytics.ru/jour/article/view/148>]
- 5 "Proceedings of the Academy of Marketing Science" // Developments in Marketing Science; 2015. [Ссылка: <https://www.scopus.com/sourceid/21101077266>]
- 6 "Journal of Innovation and Knowledge" // Strategies for reward-based crowdfunding campaigns; 2016. [Ссылка: <https://www.scopus.com/sourceid/21100932830>]

МРНТИ: 06.35.51

А.Ж. Даулетназарова, студент 2курса¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

GDP: a key indicator of economic development or a limited indicator of well-being

Түйіндеме. Бұл жұмыс экономикалық дамудың көрсеткіші ретінде жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) рөлін зерттейді және АДИ және бақыт индексі сияқты қосымша әл-ауқат көрсеткіштерін қарастырады. Әл-ауқатты бағалауда ЖІӨ шектеулері талқыланады және әлеуметтік, экологиялық аспектілерді ескере отырып, қоғамның әл-ауқатын өлшеудің кешенді тәсілінің қажеттілігі туралы қорытынды жасалады.

Аннотация. Данная работа исследует роль Валового внутреннего продукта (ВВП) как показателя экономического развития, а также рассматривает дополнительные индикаторы благосостояния, такие как ИЧР и индекс счастья. Обсуждаются ограничения ВВП в оценке благосостояния, и делается вывод о необходимости комплексного подхода к измерению благосостояния общества с учетом социальных и экологических аспектов.

Abstract. This work explores the role of Gross Domestic Product (GDP) as an indicator of economic development and considers additional indicators of well-being, such as the HDI and the Happiness Index. The limitations of GDP in the assessment of well-being are being discussed, and it is concluded that there is a need for an integrated approach to measuring the well-being of society, taking into account social and environmental aspects.

Түйінді сөздер: Жалпы Ішкі Өнім (ЖІӨ), адам дамуының индексі (АДИ), әл-ауқат, қосымша көрсеткіштер, әлеуметтік аспектілер, кешенді тәсіл.

Ключевые слова: Валовой внутренний продукт (ВВП), Индекс человеческого развития (ИЧР), благосостояние, дополнительные показатели, социальные аспекты, комплексный подход.

Key words: Gross Domestic Product (GDP), Human Development Index (HDI), welfare, additional indicators, social aspects, integrated approach.

Introduction

In recent decades, GDP has been widely recognized as a key indicator of economic development, helping governments and economists to measure the productivity of countries and compare their progress. In the light of the rapidly changing economic environment and social expectations, there is a need to reconsider the role of GDP as the only indicator of societal well-being. Modern research and debate increasingly suggest that GDP may be a limited indicator of well-being that does not reflect a wide range of factors affecting people's quality of life. In this context, consideration of any additional indicators or alternative approaches to measuring well-being can lead to a deeper understanding of economic development and social progress.

Object and methodology

The object of research: Gross domestic product (GDP) as an economic indicator and its use as a measure of economic development and well-being.

The scientific article involves general scientific research methods, such as analysis and synthesis, generalization; descriptive method, and method of problem

formulation.

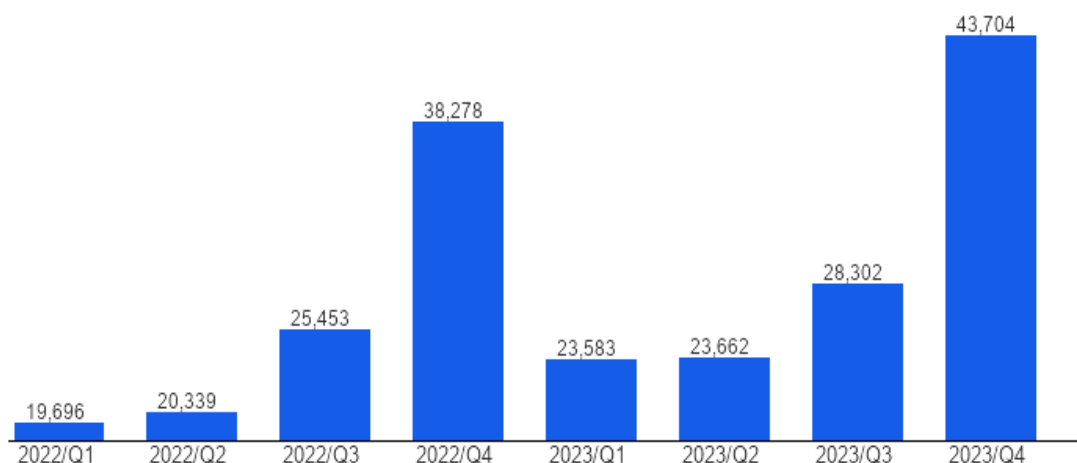
Research Results

Gross Domestic Product (GDP) is a key economic indicator used to measure the economic development of a country. It is defined as the total value of all final goods and services produced within national borders over a given period of time. GDP is widely recognized as a standardized indicator, which allows it to be used for international comparisons and analysis of economic growth dynamics.

In addition, GDP serves as a tool for planning and economic decision-making. Governments and economic analysts use GDP data to generate budgets, develop policies, and define a country's development strategies. Thus, GDP plays a key role in assessing the current state of the economy and forecasting its development [1].

Moreover, GDP is considered as an indicator of the living standards of the population, although the direct relationship between the level of GDP and the well-being of the population is ambiguous. For that indicator, the data for Kazakhstan from Q1 2007 to Q4 2023 have been provided.

Recent values chart



Bar chart 1 – GDP of Kazakhstan, billion currency units

Source: Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan

The average value for Kazakhstan during that period was 12492.21 billion Kazakhstan Tenge with a minimum of 2536.23 billion Kazakhstan Tenge in Q1 2007 and a maximum of 43704.35 billion Kazakhstan Tenge in Q4 2023 [2].

The concept of public welfare includes various approaches and definitions. However, the main point of view is to consider the welfare of society as an indicator reflecting the economic situation of the country, the standard of living of the population and the efficiency of consumption of the goods created. It is important to note that public welfare is closely linked to economic development, labour efficiency and government support for citizens [3]. The higher the level of development of these indicators, the more the public welfare improves.

Assessing people's well-being is a difficult task, as it is influenced by a

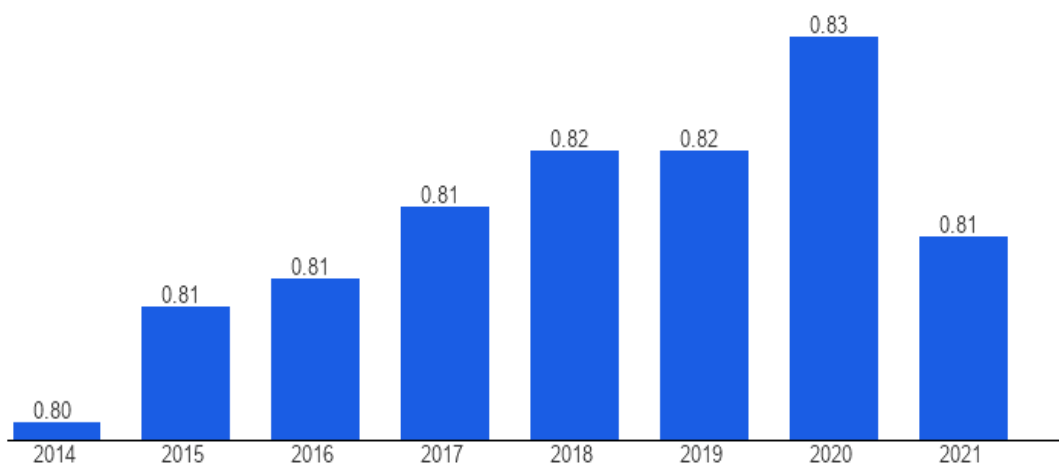
variety of factors that may be ambiguous and not always interrelated. The assessment process is also affected by changes in society, such as scientific and technological advances, which can alter people's needs and living standards. In addition, there are hidden incomes, such as the shadow economy, which can have a significant impact on public welfare due to the mechanisms of taxation and tax evasion [4].

The pros and cons of using GDP as an indicator of public welfare also require careful consideration. GDP measures the economic activity of a country but does not take into account some important aspects such as the labour invested in households and its impact on the environment, as well as the quality of social relations and living standards. Other factors, such as public services, are also not included in GDP calculations. Thus, GDP does not always fully reflect the well-being of society.

There are additional indicators of well-being that are developed to expand the scope of measuring the state of society beyond measuring only economic development, as Gross Domestic Product (GDP) does. These indicators are comprehensive indices that take into account not only economic indicators, but also social, environmental and even psychological aspects of the well-being of the population.

The Human Development Index (HDI) is one of the most common additional indicators that assesses the level of development of a country based on indicators such as life expectancy, education and per capita income. It provides a deeper insight into quality of life and human capital than mere economic indicators. For that indicator, the data for Kazakhstan from 1990 to 2021 have been provided below.

Recent values chart



Bar chart 2 – HDI of Kazakhstan, (0 - 1)

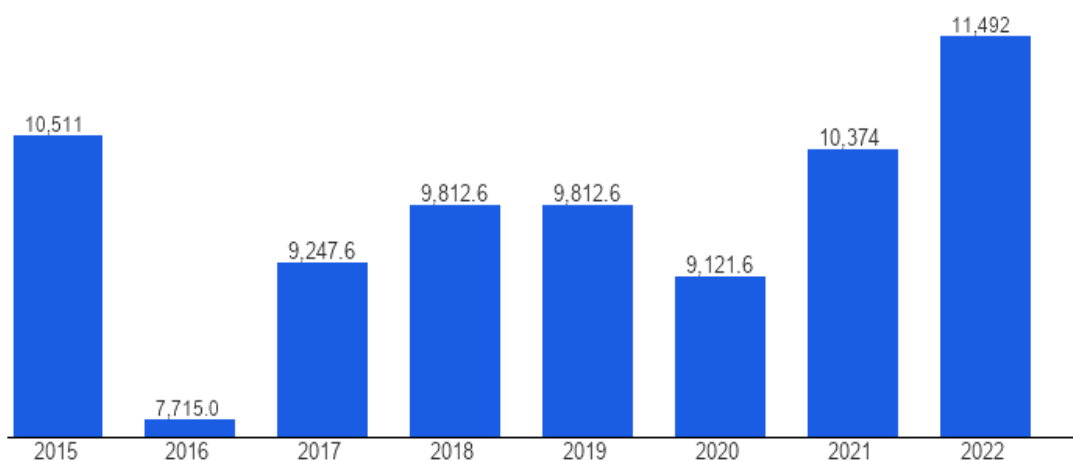
Source: The United Nations

The average value for Kazakhstan during that period was 0.74 points with a minimum of 0.664 points in 1995 and a maximum of 0.825 points in 2020. The

latest value from 2021 is 0.811 points. For comparison, the world average in 2021 based on 184 countries is 0.724 points [5].

The Happiness Index, in turn, evaluates the overall feeling of happiness and life satisfaction in different countries. This index takes into account factors including social support, freedom of choice, levels of corruption, and environmental quality to complement the assessment of well-being. As an example the data for Kazakhstan from 2013 to 2023 have been provided. The average value for Kazakhstan during the period was 5.94 points with a minimum of 5.67 points in 2013 and a maximum of 6.23 points in 2021. The latest value from 2023 is 6.01 points. For comparison, the world average in 2023 based on 111 countries is 5.59 points [6].

Recent values chart



Bar chart 3 – Kazakhstan, Happiness Index, 0 (unhappy) - 10 (happy)

Source: The World Happiness Report

These additional indicators of well-being provide a more complete and in-depth understanding of the state of society, taking into account its diverse aspects [7]. Their development is based on academic research in economics, sociology and ecology, as well as on data and analyses from international organizations.

Conclusion

Analyzing the role of GDP as a key indicator of economic development and considering complementary indicators of well-being, it can be concluded that GDP, although an important tool for measuring economic growth, is limited in its ability to fully capture the well-being of society. Additional HDI indicators play an important role in broadening the scope of well-being measurement by taking into consideration social, environmental and psychological aspects.

Thereby, for a more complete and accurate understanding of the state of society, it is necessary to use an integrated approach that includes not only economic indicators, but also various social and environmental aspects. This kind of approach will enable more informed policy and development decisions to be made to improve the welfare and quality of life of the population.

List of references

- 1 GDP as an indicator of public welfare [Electronic resource]. URL: <https://eduherald.ru/ru/article/view?id=19901&ysclid=luclgs5h23536119457>
- 2 Kazakhstan: Gross Domestic Product (GDP) [Electronic resource]. URL: https://www.theglobaleconomy.com/Kazakhstan/gdp_current_local_currency/
- 3 GDP and public welfare [Electronic resource]. URL: <https://moluch.ru/archive/155/43895/>.
- 4 GDP: A key indicator of state development. [Electronic resource]. URL: <https://dzen.ru/a/ZdtK7XYPCHjs9uqB>
- 5 Kazakhstan: Human development. [Electronic resource]. URL: https://www.theglobaleconomy.com/Kazakhstan/human_development/
- 6 Kazakhstan: Happiness index. [Electronic resource]. URL: <https://www.theglobaleconomy.com/Kazakhstan/happiness/>
- 7 Gross Domestic Product: A Key Indicator of Economic Development [Electronic resource]. URL: <https://nauchniestati.ru/spravka/valovyj-vnutrennij-produkt-vvp/?ysclid=lud74e6jrz885858687>

МРНТИ: 06.35.31

Г.Б. Рамазанова, магистрант¹

В.Р. Зарубина к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Система учета затрат и учетная политика предприятия

Түйіндеме. Бұл мақалада қазіргі бизнес мәселелерінің бірі – шығындарды басқару мәселесі ашылады. Кәсіпорынның қаржылық нәтижелері және ұдайы өндірістің кеңею қарқыны өндіріс шығындарының деңгейіне байланысты. Машина жасау кәсіпорындарында шығындарды басқару жүйесі басқару факторлары ретінде негізінен қаржылық көрсеткіштерді пайдаланады, бірақ бұл көрсеткіштер салдары болып табылады. Сондықтан өнімнің өзіндік құнын тиімді басқарудың әртүрлі әдістерін әзірлеудің объективті қажеттілігі туындайды.

Аннотация. В данной статье раскрывается одна из проблем современного бизнеса – проблема управления себестоимостью. От уровня себестоимости продукции зависят финансовые результаты деятельности предприятия, темпы расширения воспроизводства. На машиностроительных предприятиях в системе управления затратами в качестве факторов управления используются в основном финансовые показатели, однако данные показатели являются следствием. Поэтому существует объективная необходимость в разработке различных методов по эффективному управлению себестоимостью продукции.

Abstract. This article reveals one of the problems of modern business - the problem of cost management. The financial results of the enterprise and the rate of expansion of reproduction depend on the level of production costs. At machine-building enterprises, the cost management system mainly uses financial indicators as management factors, but these indicators

are a consequence. Therefore, there is an objective need to develop various methods for effectively managing product costs.

Түйінді сөздер: есеп саясаты, өнімнің өзіндік құны, шығындарды басқару есеп жүйесі, өнімнің өзіндік құнын басқару әдістері

Ключевые слова: учетная политики, себестоимость продукции, система управленческого учета затрат, методы управления себестоимостью продукции

Key words: accounting policies, product cost, cost management accounting system, methods of product cost management

Введение

Эффективное управление производственной деятельностью предприятий машиностроительного комплекса зависит от информационного обеспечения различных уровней руководства предприятий. Информационное пространство предприятия – это модель, отражающая хозяйственные процессы, с использованием доступных ей инструментов. Ее составной частью является управленческий учет затрат, который реализует функции планирования, накопления, анализа и контроля данных о выполнении производственной программы. Эффективность построения управленческого учета и контроля затрат на машиностроительном предприятии определяет итоговые результаты хозяйственной деятельности.

Отраслевая специфика учета в машиностроении связана со сложным производственным процессом, для описания которого необходим выбор нескольких методов учета затрат, создание процедур выбора объекта калькуляции в зависимости от производственного цикла, организация взаимодействия между различными участками учета. Управление производством и его успешное развитие предполагает наличие комплексной системы управления, объединяющей все аспекты менеджмента. Его невозможно предоставить без управленческой информации, которая образует систему управления. Возникновение и формирование этой системы обуславливается системным характером внутренних и внешних связей каждого объекта управления, а содержание неразрывно связано с содержанием комплекса управленческих воздействий, осуществляемых субъектом управления по отношению к объекту.

Результаты исследования

Основополагающим фактором конкурентоспособности продукции являются низкие издержки производства и реализации. В мировой практике накоплен значительный опыт управления себестоимостью продукции. Все они разрабатывались в разное время и для разных отраслей, но имеют общие принципы:

- системный подход к управлению затратами;
- единство методов, практикуемых на разных уровнях управления затратами;
- управление затратами на всех стадиях жизненного цикла изделий – от создания до утилизации;
- недопущение излишних затрат;

- широкое внедрение эффективных методов снижения затрат;
- совершенствование информационного обеспечения об уровне затрат;
- повышение заинтересованности производственных подразделений предприятия в снижении затрат.

Целью управления затратами является достижение намеченных результатов деятельности предприятия наиболее экономичным способом.

Система управления себестоимостью продукции промышленного предприятия состоит из следующих элементов: прогнозирование, планирование, организация работ, мотивация, учет затрат, экономический анализ, контроль затрат, регулирование затрат.

Прогнозирование себестоимости продукции на машиностроительном предприятии связано с оценкой затрат на производство и реализацию продукции при различных значениях факторов внешней и внутренней среды. Прогнозирование себестоимости продукции позволяет оценить конкурентную позицию предприятия по традиционной и новой продукции на различных рынках сбыта, определить возможность достижения целевых объемов производства, реализации и получения прибыли. Основными задачами учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции является: формирование полной и достоверной информации о хозяйственных процессах и результатах деятельности предприятия, необходимой для оперативного руководства и управления; учет фактических затрат на производство продукции и контроль за использованием сырья, материальных, трудовых и прочих ресурсов, калькулирование фактической себестоимости продукции. В процессе анализа выявляются резервы снижения себестоимости продукции, которые затем учитываются при разработке текущих и долгосрочных планов. Контроль затрат позволяет сравнить планируемые и фактические затраты. Контроль направляет деятельность предприятия на выполнение установленных заданий, позволяет выявить и устранить возникающие отклонения. Все элементы системы управления затратами предприятия находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости, формируют динамический процесс, целью которого является получение высокого экономического результата деятельности предприятия. Для организации системы учета материальных затрат необходимо осуществить реализацию полноценного учета материалов на предприятии. Для этого на предприятии разрабатывается учетная политика. В учетной политике раскрывается вся система складского учета в местах хранения материалов и его дальнейшего отражения в системе бухгалтерского учета. В первую очередь необходимо обосновать несостоятельность традиционных методов управленческого учета в условиях бережливого производства как не отвечающих современным требованиям управления затратами. Второй задачей является рекомендация к использованию методики учета затрат по потокам создания ценности. Решение поставленных задач сопровождается моделированием учета затрат на счетах

управленческого учета и представлением форм отчетности о прибылях и убытках на условных данных предприятия.

Сначала был рассмотрен текущий управленческий отчет о прибылях и убытках компании. Такой формат отчетности характерен для большинства предприятий, использующих нормативный учет затрат.

Таблица 1 – Отчет о совокупном доходе по методу нормативного учета затрат, тыс. тенге

Показатели	За отчетный период
Доход от реализации продукции и оказания услуг	10 158 138 491
Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг	8 205 998 493
Валовая прибыль (стр. 010 - стр. 020)	1 952 139 998
Доходы от финансирования	1 074 500
Прочие доходы	4 461 069 184
Расходы на реализацию продукции и оказание услуг	438 506 869
Административные расходы	429 888 729
Расходы на финансирование	5 950 229
Прочие расходы	4 406 900 721
Итоговая прибыль (итоговый убыток) за период (стр. 150-стр. 160)	1 133 037 134

Учитывая условия реорганизации отечественных предприятий в соответствии с принципами бережливого производства, а также выше изложенные недостатки нормативного метода учета затрат, целесообразно рекомендовать использование методики учета затрат и формирования отчетности по потокам создания ценности (англ. Value-Stream Costing, далее – VSC).

Предлагаемая форма отчета о прибылях и убытках по методу VSC представлена в таблице 2. Отчет сформирован на основе тех же хозяйственных операций компании ТОО «Машиностроительный завод МТЗ-Казахстан».

Таблица 2 – Отчет о совокупном доходе методом VSC, тыс. тенге

Показатель	ИТОГО
Выручка от продаж	10 158 138 491
Материальные затраты	8 043 815 145
Конверсионные затраты	
- оплата труда	308 134 802
- затраты, связанные с оборудованием (амортизация, обслуживание, ремонт)	200 082 500
- затраты, связанные с владением и использованием помещений (коммун.обслуживание, страхование, налог на имущество)	132 540 125
- услуги по доставке автотранспортом	136 671 345
- услуги гарантийного и сервисного обслуживания	170 742 190
- прочие затраты	33 115 250
Итого затраты	9 025 101 360
Прибыль/убыток	1 133 037 134

Отличительной особенностью формы 2 отчета является ясность представленной информации – теперь менеджеру не потребуется никаких дополнительных пояснений со стороны бухгалтеров. Содержание этого отчета снимает многие вопросы, которые вызывал предыдущий отчет. Например, менеджер сейчас может четко видеть, где и как создавалась прибыль в течение отчетного периода, более того, ему известно, какие затраты предприятие понесло в других видах деятельности – при разработке новых продуктов, хотя ранее об этом ничего не сообщалось. Рекомендуется формировать такую отчетность в более короткие сроки – еженедельно, так как это позволит менеджерам лучше контролировать эффективность тех или иных видов деятельности и своевременно реагировать на возникающие проблемы и выявлять наиболее емкие статьи себестоимости с целью их снижения. Для более детального анализа данный отчет можно дополнить в зависимости от специфики работы любой организации.

Основываясь на данных таблицы 2, можно увидеть, что 90% затрат на предприятии составляют материальные затраты, снижение всех прочих затрат не приведет предприятие к получению более высокой прибыли, т.к. данные затраты в отчетном периоде составляют от 1,8 до 3,5%. Для более детального анализа, можно также в отчете о совокупном доходе раскрыть информацию об основных статьях, включаемых в материальные затраты предприятия

Выводы

Основываясь на вышеизложенном следует отметить, необходимым условием решения ключевой задачи является создание такой системы внутрифирменного управления, которая бы позволила управлять себестоимостью продукции и осуществляла контроль над затратами.

Внесение изменений или разработка новой учетной политики предприятия, которая будет напрямую взаимосвязана с управленческим учетом на предприятии, является важным шагом на пути совершенствования системы учета затрат на предприятии.

Посредством внесения изменений в учетную политику предприятия, существует возможность создания комплекса взаимосвязанных документов, по учету и анализу затрат на предприятии, которые в дальнейшем обеспечат единство методики, при организации и ведении управленческого учета на предприятии, и позволит выявлять наиболее емкие статьи себестоимости, с целью их оптимизации. Посредством внедрения метода VSC выше рассмотренное предприятие имеет возможность снизить себестоимость производимой продукции в пределах 3-5%.

Список литературных источников

- 1 Вершинин О. Как помогает бережливое производство и для какого бизнеса подходит [Электронный ресурс]. URL: <https://neiros.ru/blog/management/kak-berezhlyivoe-proizvodstvo-pomozhet-i-dlya-kakogo-biznesa-podoydet/?ysclid=lecxkrbs5o689676559>
- 2 В. Уласик Бережливое Производство: Как Достичь Совершенства, Сокращая Ненужные Действия [Электронный ресурс]. URL: <https://blog.ganttpro.com/ru/berezhlyivoe-proizvodstvo-lean/>
- 3 Lean система (Бережливое производство) // src-master.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://www.srcmaster.ru/article25952.html> (дата обращения: 23.09.2019г.).
- 4 Виноградова, С.А. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса [Текст] / С. А. Виноградова, Н. В. Сорокина. - Учебное пособие для бакалавров, 3-е изд., стер.(изд:3), 2020 – 167с.
- 5 Керимов В.Э., Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы [Текст]: Учебник для бакалавров, 11-е изд., стер.(изд:11), 2020 – 203с.

МРНТИ: 06.39.41

**Н.А. Батырбеков, магистрант 1-го курса ОП 7М04121 Менеджмент,
Р.А. Притула, к.э.н., профессор**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Коммуникация в практиках социального менеджмента

Түйіндеме. байланыс пен әлеуметтік басқарудың өзара байланысы мен өзара әрекеттесуінің өзекті мәселелері қарастырылады. Бірқатар ұғымдар, соның ішінде әлеуметтік басқару, басқарушылық коммуникациялар, коммуникативті тәжірибелер мен әлеуметтік басқару стратегиялары, әлеуметтік басқарудың коммуникативті әлеуеті көрсетілген. Әлеуметтік басқарудың құрылымдық-функционалдық, рөлдік аспектілері мен тиімділігіне коммуникативтік талдау жүргізіледі.

Аннотация. Рассматриваются актуальные проблемы взаимосвязи и взаимодействия коммуникации и социального управления. Эксплицируется ряд понятий, в том числе такие, как социальное управление, управленческие коммуникации, коммуникативные практики и стратегии социального управления, коммуникативный потенциал социального управления. Осуществляется коммуникативный анализ структурно-функционального, ролевого аспектов и эффективности социального управления.

Abstract. The current problems of interrelation and interaction of communication and social management are considered. A number of concepts are explicated, including such as social management, managerial communications, communicative practices and strategies of social management, and the communicative potential of social management. A communicative analysis of the structural and functional, role-based aspects and the effectiveness of social management is carried out.

Түйінді сөздер: әлеуметтік әрекет; әлеуметтік коммуникация; коммуникативтік практика; әлеуметтік басқару; басқарушылық коммуникация; басқарудың коммуникативтік әлеуеті; әлеуметтік басқарудың тиімділігі.

Ключевые слова: социальное действие; социальная коммуникация; коммуникативные практики; социальное управление; управленческая коммуникация; коммуникативный потенциал управления; эффективность социального управления.

Key words: social action; social communication; communicative practices; social management; managerial communication; communicative potential of management; effectiveness of social management.

Введение

На современном этапе и уровне развития казахстанского общества возрастает необходимость исследования его коммуникативной системы, основным предназначением которой является осуществление взаимосвязи между жизненной средой и социально значимой практической деятельностью человека. Коммуникативная система определённого типа и организации выступает доминирующим механизмом интерактивного обмена человека с природным, культурным и социальным окружением, становится частью социальных организаций высокой степени сложности функционирования и управления.

Современными социальными философами по поводу взаимосвязи трансформации социальных систем, управления и коммуникации замечено: «Возрастающая сложность общественной системы требовала постоянного усиления роли управления. Это имело своим последствием, с одной стороны, интенсификацию и расширение сети коммуникаций, а в конечном итоге и образования мирового общества, которое опосредовало в единой глобально объединяющей информационной взаимосвязи локальное историческое сознание и культурные особенности развития в том или ином месте» [1].

Социальная коммуникация - это процесс связи и направленной передачи информации, основанный на взаимопонимании субъектов коммуникации, объединённых общим делом, потребностями, интересами, целями, а также процесс межличностного взаимодействия, предполагающий активную обратную связь, акт эмоционального контакта [2].

С нашей точки зрения, для достижения прагматической эффективности реализации социальной коммуникации в практиках управления следует предпринять попытку органически интегрировать оба этих подхода.

Объект и методика

Объектом нашего исследования является коммуникация в социальном управлении, которое мы определяем как сознательное, целенаправленное воздействие на социальную систему в целом или ее отдельные элементы на основе использования присущих системе объективных закономерностей и тенденций. Социальное управление имеет своей целью упорядочение организации системы, достижение оптимального функционирования и развития, осуществление поставленной цели. Социальное управление вычленяется из имеющихся трёх классов управления – техническими, биологическими и социальными системами и подразделяется на следующие

основные виды: административно-государственное (политическое) управление; управление социально-культурной сферой (духовным производством); управление производственной сферой (материальным производством).

Теоретико-методологической основой представленной статьи являются фундаментальные теоретические исследования ученых-экономистов в коммуникационной сфере национальных систем социального менеджмента.

В научной работе были использованы методы анализа, синтеза, визуализации, обобщения.

Результаты исследований

Управление является одной из социальных практик, т.е. особым видом социальной деятельности, онтологической основой которой является разделение труда и социально-исторические особенности существования конкретного общества. Исторически возникшая необходимость координации, организации управления совместной деятельностью людей привела к созданию системы социального управления, охватившей все сферы общественной жизни людей и функционирующей на микро- (деятельность индивида), мега- (деятельность группы) и макроуровне (деятельность общества). Следовательно, система социального управления включает две основные подсистемы – управление индивидуальной деятельностью и управление коллективной деятельностью. В рамках функционирования этих подсистем для нас представляет интерес управление человеческими ресурсами как одна из основных форм социального управления (наряду с управлением материальными ресурсами).

В этой связи следует выделить три основополагающих понятия: менеджмент, администрирование, руководство.

Понятие «администрирование» наиболее полно соответствует понятию «власть», поскольку их основная функция состоит в определении политики той или иной социальной системы, а понятие руководство и менеджмент больше относятся к непосредственному управлению людьми, к практической организации объекта социального управления. Иными словами, в наиболее общем виде процесс социального управления можно разделить на две составные, взаимообусловленные и взаимосвязанные части: административную, областью которой является разработка и определение политики (как системы целей, задач и путей их решения), и собственно управленческую (оперативную, исполнительскую, направленную преимущественно на технологическую и техническую организацию объекта управления). Менеджмент как непосредственное руководство людьми, обеспечивающее, с одной стороны, разработку и постановку задач, а с другой – их принятие и выполнение, выступает как объединяющее понятие всего социального управления, включая его составные части, уровни и звенья [4].

Современное общество – это «общество организаций», при нарушении баланса организации и внешней среды возможно наступление неблагоприятных последствий, т.е. управление организацией является

мощным детерминирующим фактором управления социумом. На уровне обществ, организации – основа социального порядка. Поэтому в контексте нашего исследования мы определяем содержание зоны социального управления (или практики управления) как взаимодействие между внешней и внутренней средой организации, т.е. менеджмент на микро- и мега-уровне, где субъектом управления является менеджер организации, а объектом – внутренняя и внешняя общественность организации.

Важно отметить, что современная социальная ситуация строительства информационного общества приводит к переосмыслению роли и функций, а также базовых характеристик системы управления организациями. Реальному воплощению основных тенденций организационных изменений способствует проектирование системы управления на основе принципов синергетического подхода. Реализация этих принципов по отношению к системе управления предполагает открытость организации, постоянный социальный обмен со средой, принимающий различные формы. Открытость организации и системы управления должна распространяться не только на факторы и условия внешней среды, но и на факторы и условия внутренней среды организации, её структурные составляющие. В первом случае социальный обмен будет осуществляться в системе межорганизационных, а во втором случае – внутриорганизационных взаимодействий. Эти типы отношений могут существовать лишь тогда, когда взаимодействия между элементами внутренней и внешней среды выстроены адекватно, что, в первую очередь, предполагает своевременность взаимодействий [4].

Следует особо акцентировать, что в условиях становления информационного социума процессуальность управленческой коммуникации достигает нового уровня развития и характеризуется высокими темпами, дискретностью, диверсификацией и сжатостью во времени. Активно возрастающая результативность управленческой коммуникации данного типа социума характеризуется также разнообразием управленческих ролей. Решая вопрос об их классификации, можно выделить три вида ролей, выполняемых субъектом управленческой коммуникации: межличностную, информационную и принятие решений [5].

Межличностные роли – установление и поддержание отношений между менеджером и подчинёнными, а также отношения с внутренней и внешней общественностью организации.

Информационные роли – получение и распространение информации, как внутренней, так и внешней.

Принятие решений – определение направления роста организации, корректирование неожиданных нарушений деятельности организации, распределение ресурсов, ведение переговоров.

Онтологической основой каждой из перечисленных выше групп управленческих задач является информация, а медиумом – коммуникация, которая выполняет ряд функций. Являясь средством всеобщей связи членов организации, коммуникация обнаруживает интегрирующую функцию;

выступая как средство согласования коллективных действий в работе, она выполняет координирующую функцию; осуществляя преемственность знаний по поводу достижения целей организации, выражает информационную функцию. Совокупность данных функций представляет многозначность управленческого статуса коммуникации в организации, а организационные взаимодействия, в свою очередь, определяют и структурируют процесс коммуникации.

Как приоритетную функцию, в основном, рассматривают интегрирующую функцию, поскольку именно она обеспечивает структурные подразделения своевременной и точной информацией, что снижает общий уровень неопределённости и способствует большей интеграции формальных и неформальных групп.

Для проведения анализа процесса управленческой коммуникации необходимо иметь чёткое представление о принципиальных моментах этого процесса, понимать структуру акта коммуникации, т.е. – «кто сообщает», «что сообщает», «по какому каналу» проходит сообщение, «кому» и «с каким эффектом» (модель Г. Лассуэлла). К простым линейным моделям коммуникации с односторонней связью относится также модель К. Шеннона и У. Уивера, где в качестве дополнительного компонента появляется источник шума. Универсальной же моделью коммуникации в организации стала разработанная в 50-х годах прошлого века круговая модель немецкого учёного У. Шрама, где в структуру уже включены практически все принципиально важные компоненты: отправитель, получатель, кодируемое и декодируемое сообщение, канал передачи, канал обратной связи и результат коммуникационного процесса. Принципиально важными в этой модели являются два момента: во-первых, возложение ответственности за успешность коммуникации не только на отправителя, но и на получателя сообщения; во-вторых, понимание коммуникации как безграничного в пространстве и времени процесса. Данный подход, применяемый к организационно-коммуникационной среде, позволил сделать вывод о том, что коммуникации в организации – это не простой коммуникативный акт линейной или круговой модели, а сложные, переплетающиеся сети.

Коммуникационные сети могут иметь различные конфигурации, а также определять коммуникационные роли и выполнять соответствующие функции. По своему предназначению в деятельности организации коммуникационные сети делятся на следующие: «сеть власти», «сеть обмена информацией», «сеть задача-экспертиза» [6]. Задача субъекта управления – отслеживать и анализировать эти характеристики сетей, выявлять спонтанно возникающие скрытые коммуникационные связи, которые могут повлиять на деятельность организации, иначе могут возникнуть проблемы коммуникаций на структурном и межличностном уровнях. К ним относятся такие проблемы, как: искажение сообщений, информационные перегрузки, недостатки организационной структуры, высокая степень пространственной дифференциации. Среди межличностных проблем традиционно

обозначаются проблемы, связанные с восприятием информации, семантическими и невербальными преградами, а также трудностями, вызванными обратной связью. Нам представляется, что для преодоления проблем межличностной коммуникации продуктивно использовать модель управленческой коммуникации М. Мюнтер, в основе которой лежит стратегический подход. Принципиальное отличие управленческой коммуникации от любой другой, по мнению М. Мюнтер, заключается в её целерациональном и стратегическом характере. Для достижения управленческой цели посредством коммуникации субъект управления должен мыслить стратегически, только при правильном выстраивании стратегии коммуникации, субъект управления получает ожидаемый результат, соответствующий потребностям и задачам организации.

Процесс разработки стратегии требует чёткого понимания её структуры, состоящей из пяти взаимосвязанных элементов, соответствующих основным элементам структуры акта коммуникации: стратегия коммуникатора (т.е. субъекта коммуникации); стратегия аудитории (т.е. объекта коммуникации); стратегия создания сообщения; стратегия выбора канала коммуникации; стратегия культурного контекста коммуникации. Следует отметить, что в модели коммуникативного акта, предложенной М. Мюнтер, появляется пятый и весьма важный элемент – культурный контекст, в котором протекает коммуникационный процесс. Особенностью элемента «культурный контекст» является то, что он не идентичен по своей сути понятию «культурная среда организации» или «организационная культура», а значительно шире, так как включает культурные особенности не только внутренней, но и внешней общественности организации, а также культуру сообществ, формирующих социальный хронотоп организации. Культурный контекст оказывает значимое влияние на все элементы акта коммуникации, определяя выбор стратегий. Для преодоления рисков межличностной коммуникации в организации, с нашей точки зрения, эффективным является выбор стратегии коммуникатора релевантной определённому культурному контексту.

Выводы

В заключение следует отметить, что проведённый анализ взаимосвязи коммуникации и социального управления выявил их существенную роль в регулировании жизнедеятельности социума.

Философская рефлексия названных феноменов показала, что, имея определённое совпадение в функциональном аспекте, взаимодействуя, они реализуются в социальных практиках и являются опорными понятиями в концепции управленческой коммуникации.

Представляя процессы и результаты человеческой деятельности, взаимосвязь управления и коммуникации как социальных практик, обеспечивается антропологическим фактором – влиянием субъекта социального управления, приносящим гуманистическое содержание и ценностный смысл в коммуникативное пространство социума.

Список литературных источников

- 1 Друкер, П. Ф. Энциклопедия менеджмента [Текст] / П.Ф. Друкер.-М.: Издательский дом «Вильямс», 2020.-432 с.
- 2 Минцберг, Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации [Текст] / Г. Минцберг.- СПб.: Питер, 2019.-512 с.
- 3 Наумов, С. Ю., Журавлёв, П. В., Шеховцев А. Ю., Фёдорова А. В. Риски в коммуникативном пространстве социума. [Текст] / С.Ю. Наумов, П.В. Журавлёв, А.Ю. Шеховцев, А.В. Фёдорова. - Саратов, 2021.-156 с.
- 4 Хабермас, Ю. О субъекте истории: краткие замечания по поводу ложных альтернатив [Текст] / Ю.А. Хабермас // Философия истории. Антропология.-М.: ИНФРА-М, 2020.-С. 283-290.
- 5 Greenberg J., Baron R. Behavior in Organizations. 8th ed. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall, 2022.
- 6 Locker K. Business and Administrative Communication. 4th ed. St. Louis, MO: Irwin McGraw-Hill, 2018.

МРНТИ: 06.39.41

М.Ж. Даутов, магистрант 1-го курса, ОП 7М04121 Менеджмент¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Методология менеджмента на современном этапе

Түйіндеме. Мақалада әртүрлі зерттеушілердің рефлексиясындағы әдістің негізгі түсіндірмелері келтірілген. Менеджменттің негізгі жалпы ғылыми әдістері қарастырылған. Ақпаратты талдау әдістеріне ерекше назар аударылады. Ақпаратты талдаудың жұптық әдістері зерттелді.

Аннотация. В статье приведены основные трактовки метода в отражении различных исследователей. Рассмотрены основные общенаучные методы менеджмента. Особое внимание уделено методам анализа информации. Изучены парные методы анализа информации.

Abstract. The article presents the main interpretations of the method in the reflection of various researchers. The main general scientific methods of management are considered. Special attention is paid to the methods of information analysis. Paired methods of information analysis have been studied.

Түйінді сөздер: әдіс, әдістеме, менеджмент, жалпы ғылыми әдістер, арнайы әдістер, ақпаратты талдау.

Ключевые слова: метод, методология, менеджмент, общенаучные методы, специальные методы, анализ информации.

Key words: the method, the methodology, the management, the scientific methods, special techniques, analysis of information.

Введение

Вопросы методики и методологии являются актуальными и насущными, поскольку любая наука имеет как свой предмет, так и свой метод.

Как правило, под методом понимается способ осуществления чего-либо, под методологией науки или сферы деятельности – система методов, а также – принципов, которые обязательно нужно соблюдать.

Под методом следует понимать определенное сочетание способов и приемов, с помощью которых объекты управления находят отражение в информационной системе.

Результаты исследований

Методология менеджмента включает в себя методы анализа информации и принятия управленческих решений, управления разными элементами организации и ее деятельности, выполнения определенных функций менеджмента, а также – соответствующие каждому элементу методологии правила, обязательные для выполнения [1].

Выделяют общенаучные и специальные методы анализа информации. Общенаучные методы анализа присущи все отраслям науки. Основным общенаучным методом анализа является материалистическая диалектика – агрегированный метод, состоящий из трех основных принципов и трех законов, к которым относятся принцип объективности анализа, всеобщей взаимосвязи и всеобщего развития. К основным законам материалистической диалектики относят следующие законы:

– закон единства и борьбы противоположностей – это закон, раскрывающий основную причину развития любой системы. Суть данного закона заключается в следующем: любой объект сложен и состоит из совокупности элементов. Среди этих элементов присутствуют противоположности, то есть элементы, имеющие разнонаправленную ориентацию. Эти противоположности противоречат друг другу, между ними существует противоречие. Они постоянно борются между собой, но существовать друг без друга не могут. Сосуществовая в борьбе, противоположности заставляют друг друга и систему в целом самосовершенствоваться и развиваться. Таким образом, в соответствии с данным законом, основной причиной развития является противоречие.

– закон перехода количественных изменений в качественные, показывающий механизм развития. Данный закон гласит: любое развитие начинается с накопления новых элементов в давно существующем объекте. Количество новых элементов постепенно накапливается и, когда это количество достигает определенного уровня, необходимого для обновления качественного состояния объекта, т.е. «критической массы» или «меры», происходит изменение качества. Объект обновляется, приобретая качественно новую суть.

– закон отрицания, демонстрирующий преемственность в развитии. Согласно данному закону, все новое накапливается в объекте, отрицая

старое, но на его основе. Это новое, в свою очередь, со временем также устаревает и отрицается другими элементами, более новыми. Получается отрицание отрицания. Самое важное заключается в следующем: новое не может возникнуть на пустом месте, а только на базе предыдущих достижений и в значительной степени благодаря им. Объект должен быть готов к восприятию этого самого нового. Поэтому возникая, новое отрицает старое не полностью, а вбирая в себя из него все позитивное.

Помимо материалистической диалектики в состав общенаучных методов включается научная абстракция. Научная абстракция – сосредоточение внимания исследователя на принципиально важных, основных элементах объекта, определяющих его сущность, и отвлечение этого внимания от всего в данный момент неважного, второстепенного. Данный метод необходим при исследовании любого сложного объекта, так как без него в огромном потоке противоречивой информации достаточно сложно ориентироваться [2].

К числу общенаучных методов принято также относить анализ и синтез. Как известно, анализ – расчленение сложного анализируемого объекта на ряд простых элементов и изучение этих простых элементов, а синтез – воссоздание из детально изученных простых элементов целостной картины объекта на более высоком уровне понимания его сущности. Данные методы активно используются во многих науках.

Также выделяют количественный и качественный анализ. Под количественным анализом понимается исследование внешних характеристик объекта: внешний вид, основные параметры и т.п. Количественный анализ позволяет оценить внешние характеристики и предыдущую динамику их развития. Результаты количественного анализа обычно оформляются в виде таблиц, графиков и схем. Под качественным анализом понимается исследование внутренних качественных характеристик объекта. Он позволяет понять причины данного состояния объекта и, следовательно, прогнозировать дальнейшую динамику.

Помимо перечисленных методов существуют логический и исторический анализ. Логический анализ – исследование некоторого объекта исходя из логики человеческого мышления. Результатом обычно является определенная логическая схема событий или процессов, сформировавшаяся в голове аналитика. Следует помнить, что результаты логического анализа всегда содержат элемент субъективности. В целях повышения объективности построенные логические схемы надо корректировать на реальную историческую практику, сравнивая их с конкретными реалиями.

К числу важных общенаучных методов анализа относят также выделение в большом ряду сравниваемых объектов общего.

Распространенным и широко применяемым методом анализа является моделирование. Моделирование – построение уменьшенных и упрощенных копий анализируемых объектов. Моделирование может быть логическим, когда модель строится при помощи логических фраз; графическим, когда

строится схема; визуальным, когда строится макет. Любая модель отражает лишь основные характеристики исследуемого объекта, содержит в себе определенные упрощения. Любая модель предполагает получение какого-либо результата. Чем больше факторов учитывает модель, тем более реалистична и адекватна она. Особое место в моделировании занимает математическое моделирование, при котором анализируемый объект моделируется при помощи математических функций, чисел, знаков, символов.

Таким образом, методология современного менеджмента включает в себя несколько универсальных методов анализа управленческой информации [3].

Наиболее ярким методом анализа информации в менеджменте является экспериментирование. Эксперимент – это искусственное создание условий, в которых будет осуществляться некое планируемое мероприятие, и пробное проведение этого мероприятия в искусственных условиях, когда последствия его будут контролируемы и ограничены. Экспериментирование чаще всего осуществляется на базе моделирования. Помимо эксперимента можно отметить метод наблюдения, отличительной особенностью которого является пассивное участие наблюдателя (в отличие от эксперимента, где создаются специальные условия).

Помимо методов анализа информации в менеджменте огромное значение имеют и методы принятия решений, выполнения функций менеджмента, координации действий работников или управления различными структурными подразделениями организаций [4].

Выводы

Таким образом, методология современного менеджмента сложна и многогранна. Она включает в себя ряд общенаучных и специальных методов изучения управленческой информации, функциональные методы, т.е. методы выполнения функций менеджмента, методы принятия решений, руководства людьми и т.п.

Список литературных источников

- 1 Рикки, У., Гриффин. Менеджмент 12 издательство [Текст]/ Рикки У. Гриффин. – Алматы: Общественный фонд «Бюро Национального перевода», 2018. – 768с.
- 2 Маслова, Е.Л. Менеджмент [Текст]: учебник / Е.Л. Маслова. – М.: Дашков и К, 2020. – 332 с.
- 3 Притула, Р.А., Притула, Е.Е. Современный менеджмент. Курс лекций [Текст]: Учебно-методическое пособие / Р.А. Притула, Е.Е. Притула. – Костанай: КИЭУ им. М. Дулатова, 2022. – 154 с.
- 4 Менеджмент. Теория и практика Казахстана [Текст]: Учебное пособие для вузов / Под ред. А.Н. Тулембаевой. – Алматы: Алматы Менеджмент Университет, 2016. – 572с.

МРНТИ: 06.52.13

В.С. Авдеенко, магистрант 1-го курса ОП 7М04120 Экономика¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан

Развитие национальной экономики в условиях глобализации

Түйіндеме. Экономикалық жүйелердің тиімді жұмыс істеуінің маңызды құрамдас бөлігі Халықаралық экономикалық қатынастардағы жаһандық өзгерістердің трансформациясы жағдайында олардың тұрақты дамуын қамтамасыз ету болып табылады. Инновациялық белсенділікті, технологиялық және өндірістік әртараптандыруды, сондай-ақ әлемдік аренада өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыру бағытында ұлттық қауіпсіздікті сақтау контекстінде мемлекеттер мен олардың негізгі экономикалық агенттерін дамытудың ұзақ мерзімді стратегиясын іске асыру ерекше өзекті болып отыр. Мақалада жаһандану жағдайында ұлттық экономиканың дамуына ықпал ететін факторлар ұсынылған, сондай-ақ инновациялық стратегия мен бәсекеге қабілеттілікті арттыру негізінде мемлекеттің ұзақ мерзімді экономикалық өсуін іске асыру бағыттары ұсынылған.

Аннотация. Важнейшей составляющей эффективного функционирования экономических систем является обеспечение их устойчивого развития в условиях трансформации глобальных изменений международных экономических отношений. Особенно актуальным становится реализация долгосрочной стратегии развития государств и их основных экономических агентов в контексте сохранения национальной безопасности в направлении наращивания инновационной активности, технологической и производственной диверсификации, а также конкурентоспособности продукции на мировой арене. В статье представлены факторы, способствующие развитию национальной экономики в условиях глобализации, а также предложены направления реализации долгосрочного экономического роста государства на основе инновационной стратегии и повышения конкурентоспособности.

Abstract. The most important component of the effective functioning of economic systems is to ensure their sustainable development in the context of the transformation of global changes in international economic relations. The implementation of a long-term strategy for the development of states and their main economic agents in the context of maintaining national security in the direction of increasing innovation activity, technological and industrial diversification, as well as the competitiveness of products on the world stage is becoming especially relevant. The article presents the factors contributing to the development of the national economy in the context of globalization, as well as the directions for implementing long-term economic growth of the state based on an innovative strategy and increasing competitiveness.

Түйінді сөздер: ұлттық экономика; инновация; бәсекеге қабілеттілік; жаһандану.

Ключевые слова: национальная экономика; инновации; конкурентоспособность; глобализация.

Key words: national economy; innovation; competitiveness; globalization.

Введение

На современном этапе развития мирового хозяйства глобализация - одно из главных направлений исследования экономической науки - имеет весьма разнообразные формы проявления. В условиях трансформации

производственных связей глобальных цепочек поставок и стоимости мировая экономика перешла на существенно новый этап своего развития.

В процессе глобальных структурных преобразований в глобальных экономических отношениях обостряется важность исследования механизмов функционирования национальных экономик. С одной стороны, глобализация способствует аккумуляции, формированию, а также рациональному перераспределению факторов производства различных стран, обеспечивая их взаимопереплетение, с другой - обостряет противостояние национальных экономик с различной степенью развития, а также определяет степень национальной безопасности интегрирующихся стран в направлении сохранения суверенитета.

В этой связи возникает объективная необходимость выявления факторов, способствующих эффективному развитию национальных экономик в глобализирующемся мире, степени их влияния на устойчивость долгосрочной стратегии роста с сохранением национальной безопасности, экономической и политической независимости в принятии решений.

Данная проблематика приобретает особую актуальность для экономики РК особенно в период политической нестабильности, когда факторы развития рыночных механизмов национальной экономики находятся под влиянием глобализационных преобразований мировой экономики.

Спектр проблематики процесса глобализации многообразен. В статье приведены данные на основе исследования достаточного количества источников отечественной и зарубежной литературы, которые охватывают разные аспекты глобальных проблем и имеют большое значение для экономик как отдельно взятых стран, так и мира в целом.

Определению понятийно-терминологического аппарата процесса глобализации посвящены работы Т. Левита, С.А. Дятлова, Ю.В. Шишкова, А. Я. Эльянова, Б. Бади, К. Омаэ, Г. Прайера, Р. Тили, К. Фридрикса.

В научных трудах изучены разные направления процесса глобализации. При этом нет единого подхода к определению и систематизации важнейших факторов развития национальных экономик в процессе взаимной интеграции, их влияния на рост национального благосостояния страны при обеспечении стабильности и политической независимости.

Объект и методика

Объектом исследования является национальная экономика Казахстана в условиях глобализации. Теоретико-методологической основой статьи являются фундаментальные теоретические исследования ученых-экономистов в сфере развития национальных экономических систем.

В научной работе были использованы методы сравнения, анализа и синтеза, визуализации, обобщения.

Результаты исследований

В период постиндустриального цивилизационного этапа развития общества, необходимости обеспечения роста национальной конкурентоспособности, завоевания новых рынков сбыта, роста доли

высокотехнологичных производств, цифровизации и сферы услуг, интеграция и глобализация становятся ядром - основой эффективных международных экономических отношений. Она затрагивает важнейшие направления социально-экономического развития мира, способствует ускорению научно-технического процесса и модернизации производства. При этом глобализация обостряет определенные противоречия в мировой экономике.

Некоторые подходы авторов к определению глобализации отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы авторов к определению термина «глобализация»

Автор(ы)	Определение
А.Г. Володин Г.К. Широков	Представляют глобализацию как постепенный процесс преобразования национальных экономик в единое пространство, в котором беспрепятственно перемещаются мобильные факторы производства, а также товары и услуги, где образуется общее международное законодательство для регулирования международных экономических отношений.
Р. Робертсон	Процесс роста влияния мирового хозяйства на социально-экономическое развитие отдельных национальных экономик.
М. Кастельс	Усиление взаимозависимости и взаимовлияния субъектов национальных экономик различных стран, представляющее собой единый рыночный механизм.
Л.Е. Гранин	Процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации. Основным следствием этого является мировое разделение труда, миграция, и как правило, концентрации в масштабах всей планеты капитала, человеческих и производственных ресурсов, стандартизация законодательства, экономических и технологических процессов, а также сближение и слияние культур разных стран.

Выделим основные группы предпосылок, обуславливающих процесс глобализации (рисунок 1).

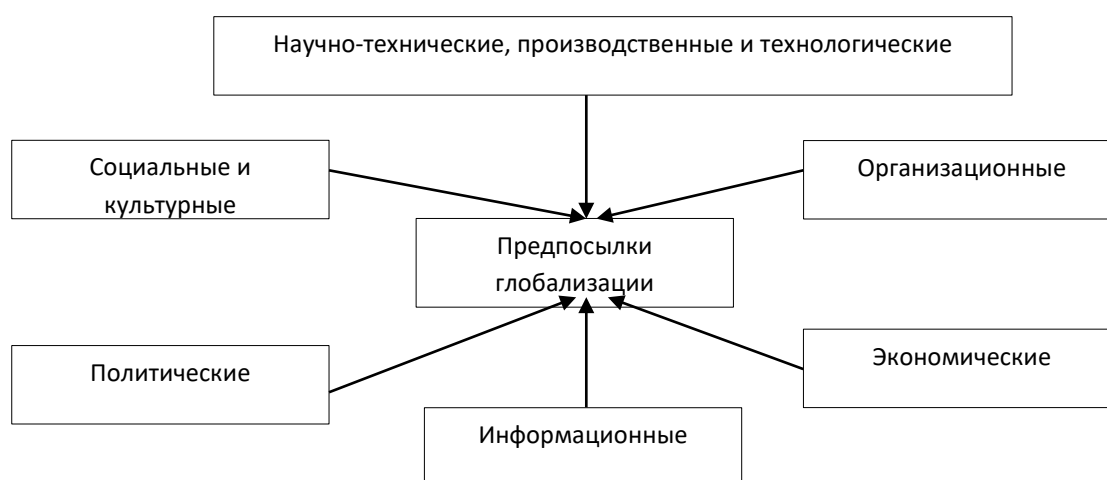


Рисунок 1 – Предпосылки глобализации

Так, глобализацию можно представить в виде высшей стадии интернационализации хозяйственной деятельности людей, результатом которой становится международное разделение труда, активная миграция капитала и трудовых ресурсов, а также сосредоточение их в пределах мировых торговых и производственных центров, стандартизация нормативно-правовой базы государств, экономических и технологических процессов, а также переплетение культурных особенностей их развития.

Глобализация оказывает всестороннее влияние на экономику всех государств. Она имеет непосредственное воздействие на объемы и мобильность факторов производства, а также взаимодействие национальных экономик в системе международных экономических отношений. Вследствие этого усиливается влияние на эффективность воспроизводства и конкурентоспособность отечественных товаров на мировых рынках. Таким образом, можно сделать вывод, что именно глобализация вызывает обострение международной конкуренции, которая диктует странам необходимость наращивания конкурентных преимуществ.

Так, всеобъемлющий характер влияния интеграции и глобализации привел мировую экономическую систему к определенным изменениям, влекущим и положительные, и отрицательные последствия для различных субъектов хозяйствования (таблица 2) [1].

Таблица 2 – Преимущества и недостатки глобализации экономики

Глобализация экономики	
Преимущества	Недостатки
1 Углубление специализации и международного разделения труда	1 Глобализация среда для ускорения распространения трансграничной преступности
2 Экономия на масштабах производства	2 Перенесение экономических сбоев и финансовых кризисов из одних регионов мира в другие
3 Выигрыш от свободной торговли на взаимовыгодной основе	3 Уменьшение экономического суверенитета как атрибута власти национальных государств и потенциала экономического регулирования
4 Усиление конкуренции, стимулирование дальнейшего развития новых технологий и распространение их среди стран	4 Ослабление традиционных национальных систем государственного регулирования экономики
5 Обострение международной конкуренции	5 Дифференциация мира на страны, выигравшие от глобализации и проигравшие в результате нее, как причина неолиберальной модели. Нарастание противостояния Север - Юг
6 Повышение производительного труда	
7 Возможность мобилизовать более значительный объем ресурсов	

Чтобы оценить уровень глобализации страны в мировое экономическое пространство, проанализируем индекс уровня глобализации государств,

который дает возможность определить масштабы интеграции национальных экономик и сравнить их между собой (рисунок 2) [2].

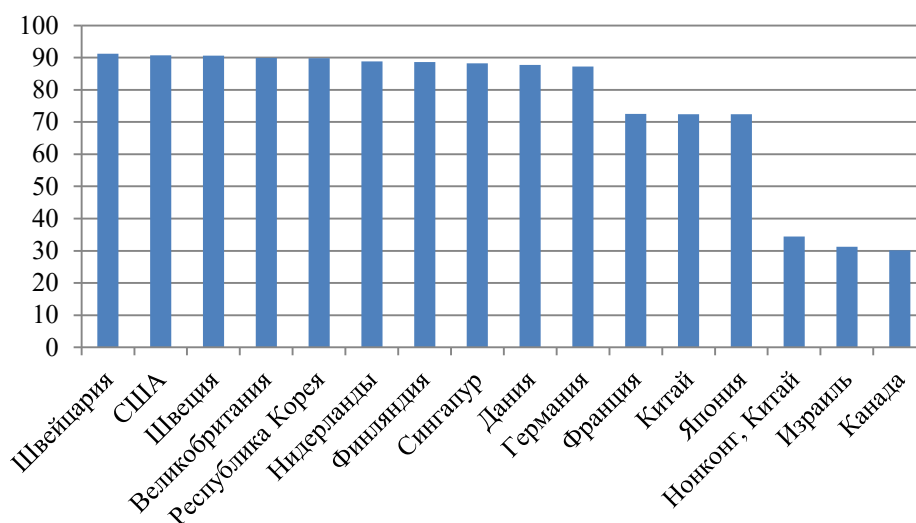


Рисунок 2 – Рейтинг стран по уровню глобализации, 2022 г.

Проведя анализ процесса глобализации мировой экономики, можно выделить ряд положительных аспектов. Важнейшим из них является рост конкуренции, которая вместе с расширением рынка и свободной торговлей, углублением специализации и международного разделения труда, упрощением доступа к необходимым факторам производства, созданием интеграционных механизмов и институциональной базы стимулирует воспроизводственную сферу к улучшению качества и снижению стоимости продукции как на национальном, так и на мировом уровнях.

Мировая экономика приобретает качественно новое состояние, когда процесс глобализации представлен прежде всего инновационной деятельностью, основой которой выступают инновации. Подтверждением этого является глобальный индекс инноваций [4].

Достижение международной конкурентоспособности страны на основе развития инновационных технологий является комплексной характеристикой. Однако ее можно оценить посредством определения взаимосвязи между макроэкономическими показателями.

Выводы

Для достижения целей на современном этапе развития мирохозяйственных связей нужны разные стратегии. Вызов 20-х годов XXI века перед страной - понять, как эффективно сочетать реализацию этих целей и максимально четко сфокусироваться на преодолении или соответствии новым трендам и глобальным вызовам.

Необходимо:

- 1) модернизация базовых отраслей промышленности наряду с внедрением цифровизации и роботизации по отдельным направлениям, оправдывающим данные внедрения;
- 2) развитие сферы услуг;

3) создание «нового сектора», новых направлений, технологических нововведений;

4) обеспечение необходимой инфраструктуры и институциональной среды;

5) повышение конкурентоспособности высокотехнологичных отраслей [5].

В ходе проведенного исследования в статье выявлены факторы, способствующие развитию национальной экономики в условиях глобализации; предложены направления, эффективное внедрение которых способно обеспечить устойчивый экономический рост национальной экономики на основе использования инновационных технологий в различных приоритетных отраслях промышленности, направленных на рост благосостояния населения при соблюдении экономической и политической безопасности государства.

Список литературных источников

- 1 Лабазанова, Д. Б. Повышение конкурентоспособности национальной экономики как фактор экономического роста в условиях кризиса [Текст] / Д. Б. Лабазанова, М. А. Омарова // Неделя науки: сборник материалов XXXVIII итоговой научно-технической конференции преподавателей, сотрудников, аспирантов и студентов Дагестанского государственного технического университета. - Махачкала, 2022. - С.33-35.
- 2 Индекс глобализации. - URL: <https://kof.ethz.ch/> (дата обращения: 15 марта 2024 г.)
- 3 Индекс глобальной конкурентоспособности. - URL: <https://www.weforum.org> (дата обращения: 19 марта 2024 г.)
- 4 Глобальный индекс инноваций. - URL: <https://www.globalinnovationindex.org> (дата обращения: 19 марта 2024 г.))
- 5 Стратегия «Казахстан-2050» - URL: https://www.akorda.kz/ru/official_documents/strategies_and_programs (дата обращения: 20 марта 2024 г.)

МРНТИ: 06.52.13

А.С. Кривченко, обучающийся ОП «Финансы»¹
¹Казахско-русский международный университет
030000, Актобе, Казахстан

**Инновации и технологический прогресс:
влияние на экономику Казахстана**

Түйіндеме. Мақала Қазақстан экономикасының дамуындағы инновациялар мен технологиялық прогрестің стратегиялық рөлін көрсетеді. Елдің ғылыми-техникалық дамуды ынталандыру, инновациялық инфрақұрылымды құру және экономиканы трансформациялауға және оның бәсекелестік позицияларын нығайтуға бағытталған жобаларды қаржылық қолдау жөніндегі күш-жігеріне назар аударылады.

Аннотация. Статья освещает стратегическую роль инноваций и технологического прогресса в развитии экономики Казахстана. Внимание акцентируется на усилиях страны по стимулированию научно-технического развития, созданию инновационной инфраструктуры и финансовой поддержке проектов, направленных на трансформацию экономики и укрепление её конкурентных позиций.

Abstract. The article highlights the strategic role of innovation and technological progress in the development of the economy of Kazakhstan. Attention is focused on the country's efforts to stimulate scientific and technological development, create innovative infrastructure and financially support projects aimed at transforming the economy and strengthening its competitive position.

Түйінді сөздер: инновация, стартап, экономика, цифрландыру.

Ключевые слова: инновация, стартап, экономика, цифровизация.

Key words: innovation, startup, economics, digitalization.

Инновации и технологический прогресс играют ключевую роль в развитии современной экономики. В нашем быстро меняющемся мире, страны активно стремятся осваивать новые технологии и внедрять инновационные подходы для улучшения своей конкурентоспособности. Казахстан не является исключением. В последние годы страна активно развивает свою экономику путем стимулирования инноваций и технологического прогресса. Технологическое развитие имеет огромный потенциал для изменения структуры казахстанской экономики и ее перехода к более высокотехнологичным отраслям [1].

Одной из главных целей правительства Казахстана является создание инновационной экономики, которая способна обеспечить стабильный экономический рост в будущем. Для достижения этой цели, правительство активно поддерживает научно-техническое развитие, создание инкубаторов и технопарков, а также предоставление финансовой поддержки инновационным проектам [2]. В данной статье будет рассмотрено влияние инноваций и технологического прогресса на экономику Казахстана. Будут изучены основные направления развития, а также анализ эффектов, которые могут возникнуть при внедрении новых технологий, В конце статьи будет

дан с вывод о значимости инноваций и технологического прогресса для будущего экономического развития Казахстана.

Растущая зависимость от нефтяной и газовой промышленности, а также недостаточная диверсификация экономики способствуют нестабильности и уязвимости страны перед мировыми экономическими колебаниями. В этой ситуации, инновационные и технологические прорывы могут обеспечить устойчивое и устойчивое развитие. Одной из ключевых причин малого внедрения инноваций в Казахстане является недостаток финансирования. Необходимость привлечения крупных инвестиций для развития инноваций ограничивает возможности страны в этой области. Казахстану необходимо разработать стратегию привлечения внутренних и внешних инвестиций для создания условий, способствующих росту инноваций. Бюрократические процедуры и ограничительные нормы также оказывают отрицательное влияние на развитие инноваций в Казахстане [3].

Важно упростить и ускорить процесс регистрации компаний и получения разрешений на инновационные проекты, чтобы содействовать развитию инновационной активности в стране. Важным фактором развития инноваций и технологического прогресса в Казахстане является поддержка со стороны государства. Казахстану необходимо разработать и продвигать национальные программы и стратегии, направленные на развитие инноваций в различных отраслях экономики. Это может включать в себя предоставление льгот и стимулов для инновационных компаний, создание специализированных центров и инкубаторов, а также финансирование инновационных исследований и разработок.

Развитие инноваций и технологического прогресса также требует квалифицированной рабочей силы. Казахстану необходимо улучшить систему образования и подготовки кадров в сфере науки и технологий. Продвижение STEM-образования (наука, технология, инженерное дело и математика) может помочь развить умения и навыки, необходимые для инновационной экономики [4]. Внедрение инноваций требует эффективной системы коммерциализации и перевода технологий. Казахстану необходимо разработать механизмы, содействующие переводу научных исследований и технологий в коммерчески успешные продукты.

Это может включать в себя создание партнерств между академическими и промышленными секторами, поддержку информационных и технологических трансферных центров, а также разработку инновационной инфраструктуры и сервисов. Инновации и технологический прогресс также требуют открытости для международного сотрудничества. Казахстану следует активно участвовать в международных сетях и программах, обмениваться опытом и лучшими практиками с другими странами. Это может помочь привлечь иностранные инвестиции, технологии и знания, а также обеспечить доступ к глобальным рынкам и инновационным технологиям [5].

Инновационные решения: как они меняют экономику Казахстана.

Инновационные решения играют важную роль в изменении экономики Казахстана. Они помогают сокращать затраты, повышать эффективность производства и создавать новые рынки. В последние годы Казахстан активно внедряет инновационные решения в различных отраслях, таких как информационные технологии, энергетика, сельское хозяйство и медицина. Одним из важных решений, которые уже привнесли значительные изменения в экономику страны, является цифровизация. Процесс цифровой трансформации позволяет автоматизировать и оптимизировать многие процессы, что ведет к увеличению производительности и снижению затрат. Казахстан внедряет цифровые технологии не только в экономическую сферу, но и в государственное управление, образование, здравоохранение и другие сферы. Например, введение электронного правительства позволяет гражданам получить доступ к государственным услугам в любое время и из любой точки страны [6].

Другим важным решением является развитие сектора информационных технологий. Казахстан активно развивает ИТ инфраструктуру и поддерживает инновационные проекты в этой области. Это привлекает иностранные инвестиции и способствует развитию ИТ индустрии в стране. Развитие ИТ сектора позволяет создавать новые рабочие места, увеличивать экспорт ИТ услуг и привлекать талантливых молодых специалистов. Также очень важным решением является развитие альтернативной энергетики. Казахстан имеет огромный потенциал для производства возобновляемой энергии, такой как солнечная и ветровая.

Внедрение инновационных технологий в производство альтернативной энергии позволяет снизить зависимость страны от импорта энергоресурсов и сократить выбросы парниковых газов. Кроме того, развитие сектора возобновляемой энергетики способствует созданию новых рабочих мест и развитию местного бизнеса. Инновационные решения также оказывают влияние на сельское хозяйство Казахстана. Внедрение новых технологий и инновационных методов позволяет снизить затраты на производство, увеличить урожайность и улучшить качество сельскохозяйственной продукции. Применение современных технологий в области ирригации, механизации процессов и управления производством позволяет сельским хозяйственным предприятиям быть конкурентоспособными на международном рынке. Наконец, инновационные решения в медицине имеют огромный потенциал для улучшения качества жизни граждан Казахстана.

Разработка и внедрение новых методов и технологий позволяет предоставлять более эффективную и качественную медицинскую помощь. Например, использование телемедицины позволяет проводить консультации и обследования пациентов на расстоянии, что особенно актуально для удаленных районов страны. Таким образом, инновационные решения играют важную роль в изменении экономики Казахстана. Они помогают сокращать затраты, повышать эффективность производства и создавать новые рынки. Внедрение инноваций в различные отрасли, такие как информационные

технологии, энергетика, сельское хозяйство и медицина, позволяет Казахстану стать более конкурентоспособной страной и обеспечить устойчивый экономический рост.

Развитие технологий и его влияние на экономический рост Казахстана

Современный мир невозможно представить без постоянного развития технологий и инноваций. Влияние технологического прогресса на экономический рост у страны неоспоримо и Казахстан не является исключением. Развитие технологий играет ключевую роль в современной экономике Казахстана. Благодаря новым технологиям и инновационным решениям, улучшаются производительность труда, создаются новые виды продукции и услуг, повышается качество жизни населения. Одной из основных отраслей, активно использующих новейшие технологии, является информационно-коммуникационная сфера.

Широкое использование современных информационных технологий и развитие связи позволяют Казахстану быть на передовых позициях в отраслях таких как электронная коммерция, финансовые услуги, медицина, образование и другие. Благодаря внедрению новых технологий в производство, Казахстан увеличивает конкурентоспособность своих товаров на мировом рынке. Появление автоматизированных и роботизированных производств помогает снизить затраты на производство, увеличивает эффективность и скорость производства, а также повышает качество продукции. Это позволяет экономике Казахстана стать более привлекательными для иностранных инвесторов, а также находить новые выгодные рынки сбыта [7].

Инновационный подход также влияет на структуру экономики Казахстана. Развитие информационных технологий и цифровой экономики стимулирует создание новых предприятий и развитие местного предпринимательства. Старые и устаревшие предприятия, не в состоянии адаптироваться к новым технологиям, вынуждены закрываться или изменять свою деятельность, что ведет к структурным изменениям в экономике страны. Технологический прогресс также способствует развитию научно-исследовательских работ и инновационных проектов в Казахстане. Внедрение новых технологий ведет к появлению новых инновационных компаний, заказчики которых заинтересованы в развитии и продвижении новых технологий.

Поддержка государства в разработке инновационных проектов и создании новых научно-технических центров стирает границы и способствует привлечению инвестиций в инновационную сферу. Однако, внедрение новых технологий и инноваций не всегда легко осуществить в практическое применение. Отсутствие квалифицированных специалистов и недостаточная инфраструктура являются одними из главных препятствий на пути технологического прогресса в Казахстане. В данном случае, государство может сыграть важную роль в создании среды, способствующей развитию технологий и инноваций, через программы обучения и научно-

исследовательские программы, а также внедрение налоговых льгот и стимулов для инновационной деятельности.

Технологический прогресс и инновации являются важным фактором экономического роста Казахстана. Благодаря новым технологиям, внедрению инноваций и развитию научно-исследовательской сферы, Казахстан становится более конкурентоспособной, разнообразной и устойчивой экономикой. Государственная поддержка развития технологий и инноваций является ключевым фактором для успешного осуществления этого процесса и обеспечения устойчивого экономического роста страны.

Инновации и технологический прогресс: перспективы и вызовы для экономики Казахстана

Технологический прогресс и инновации играют важную роль в развитии экономики Казахстана. Инновации помогают повысить эффективность производства, привлекают инвестиции, создают новые рабочие места и способствуют развитию конкурентоспособности. Однако, несмотря на потенциал инноваций, Казахстан сталкивается с рядом вызовов и препятствий, которые могут затормозить развитие технологического прогресса и инновационной деятельности. Одним из главных вызовов является отсутствие необходимого инфраструктурного обеспечения для развития инноваций. Недостаток специализированных технопарков, инкубаторов и экосистем может ограничивать доступ предпринимателей и стартапов к необходимым ресурсам и экспертной поддержке [8].

Кроме того, необходима подготовка кадров, обладающих не только техническими знаниями, но и навыками коммерциализации и маркетинга. Еще одной проблемой является недостаточное финансирование инновационных проектов. Несмотря на наличие государственных программ поддержки инноваций и научно-технической деятельности, финансовые ресурсы все еще ограничены. Кроме того, многие инновационные проекты требуют длительного времени для получения прибыли, что может отпугивать потенциальных инвесторов. Еще одним вызовом для Казахстана является необходимость улучшения правовой системы, связанной с инновациями. Необходимо создать благоприятное правовое окружение, которое будет способствовать защите интеллектуальной собственности, упрощать процедуры регистрации новых технологий и обеспечивать соблюдение правил конкуренции.

Конкуренция на мировом рынке также является значительным вызовом для Казахстана. В настоящее время существует большая конкуренция в области инноваций, особенно в отраслях высоких технологий. Для Казахстана важно поддерживать конкурентоспособность на международной арене, поощрять и поддерживать разработку новых технологий и инноваций, чтобы привлечь инвестиции и увеличить экспорт. Казахстанские предприятия и предприниматели должны активно внедрять новейшие технологии и разрабатывать инновационные продукты и услуги для улучшения конкурентоспособности на мировом рынке. Правительство

Казахстана должно создать благоприятную среду для инноваций и технологического развития, а также обеспечить щедрое финансирование и правовую поддержку. Только таким образом Казахстан сможет справиться с вызовами и достичь экономического роста за счет инноваций и технологического прогресса.

Список литературных источников

- 1 Какимжанова А., Абугалиев К., Абдикенов Б. Инновации в Казахстане: От идей к результатам // <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/feature/2020/04/14/innovation-in-kazakhstan-from-ideas-to-impact>
- 2 Никулина К. Что такое инновации, и как они развиваются в Казахстане? // <https://informburo.kz/cards/chto-takoe-innovacii-i-kak-oni-razvivayutsya-v-kazahstane-.html>
- 3 Проблемы инновационного развития Казахстана. Ж. Б. Рахметулина, А. О. Сулейменова, М. А. Ордабаева // https://vestnik.turan-edu.kz/jour/article/view/2555?locale=ru_RU
- 4 Инновационное развитие Казахстана: проблемы и перспективы. Сарсенова А.Е., Байарыстан З.А. // <https://scienceforum.ru/2018/article/2018006910>
- 5 Инновационные технологии: движущие силы экономического развития Казахстана // https://gurk.kz/blog/innovacionny-e-tehnologii-dvizhushhie-sily-e-konomicheskogo-razvitiya-kazahstana#google_vignette
- 6 Цифровизация в Казахстане - что мешает, какие плюсы и минусы. // <https://www.nur.kz/technologies/business/2011093-tsifrovizatsiya-v-kazahstane-chto-meshaet-kakie-plyusy-i-minusy/>
- 7 Технологический прогресс — магистральное направление реализации программы форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана // https://articlekz.com/article/5477#google_vignette
- 8 Искакова Д. Е. Технологические и управленческие инновации в энергетике: мировой опыт и Казахстан. // <https://cyberleninka.ru/search?q=%D0%98%D1%81%D0%BA%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D0%94.%20%D0%95.&page=1>

МРНТИ: 06.52.13

Т.Ж.Маханов, Қ.А.Усеров оқытушысы¹

¹№15 колледж

080000, Тараз, Қазақстан

Ел экономикасының бәсекеге қабілеттілігі

Түйіндеме. Бұл мақалада жаһандану жағдайында Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігі мен экономиканың қазіргі жағдайы, бағыттары және тетіктері сияқты іс шаралар қарастырылады.

Аннотация. В данной статье рассматривается конкурентоспособность экономики Казахстана в условиях глобализации и современное состояние, направления и механизмы развития экономики.

Abstract. This article examines the competitiveness of the economy of Kazakhstan in the context of globalization and the current state, directions and mechanisms of economic development.

Түйінді сөздер: ауыл шаруашылығы, агроөнеркәсіп кешені, логистика, субсидия, астық.

Ключевые слова: сельское хозяйство, агропромышленный комплекс, логистика, субсидия, зерно.

Key words: agriculture, agro-industrial complex, logistics, subsidies, grain.

Әлемдік экономиканың қазіргі дамуы және әлемдік шаруашылықтың жаһандану үдерістері, экономикалардың өзара тәуелділіктерінің өсуі, жаһандық тауарлар мен қаржылық нарықтардың қалыптасуы осы үдерістерге түскен елдердің халықаралық бәсекеге қабілеттілігін көтеру проблемасына қызығушылықтың артуына әкелді. Қазіргі уақытта жалпы әлемдік экономиканың жаһандану үрдісімен бәсекелестіктің күшеюі, сонымен қатар тауарлар, қызметтер, кәсіпорындар, салалар арасында ғана елдер мен өңірлерде сипат алады. Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілік деңгейін анықтау және оны көтеру шараларын дайындау проблемасы әлемдік қаржылық және экономикалық дағдарыс әлемдік экономиканың дамуына және әлемдік экономиканың дамуына әсер ететін ірі елдердің экономикалық дамуына түбегейлі өзгерістер енгізгеннен кейін күшейе түсті [1].

Неғұрлым мемлекеттің экономикасы мықты болса, соғұрлым әр түрлі жағдайда жылдам қарқынмен дамып, халықтың өмір сүру деңгейі артады. Бұл қазіргі заманның ерекшелігімен байланысты және әлемде экономиканың бәсекеге қабілеттілігі деңгейінің "көрнекі бетпердесі" ретінде көрсетілетін жаңа халықаралық экономикалық нақтылықты жасаумен сипатталады. Бәсекелестік жағдайында тиімділігін арттыру тетігі ретінде әлемдік шаруашылық жүйесінде ұлттық экономиканың негізгі бәсекелестік артықшылықтары мен ғылыми-техникалық әлеует, жаңа технологиялар мен барлық формадағы инновациялар болып табылады. Болашақта қандай экономикалар бәсекеге қабілеттілік рейтингінде жоғары орындарды алады және ұлттық экономика үшін бәсекеге қабілеттілікті арттыру жолдарын табу қазіргі уақытта әлемнің көптеген елдері үшін маңызды проблема болып отыр.

Осыған байланысты, кез келген мемлекет әлемдік қаржылық және экономикалық дағдарыстан кейін әлемдік даму болашақта қандай бағытпен жүретіндігі туралы ортақ пікірдің болмауы кезінде осы белгісіз болашақта ұлттық бәсекеге қабілеттілікті көтеру стратегиясын дайындауы қажет. Бұл мәселені дағдарыстан кейінгі уақытқа қалдыруға болмайды, себебі бәсекеге қабілеттілікті арттыру проблемасы кез келген елдің дамуы үшін ең маңызды мәселенің бірі – тұрақты экономикалық және әлеуметтік дамуымен, халық өмір сүруінің жоғары деңгейімен тығыз байланысты. Қазіргі уақытта бәсекеге қабілеттілік мәселесімен көптеген танымал экономистер және 100-ден астам әлем елдерінің ұлттық институттары көмектесетін ірі халықаралық институттар айналысады [2].

Елдер арасындағы бәсекелестік күрестің өршуі әлемдік экономикаға көптеген өзгерістер әкелді. Жыл өткен сайын әлемдік шаруашылық қатынастар бірыңғай геэкономикалық жүйе ретінде көптеп қарастырылуда. Бұл жағдайларда кез келген елдің күші мен қуаты оның өндірушілерінің бәсекеге қабілеттілігімен анықталады. Ұлттық нарықта неғұрлым бәсекелестік күшті және оның формалары алуан болса, соғұрлым әлемдік нарықта елдің бәсекеге қабілеттілік деңгейі жоғары болмақ.

Кез келген мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігі дамуы үшін басты мәселе болып, халықтың өмір сүру сапасы мен әл-ауқаты деңгейінің бірден-бір объективті өлшемі болып табылады. Бәсекеге қабілеттілік рейтингіде белгілі бір дәрежеге ие болу емес, қазақстандық қоғам өмірінің кең ауқымды бағыты бойынша әлемдік стандарттар деңгейіне қол жеткізу болып табылады. Әлемдік тәжірибе ұлттық экономика дамуын бағалаудың көптеген әр түрлі әдістері бар және Қазақстанның өзін-өзі бағалау үшін осы әрі басқа әдістемені таңдауы нақты әдіске шоғырланбауы тиіс. Бәсекеге қабілеттілік – бірнеше деңгейде қарастыруға болатын көп қырлы экономикалық категория. Бұл – мемлекеттің, тауардың, тауар өндірушілердің, салалардың бәсекеге қабілеттілігі. Осы деңгейлердің арасында тығыз байланыс бар: елдік және салалық бәсекеге қабілеттілік ақыр соңында белгілі бір өндірушілердің бәсекеге қабілетті тауарларды өндіре алу қабілетіне байланысты.

М. Портер бәсекеге қабілеттілікке келесідей анықтама береді: «Бәсекеге қабілеттілік – бұл техникалық-функционалдық, экономикалық, ұйымдастырушылық және басқа сипаттамаларға сәйкес келу деңгейін сипаттайтын нарықтың белгілі бір үлесін алатын объект». Тұтынушы талаптарының деңгейі осы объектіге жататын нарықтың үлесін анықтайды және басқа объектілердің пайдасына осы нарықтың бөлінуіне кедергі болады. Экономикалық дамудың қазіргі кезеңінде елдің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету әлемдік нарықта елдің жағдайын анықтайтын және жеткілікті деңгейде оның ұлттық қауіпсіздігін қамтамасыз ететін маңызды проблема болып табылады [3].

Жаһандану жағдайында Қазақстан экономикасы біртіндеп әртүрлі процестерге әсер етіп отырады. Өз кезегінде еркін сауда саясаты жүзеге асырылады. Қазіргі кезде әлемдік тәжірибеде ұлттық экономикалардың

бәсекеге қабілеттіліктері мен әлемдік қоғамдастыққа кіру мәселелеріне басты назар аударылып отыр. Қазақстан халқы ақпараттық-коммуникациялық инфрақұрылыммен жеткіліксіз қамтуы салдарынан өзінің деңгейін жоғалтуға мәжбүр. Мысалы, "технологиялық даму деңгейі" факторы бойынша басқа да ішкі құрамдас бөліктері бойынша Қазақстан (соңғы технологияларға қол жетімділік бойынша 9-позицияға, технологияларды компания деңгейінде қолдану бойынша - 28 позицияға, АҚ технологиялары бойынша заңнама жөнінде - 21 позицияға, тікелей шетелдік инвестициялар мен технологиялар бойынша - 14 позицияға) Ресейден едәуір озық екендігіне қарамастан, Ресей жалпы алғанда негізінен халықты ұялы байланыс құралдарымен, Интернетке қол жетімділікпен, дербес компьютерлермен барынша толық қамту есебінен Қазақстаннан 5 орынға алда келеді. Мәселен, Халықаралық телекоммуникация одағы (Біріккен Ұлттар Ұйымы жанындағы ұйым) жүзеге асыратын пайдаланушылардың саны бойынша елдер рейтингінде Қазақстан 150 елдің ішінде пайдаланушылар саны - 400 мың адамды құрайтын 87-орынды иеленеді, ал АҚШ болса пайдаланушылар саны - 161632 мың адамды құрайтын 1 орынды иеленген. Посткеңестік елдер арасында Ресей 12 орында (16000 мың адам) болса, бұл ретте Қазақстан Молдовадан, Әзірбайжаннан және Өзбекстаннан артта қалып отыр. Қазақстанға Бәсекеге қабілеттіліктің жаһандық индексі позициясын жақсартуға мүмкіндік беретін басқа резерв жақсартуға отандық бизнес пен кластерлік даму тиімділігінің өсуі есебінен қол жеткізуге болатын "бизнесті дамыту үшін жағдай жасау" факторы болып табылады. Қазақстанның инновациялық дамуының төмен деңгейі келесі түйінді проблема болып табылады. Жалпылама айтқанда, Қазақстан орнықты дамуға көшуді қамтамасыз ету жөніндегі озық шараларға мұқтаж. Осы уақытқа дейін ресурстарды өндіру мен тұтынуда айтарлықтай теңгерімсіздік сақталуда. Экономика жаңартылатын ресурстар мен энергия көздерінің зор әлеуетін тек шамалы деңгейде ғана пайдаланып отыр. Өндірілетін өнімдердің энергияны қажетсінуі мен өндірістің экологиялық шығындары жоғары. Бизнесінің экологиялық жауапкершілігінің төмен деңгейі мен экологиялық проблемаларды шешу процесіне халық пен әлеуметтің әлсіз қатысулары байқалуда. Халықтың тұрмыс сапасы қазіргі заманғы стандарттардан артта қалуда.

Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігі анықталған проблемалардың ерекшелігі мен экспорттық мүмкіндіктерін сапалы жаңа деңгейге жеткізудің мыналарды анықтайды. Бірінші. Қазақстан халқының басым көпшілігі тарапынан бәсеке қабілетті болуға жалпы талпыныс пен мүмкіндіктерді арттыруды шоғырландыру қажет. Екінші. Қазақстанның, оның экономикасын және халқының сапалы өсуге ашықтығы мен бейімділігіне ықпал ететін қолайлы орта мен жағдай қалыптасуы тиіс. Үшінші. Елдің инновациялық және технологиялық сипаттарын жылдам дамыту талап етіледі. Төртінші. Еңбек өнімділігі өсуінің жедел қарқынын, басым салалардың серпінді дамуын, тиімді кеңістікті ұйымдастыруды, "өсу нүктелерін" ынталандыруды және инфрақұрылымдық дамытуды

ұйымдастыруға жаңа әдістерді қамтамасыз ету маңызды. Бесінші. Қазақстандық бизнестің Қазақстанның әлемдік нарыққа кіруі мен орнықты қатысуын бекітудің мүмкіндігі мен кепілі ретінде халықаралық талаптарға жауап беретін сипаттары мен сапаларын саналы және мақсатты ие болуының қағидатты мәні бар. Алтыншы. Елдің тұрақты дамуға көшуін, халықтың өмір сүру сапасын, қауіпсіздік деңгейін арттыруды, денсаулық сақтау және оқу-ағарту жүйелерін жаңғыртуды, қоғамның экологиялық жауапкершілігінің жоғары деңгейін қамтамасыз етуді жеделдету керек [4].

Қазақстан Республикасының бәсекеге қабілеттілігі мен оның экономикасының экспорттық мүмкіндіктері әсер етуші және (немесе) әсер ететін ішкі және сыртқы факторлар мен жағдайлардың ағымдағы және болжамды жай-күйін талдауды назарға ала отырып, осы ел үшін миссия, көкжиек, мақсаттар мен басымдықтардың мынадай қойылымын айқындайды.

Миссия - Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігінің сапалы жаңа деңгейіне шығуына мүмкіндік туғызатын бағыттарды, тетіктерді және құралдарды дамыту.

Көкжиек - әлемде өзінің өмірлік мүдделерін табысты іске асыруға мүмкіндік беретін, халықтың тұрмыстық сапасының жоғары деңгейімен тұрақты даму қағидаларын ұстанатын адам, қаржы, табиғи, техникалық, технологиялық және ақпараттық ресурстары бар қарқынды дамушы мемлекет [1].

Мақсат - белсенді экспорттық саясатты жүргізу, тұрақты дамуға, білімге негізделген экономикаға кезең-кезеңмен көшу, сондай-ақ елдің озық дамуына кедергі болатын қолда бар және келешектегі қауіптерді болдырмау, бейтараптандыру не жою есебінен қазақстандықтардың әл-ауқаты мен игілігінің өсуі. Басымдықтар:

1. Макроэкономикалық, институционалдық және құқықтық орта.
2. Инновациялық және технологиялық.
3. Бәсекеге қабілеттіліктің тік және көлденең аспектілері.
4. Тиімді бизнес.
5. Тұрақты даму, халық тұрмысының жоғары сапасы, қазіргі заманғы білім беру жүйесі.

Қазақстан Республикасы өткен жылғы рейтингпен салыстырғанда 6 позицияға көтеріліп, оң динамика көрсетті. Нәтижесінде Қазақстан IMD-2023 дүниежүзілік бәсекеге қабілеттілік рейтингінде 66,11 ұпаймен 37-орынға тұрақтады. Мемлекет басшысының жолдауында қаржылық қолдау көрсету кезінде мемлекет бәсекеге қабілетті шағын және орта кәсіпкерлікке басымдық беретіні атап өтілген. Жаңа экономикалық саясат макроэкономикалық тұрақтылыққа, инновацияға, цифрландыруға түпкілікті мақсатқа – жоғары сапалы және инклюзивті экономикалық өсуге, елдің ұлттық табысын әділ бөлуге бағытталуы тиіс.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Коршунова Г.В. Проблемы формирования конкурентоспособности национальной экономики // Финансы и кредит. №6. С. 74-78
- 2 Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: ЭКСМО, 2019
- 3 Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 2020
- 4 2019-2022 ж.ж. Жаһандық экономикалық форумның әлемдік бәсекеге қабілеттілік рейтингі баяндамасы. <http://gt-ru/news/>

МРНТИ: 06.52.13

**Г.Б. Сарсембаева, магистр менеджмента, старший преподаватель
кафедры «Социально – экономические дисциплины»¹**

**М.А. Баженов, магистрант 1 курса образовательной программы
7М04120 «Экономика»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Теоретические основы социально – экономического развития региона

Түйіндеме. Бұл мақала авторлардың аймақтың әлеуметтік-экономикалық дамуының теориялық негіздеріне шолу нәтижелері болып табылады.

Аннотация. Данная статья представляет собой результаты проведенного авторами обзора теоретических основ социально – экономического развития региона.

Abstract. This article presents the results of the authors' review of the theoretical foundations of the socio–economic development of the region..

Түйінді сөздер: білім, менеджмент, әлеуметтік орта, әлеуметтік-экономикалық даму, аймақ.

Ключевые слова: образование, менеджмент, социальная среда, социально – экономическое развитие, регион.

Key words: Education, management, social environment, socio – economic development, region.

Стабильное и интенсивное развитие региона в современной России невозможно без согласованного и эффективного взаимодействия субъектов управления. Экономика региона - это многоуровневый организм, функционирующий на основе вертикальных (взаимосвязь бизнеса и власти) и горизонтальных (взаимодействия с муниципалитетами), а также входящих в систему хозяйственных связей. Достижение актуальных целей осуществляется в процессе подготовки и реализации стратегии социально-экономического развития региона. Стратегия социально-экономического развития региона разрабатывается как документ, включающий в себя целый ряд мероприятий, направленных на достижение в долгосрочной перспективе конкретных целей. Она создается с учетом объективного вклада в решение поставленных задач всех участников взаимодействия, а также экономических

возможностей развития региона, возможностей экономического развития каждой отрасли экономики региона. Немалым фактором формирования стратегии являются так называемые субъективные (внешние) участники секторов экономики и возможные сценарии развития отношений с ними [2].

Главная цель региональной политики - создание условий для вхождения в рынок всех заинтересованных регионов, предприятий и граждан, для раскрытия и развития их целевых способностей и предприимчивости с учетом территориальной специфики.

Цели региональной политики:

- социальные цели - формирование в регионах слоя частных собственников, содействующих созданию социально ориентированной рыночной экономики, развитию региональных рынков;

- социальная защита населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет не только государственных средств, но и средств, поступающих от приватизации, отечественных и иностранных инвесторов;

- экономические цели - территориально ориентированная приватизация, проводимая темпами, учитывающими специфические особенности каждого региона, в целях обеспечения устойчивого состояния региональных хозяйственных комплексов в условиях финансовой нестабильности;

- создание конкурентной рыночной среды во всех регионах; содействие демонополизации хозяйства;

- повышение комплексности использования природных ресурсов на базе развития системы малых и средних предприятий;

- содействие расширению экспортного потенциала, приграничной торговле, развитию свободных экономических зон;

- привлечение иностранного капитала на выгодных для регионов условиях;

- экологические цели - содействие восстановлению эколого-экономического равновесия в легко ранимых регионах на основе распространения экологически чистых (безотходных) технологий;

- привлечение частного и иностранного капитала к участию в реализации природоохранных мероприятий [3].

Стратегическими задачами регионального развития в настоящее время являются:

- реконструкция экономики старопромышленных регионов и крупных городских агломераций путем конверсии оборонных и гражданских отраслей, модернизации инфраструктуры, оздоровления экономической обстановки;

- стабилизация социально-экономического положения в регионах с экстремальными природными условиями и преимущественно сырьевой специализацией;

- создание условий для возрождения малочисленных народов;

- продолжение формирования территориально-производственных комплексов и промышленных узлов в северных и восточных регионах преимущественно за счет нецентрализованных инвестиций и приоритетного развития производств с комплексным использованием добываемого сырья, соблюдения строгих экологических стандартов;

- стимулирование развития экспортных и импортозамещающих производств в районах, имеющих для этого наиболее благоприятные условия;

- формирование свободных экономических зон, а также технополисов как региональных центров внедрения достижений науки, ускорения экономического и социального прогресса;

- развитие межрегиональных и региональных инфраструктурных систем (транспорта, связи, информатики), обеспечивающих и стимулирующих региональные структурные сдвиги и эффективность региональной экономики;

- преодоление чрезмерного отставания по уровню и качеству жизни населения отдельных республик и областей.

Таким образом, в региональной политике акценты переместились с освоения новых районов на стабилизацию в них и преодоление депрессивного состояния старых регионов, с ограничения роста крупных городов - на возрождение малых городов и сельских поселений; изменилось соотношение центрального и регионального уровней управления, возникли новые проблемы: безработица, достигающая в некоторых регионах критического уровня; появление беженцев и вынужденных переселенцев; резкое ухудшение социально-экономической ситуации во многих регионах.

На сегодняшний день различают прямые и косвенные методы проведения региональной политики.

Методы прямого участия государства в регулировании регионального развития тесно связаны с административными - это осуществление государственных региональных программ, финансируемых за счет госбюджета, отдельных структурообразующих инвестиционных проектов; размещение заказов на поставку продукции для общегосударственных нужд (в том числе для поддержки проблемных регионов) посредством контрактной системы.

Методы косвенного регулирования регионального развития включают:

- создание специальных фондов регионального развития (федеральных, областных и др.),

- привлечения частных инвесторов для решения задач региональной политики;

- компенсации дополнительных затрат, которые несут хозяйствующие субъекты при размещении своих предприятий в районах со сложными условиями;

- предоставление налоговой скидки «на истощение недр», т.е. в связи с истощением запасов природных ресурсов, что особенно актуально для районов с экстремальными условиями;

- установление льготных ставок арендной платы при изъятии площадей под строительство предприятий, имеющих важное значение для совершенствования отраслевой и территориальной структуры экономики;

- введение регионально-дифференцированной амортизации, позволяющей предприятиям, расположенным в районах со сложными условиями, финансировать ускоренную амортизацию собственного производства;

- применение повышенных цен на экологически чистую продукцию; введение санкций для предприятий, загрязняющих окружающую среду, особенно в наиболее неблагоприятных регионах [5].

Таким образом, социально-экономическое развитие региона – это программа развития региона с конкретными целями, а методы реализации стратегии – это способы достижения главных целей с использованием различных ресурсов. По мнению автора, каждый метод заслуживает своего применения только после тщательного анализа экономической ситуации в конкретном регионе. Что касается оценки стратегии, а также оценки результатов ее реализации, то существуют специальные регулирующие органы, контролирующие выполнение поставленных задач, а также целевое использование ресурсов. Однако, главную и самую правдивую оценку деятельности органов власти сможет дать лишь народ. Ведь одной из главных целей стратегии является улучшение качества жизни населения, обеспечение рабочими местами и социальная защита.

Список литературных источников

- 1 Вашко Т. А. Методы стратегического анализа. учеб пособие. ктэи; Кафедра «Менеджмент» Красноярск, 2002. 10 с.
- 2 Закерьяева Е. А. Теоретические аспекты инвестиционного развития экономики и региона. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rus/nauka.com/22_PNR_2011/Economics/4_90992.doc.htm. (дата обращения: 09.04.2016).
- 3 Корчагин Ю. А. Инвестиционная привлекательность и стратегии регионов. учебное пособие Региональная экономика и финансы. Воронеж, 2010. С.114.
- 4 Корчагин Ю. А. Современная экономика России: учебное пособие. Ростов н/Д., 2008. 680 с.
- 5 Никандрова Л. Ю. Методические аспекты инвестиционной привлекательности. [Электронный ресурс]. Анализ и финансовый аудит. 2009. № 1. Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2009/1/Smirnov%20.pdf>. (дата обращения: 09.04.2015).

МРНТИ: 06.52.17

Б.К. Абылкасимов, студент 1 курса¹

¹КГКП финансово-экономического колледжа им.Р.Байсеитова
071400, Семей, Казахстан

Социальная модернизация Казахстана как важнейшая основа роста благосостояния населения и развития интеллектуального потенциала страны

Түйіндеме. Қазақстанның әлеуметтік жаңғыртылуының теориялық аспектілерін зерделеуде, әлемнің алдыңғы қатарлы елдерінің әлеуметтік құрылымдарын салыстыра отырып, жастардың бұл үдерістің мәнін қаншалықты түсінетінін анықтау, жас, көші-қон, әлеуметтік пакет, әлеуметтік сақтандыру.

Аннотация. В исследовании теоретических аспектов социальной модернизации Казахстана, в сравнении социальных структур передовых стран мира, определение того, насколько молодежь понимает смысл этого процесса, возраст, миграция, социальный пакет, социальное страхование.

Abstract. In the study of the theoretical aspects of social modernization of Kazakhstan, in comparison of the social structures of the advanced countries of the world, determining how much young people understand the meaning of this process, age, migration, social package, social insurance.

Түйінді сөздер: модернизация, макропроцесс, органикалық, бейорганикалық, Бисмарк моделі, Беверидж үлгісі, Швед үлгісі.

Ключевые слова: модернизация, макропроцесс, органическая, неорганическая, модель Бисмарка, модель Бевериджа, Шведская модель.

Key words: modernization, macro process, organic, inorganic, Bismarck model, Beveridge model, Swedish model.

Введение

Сегодня, когда Казахстан вступает в новый этап своего развития, особенно актуальны комплексные исследования по различным направлениям общественного развития. Данная проблема многогранна, она охватывает множество направлений, таких, как формирование новых социальных институтов в Казахстане, приумножение народного интеллектуального потенциала, формирование интеллектуального гражданина своей страны, повышение экономики и занятости населения.

Актуальность темы продиктована его содержательной направленностью, так как за этим процессом лежит новое индустриально-инновационное общество построенное на идее всеобщего труда, в котором труд должен выйти на первый план как решающий национальный фактор социальной модернизации и глобальной конкурентоспособности.

Степень изученности проблемы: вопросы модернизации в плане экономического развития велись в специализированных научно-исследовательских институтах на республиканском и региональном уровнях (Ашимбаев М., Алимбаев А., Алпысбаева С., и др.), а также в системе учреждений высшего образования (Аубакиров Я., Аймагамбетов Е., Алшанов

и др.), в которых раскрывается и обобщается теория и практика переходных процессов. В рамках отечественной науки изучению вопросов специфики и различным аспектам проведения модернизации в Республике Казахстан посвящены научные труды казахстанских ученых С.Булекбаева, А.Кошанова, М.Б. Кенжегузина, О.Сабденова, А.Ашимбаева, М.С.Ашимбаева, А.Х.Бижановы, А.Н.Нысанбаева, И.Н.Тасмагамбетова, З.К.Шаукенова.

Цель исследования заключается в исследовании теоретических аспектов социальной модернизации Казахстана, в сравнении социальных структур передовых стран мира, определение того, насколько молодежь понимает смысл этого процесса.

Предмет исследования - закономерности и процессы социальной модернизации, процесс осознания людьми происходящих изменений в Казахстане.

При проведении исследований использовались методы: сравнительного анализа, социальных опросов населения, кабинетных исследований теоретического материала.

Практическая значимость работы заключается в следующем:

- определение теоретических аспектов социальной модернизации;
- сравнительная характеристика социальных сфер передовых стран показывает уровень социального развития нашей страны в глобальном масштабе;
- результаты исследования показывают важность и необходимость осознания процессов социальной модернизации для дальнейшего развития казахстанского общества.

Гипотеза: социальная модернизация это рост благосостояния населения, оптимальное форсированное развитие экономики, то есть социальная модернизация - это базирующуюся идея векторного развития Казахстана на новый уровень.

Теоретические аспекты социальной модернизации

Модернизация (от англ. Modern – современный, передовой, обновлённый) – модернизация – это совокупность технологических, экономических, социальных, культурных, политических перемен, направленных на совершенствование общественной системы в целом.

Различают два типа модернизации: органическая и неорганическая.

Органическая модернизация проходила в тех странах, которые были новаторами на этом пути, и разворачивалась благодаря внутренним факторам, в частности, коренным изменениям в сфере культуры, ментальности, мировоззрения. Её становление связывают с появлением национальных централизованных государств, зарождением буржуазных отношений, в частности капиталистической кооперации и мануфактуры.

Неорганическая модернизация происходит как ответ на внешний вызов со стороны более развитых и осуществляется преимущественно под влиянием заимствования чужих технологий и форм организации

производства и общества, приглашение специалистов, обучение кадров за рубежом, привлечение инвестиций. Её основной механизм — имитационные процессы. Начинается же она не в сфере культуры, а в экономике и/или политике и в последнем случае определяется как догоняющая модернизация или «модернизация с опозданием».

Социальная политика в развитых странах - современный этап. Модель государства с развитой системой социальной защиты населения эволюционирует, преобразуясь в модель государства высокого качества жизни населения или, как его официально провозгласили в конституциях ряда стран, - в «социальное государство» или «государство всеобщего благосостояния».

Особенность социальной политики промышленно развитых стран заключается в том, что она направлена не просто на защиту человека от социальных рисков (утраты дохода в связи с болезнью, инвалидностью и старостью), но и на недопущение резкого материального и социального неравенства, на обеспечение достаточно высокого уровня социальной поддержки и помощи нуждающимся слоям населения, на предоставление гражданам доступа к качественному здравоохранению и образованию.

Таблица 1. Социальные расходы в ряде зарубежных стран и в России (без расходов на социальное страхование), % к ВВП*

Страны	1980 г.	1990 г.	1999 г.
Казахстан	15,08	18,7	16,5
Германия	20,5	22,8	22,0
Франция	23,2	26,4	28,2
Италия	18,4	22,3	22,7
Великобритания	13,9	15,0	16,8
Швеция	23,2	24,0	28,1
США	11,9	12,4	13,9
Япония	12,0	12,9	17,6
Россия	26,0	17,0	12,7

* *Источник:* European Economy. 1999. № 68. P. 218; экспертные оценки ИМЭМО РАН.

При этом проявляется тенденция к сближению некогда сильно различавшихся моделей социальной политики: в странах с либеральными моделями (США, Канаде, Австралии, Японии, Корее), где уровень социальных гарантий сравнительно низок, социальная составляющая усиливается; в других - намечается обратное движение.

На формирование национальных механизмов и институтов социальной политики влияют многие факторы - уровень экономического развития, особенности государственного устройства и структур гражданского общества, историко-культурные традиции страны. Выделяют три основных варианта.

Выделяют следующие модели: **модель Бисмарка, модель Бевериджа, Шведская модель, Европейская Социальная модель.** В силу исторических и культурных различий каждая национальная социальная модель оригинальна и неповторима. В качестве универсального показателя отличий трех рассматриваемых социальных моделей можно привести данные по удельному весу социальных расходов в ВВП: Европа — до 27%, Япония — 17%, США — 15%. Общий фундамент Европейской социальной модели носит дуалистический характер. С одной стороны — нормы и ценности европейской цивилизации. С другой — инструменты и институты социальной политики, воплощающие Европейскую социальную модель (социальное законодательство, национальные системы социальной защиты, социальный диалог, открытый метод координации социальной политики на уровне национальных государств — членов ЕС).

Таким образом, **основу современных систем государственной социальной защиты**, являющихся ядром государственной социальной политики в странах Евросоюза (ЕС), составляют два базовых института: социальное страхование и государственное социальное обеспечение. С их помощью формируются весьма крупные финансовые ресурсы, которые достигают 30 и более процентов ВВП. При этом на долю социального страхования в большинстве стран ЕС (в Германии, Франции, Бельгии, Италии) приходится примерно 60-70% всех затрат на цели социальной защиты. В Скандинавских странах и Великобритании государственное бюджетное финансирование систем социальной поддержки населения и расходы на социальное страхование приблизительно равны. Существенными факторами, отличающими социальные модели государства друг от друга, являются:

- круг охвата населения системами обязательного социального страхования, уровень зависимости размеров пенсий и пособий от размеров заработной платы;
- степень перераспределения ресурсов между застрахованными и получателями пенсий и пособий.

Таблица 2. «Сравнительные характеристики социальных моделей государства»

Характеристики	Модель Бисмарка	Модель Бевериджа	Шведская модель	Модель России
Удельный вес заработной платы (в % ВВП) и степень ее дифференциации между крайними децилями	45%, низкая дифференциация 1:4	55%, высокая дифференциация 1:11	58%, средняя дифференциация 1:7	28%, критически высокая дифференциация 1:20

Базовые институты социальной защиты	Обязательное социальное страхование - 75% всех ресурсов на социальную защиту; социальная помощь - 15%; дополнительное страхование - 10%	Социальная поддержка - 35% всех ресурсов; обязательное профессиональное страхование - 35%; добровольное индивидуальное страхование - 30%	Обязательное социальное страхование - 60%; социальная помощь - 30%; добровольное индивидуальное страхование - 10%	Социальная помощь - 65%; обязательное социальное страхование - 30%; добровольное страхование - 5%
Удельный вес всех затрат на все виды социального обеспечения, в % ВВП	30%	25%	32%	18%
Перераспределение средств между группами с высокими и низкими группами доходов	Среднее (35%)	Минимальное (25%)	Высокое (40%)	Сверхвысокое (50%)
Уровень социальной защиты: коэффициент замещения покупательная способность пенсий и пособий (потребительского бюджета пенсионеров)	65% Двух-, трехкратный потребительский бюджет	50% От одного до двух потребительских бюджетов	70% Двух-, трехкратный потребительский бюджет	30% Один потребительский бюджет

Сущность и цели социальной политики Казахстана

За годы Независимости в Казахстане создан крепкий фундамент социального государства. На сегодня Казахстан вплотную приблизился к качественному уровню социального развития среднеевропейских стран. Уровень благосостояния казахстанцев постоянно повышается. Но существенным вопросом является то, насколько эффективно наши граждане используют плоды стабильности и благополучия.

Казахстану жизненно важно найти оптимальный баланс между экономическими успехами и обеспечением общественных благ.

Социальное государство через государственное регулирование корректирует распределение доходов и привилегий, обеспечивая тем самым социальную справедливость по отношению к каждому члену общества. Оно осуществляет социальную защиту той части трудоспособного населения, которая не по своей воле потеряла возможность реализации трудового потенциала. Социальное государство гарантирует материальное обеспечение

нетрудоспособных членов общества: пожилых, инвалидов, детей из малообеспеченных семей и других представителей слабо защищенных слоев населения. Из ниже приведенной диаграммы (на рис. 1) видно, что средний возраст казахстанцев имеет динамику увеличения, а следовательно социальная политика должна защищать права этих граждан.



Рисунок 1 – Диаграмма «Средний возраст казахстанцев с 1979 по 2023 гг»

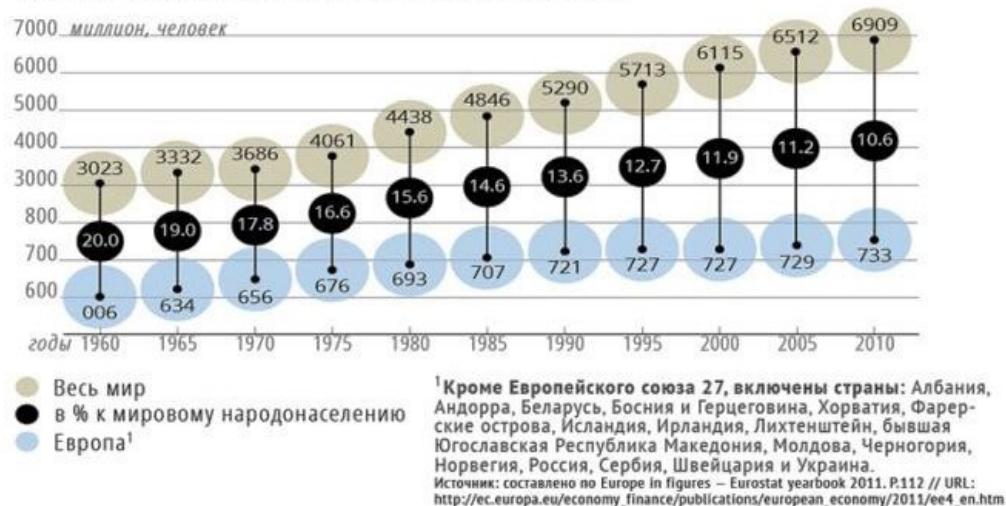
Средний возраст мужчин на начало этого года составил 30,5 лет, женщин – 33,7 года. Средний возраст жителей города выше, чем у сельчан – 32,6 против 31,5 лет соответственно. Самый высокий средний возраст среди регионов в СКО – 38,9 лет, самый низкий – в Мангистауской и Туркестанской областях – 27,6 лет. Ранее Бюро национальной статистики сообщило, что, по данным на 1 июля 2023 года, население в Казахстане увеличилось на 132,5 тыс. и составило 19,8 млн человек. Также стало известно, что в стране проживает на 468,1 тыс. больше женщин, чем мужчин. Кроме того, обследование «Качество жизни населения» в марте текущего года показало, что мужчин, удовлетворенных своей жизнью, больше, чем женщин. Мужчин – 45,4%, женщин – 39,5%.

От уровня развитости социального государства зависят критерии прогресса в социальном развитии общества, состояние демократии и роль институтов гражданского общества, понимание целей и механизмов социально-экономического и политического развития. Концепция социального государства характеризует отношение государства и общества к человеку как высшей ценности.

Создавая свою модель социального государства, основанную на национальной культуре, истории и традициях, Казахстан внимательно изучает опыт других стран, тем более что в современном мире существует достаточно большое разнообразие моделей социального развития, в которых концепция социального государства входит составной частью в общую

социальную модель. Эти социально-общественные параметры положены в основу внутренней политики не только европейских, но и ряда других государств. Среди них — независимый Казахстан, сумевший за годы независимости благодаря стратегическому курсу на модернизацию пройти трудный путь от системного социально-экономического кризиса 1990-х гг. до динамично развивающегося государства с социально ориентированной рыночной экономикой, занимающего достойное место в мировом сообществе.

Таблица 1: Население мира в период 1960-2010 гг.



Демографическое измерение модели социального государства в Европейском союзе. Глобализация и экономические кризисы оказывают сильное влияние на социальное измерение. Но мировые социально-экономические процессы, в свою очередь, зависят от демографических трендов. Во второй половине XX века социально-демографические изменения оказались столь серьезными, что они превратились в самостоятельную проблему мирового значения. Демографические сдвиги, то есть падение рождаемости, увеличение продолжительности жизни и расширение миграции, носят всеобщий характер и имеют место как в развитых странах, так и в развивающихся странах. Демографические сдвиги станут основой социальной нестабильности будущего десятилетия. Объединенная Европа и Казахстан тут не исключения.

За последние два десятилетия доля лиц трудоспособного возраста (14–64 года) в ЕС увеличилась на 0,5 процента, в то время как доля лиц старшего поколения увеличилась на 3,3 процента. Средний возраст европейцев с 35,2 лет (в 1990 г.) увеличился до 40,6 года в 2009 году. Эта тенденция характерна для всех стран — членов ЕС сегодня, и она, по прогнозам Евростата, сохранится и в последующие десятилетия. Прогнозируется, что к 2060 году число европейцев будет медленно увеличиваться, одновременно старея при этом: за период 2008–2060 гг. средний возраст европейцев станет равен 47,9 годам. Доля лиц старше 65 лет к 2060 году составит более 30,0 процента (в

2009 г. она составляла 17,2 процента). При этом доля лиц в возрастной группе 80 лет и старше возрастет в три раза. Общее число трудоспособного населения за период с 2010 по 2060 год сократится в абсолютном выражении на 19 миллионов человек, что неизбежно, несмотря на ожидаемый рост производительности труда и повсеместное внедрение новых технологий, отразится на сокращении темпов экономического роста в регионе ЕС.

Коэффициент зависимости лиц пожилого и старшего возраста от трудоспособного населения увеличится вдвое с 29,6% в 2009 году до 53,5% к 2060 году. Таким образом, соотношение трудоспособного населения (от 15 до 64 лет) к иждивенцам (старше 65 лет) изменится с 4 лиц трудоспособного возраста к 1 нетрудоспособному лицу до 2 лица к 1 иждивенцу. Старение европейского населения порождает немалые экономические проблемы, поскольку значительно увеличивает нагрузку на трудоспособное население людьми пожилого и преклонного возраста.

Усиление миграции в ЕС проблему не решает. Приток иностранной рабочей силы только временно снижает размер проблемы, но приносит с собой целый букет сопутствующих проблем. Более того, миграция не решает проблему, а лишь отодвигает ее решение в будущее на долю последующих поколений европейцев.

Изменения численности и половозрастной структуры населения Евросоюза придают сложный политический, экономический, социальный и культурный контекст надвигающемуся демографическому сдвигу. Под влиянием демографических сдвигов темпы экономического роста ЕС начнут снижаться уже через десятилетие и могут упасть ниже критической отметки в 2 процента прироста ВВП в год. Евросоюзу сегодня предстоит модернизация налоговой и социальной сфер, непосредственно связанных с процессами старения населения, придание рынку труда гораздо большей гибкости и увеличение целевых вложений в человеческий капитал. При этом «амортизатором» накопившихся проблем выступает социальная политика, придавая определенную устойчивость общественной политической системе. Так выглядит для Европейского союза выход из тупика, вызванного демографическими сдвигами.

Вывод.

Формирование казахстанской модели социального государства.

Демографические сдвиги не обошли стороной и Казахстан. Эксперты ООН относят Казахстан к государству с ускоренными темпами старения. По классификации Организации Объединенных Наций, общество, в котором доля населения в возрасте 65 лет и старше составляет 7 процентов и более, относится к стареющему. В Казахстане доля этой категории людей составила, по официальным данным Агентства РК по статистике, 6,6 процента в 2011 году. По прогнозам, к 2050 году в стране ожидается 25 процентов людей старше 65 лет. Казахстан создает свою собственную модель, исходя из экономических возможностей, национальных традиций, конкретных социально-политических условий. Необходимость наличия

баланса между возможностями государства и социальными ожиданиями становится особо актуальным в условиях демографических сдвигов, мирового экономического и финансового кризисов.

Концепция социального государства, реализуемая в рамках Европейской социальной модели, основанной на общественном измерении и бережном отношении к окружающей среде, а также активном участии гражданского общества, вне всякого сомнения, интересуется и притягивает Казахстан. Говоря о привлекательности ЕСМ для Казахстана, следует подчеркнуть, что речь не идет о каком-то копировании или механическом переносе опыта европейских стран на казахстанскую почву. Тем более, что в самой Европе существует несколько разновидностей такой модели: либеральная социальная система Великобритании, корпоративистская в Федеративной Германии, социал-демократическая в странах Скандинавии и др. Казахская концепция социального государства объективно интегрирует и обеспечивает консолидацию интересов и ценностей всех этносов и религиозных конфессий, социальных слоев и граждан, населяющих нашу страну.

Список литературных источников

- 1 Волгин, Н.А. Социальное государство : учебник / Н.А. Волгин, Н.Н. Гриценко, Ф.И. Шарков. - М.: Дашков и К°, 2003.
- 2 Калашников, С.В. Функциональная теория социального государства / С. В. Калашников. - М.: Экономика, 2002.
- 3 Концепция социального государства Российской Федерации / под общ. ред. Н.Н. Гриценко. - М.: АТиСО, 2004.
- 4 Ламперт, Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь : пер. с нем. / Х. Ламперт. - М., 1994.
- 5 Смирнов, С.Н. Социальная политика : учеб. пособие С.Н. Смирнов, Т.Ю. Сидорина. - М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2004.
- 6 Социальное рыночное хозяйство в Германии: Истоки, концепция, практика / под общ. ред. А.Ю. Чепуренко. - М.: Российская политическая энциклопедия, 2001.
- 7 Казахстан за годы независимости 1991-2010. Статистический сборник. Астана, 2011. // URL: <http://www.stat.gov.kz> (дата обращения — 23.12.2012 г.)
- 8 Булуктаев Ю.О. Процесс старения населения в Казахстане: вызовы и риски. Алматы, 2012 // URL: <http://www.kisi.kz/site.html?id=9441> (дата обращения — 20.12.2012 г.)
- 9 Гапоненко Л.Б. Современные проблемы взаимодействия социального государства и гражданского общества. Екатеринбург, 2004 // URL:
- 10 Каргалова М.В. «От социальной идеи к социальной интеграции» М., 1999
Каргалова М.В., Канунников А.А., Фёдоров С.М., Чалова И.Д. Опыт

становления Европейской социальной модели в контексте повышения эффективности социальной политики в России. ИЕ РАН. Москва, 2007

11 Косенко О. Социальное государство: зарубежный опыт //URL: <http://sr.fondedin.ru/new/admin/print.php?id=1335268777&archive=1335269613> (дата обращения — 23.12.2012 г.)

МРНТИ 06.52.17

Д.А. Исмаилова, магистрант 1 курса ОП 7М04121 Менеджмент¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Социально-экономическое развитие корпоративных структур управления

Түйіндеме. Қазіргі уақытта корпоративтік құрылымдардың қызметі аймақтың немесе елдің әлеуметтік-экономикалық жағдайына тікелей әсер етеді. Осылайша, корпорациялар аймақтық экономиканың дамуына әсер етудің негізгі құралдарының бірі болып табылады.

Аннотация. В настоящее время деятельность корпоративных структур осуществляет непосредственное влияние на социально-экономическое положение региона или страны. Таким образом, корпорации являются одним из ключевым инструментом воздействия на развитие региональной экономики.

Abstract. Currently, the activities of corporate structures have a direct impact on the socio-economic situation of a region or country. Thus, corporations are one of the key tools for influencing the development of the regional economy.

Түйінді сөздер: аймақтық экономикалық жүйелер; корпоративтік құрылымдар; корпорациялар; аймақтар.

Ключевые слова: региональные экономические системы; корпоративные структуры; корпорации; регионы.

Key words: regional economic systems; corporate structures; corporations; regions.

Введение

В условиях жесткой конкуренции, когда перед промышленными предприятиями стоит задача не просто завоевать свое место на рынке, но удержать его успешно и результативно функционируя, одним из наиболее значимых факторов и ведущим преимуществом конкурентной борьбы становится эффективная система корпоративного управления. Мировой опыт развитых стран убедительно доказывает как эффективность, так и неизбежную закономерность развития корпоративного управления как неотъемлемой части современной системы управления компанией.

Недооценка роли корпоративного управления приводит к неэффективному использованию материальных, интеллектуальных, организационных, трудовых и финансовых ресурсов компании [1]. К

сожалению, на сегодняшний день в отечественной экономике наблюдается медленное становление и развитие системы корпоративного управления.

Проблема формирования эффективной системы корпоративного управления обусловлена. С одной стороны, недостаточно активной промышленной политикой в сфере поддержки корпоративного управления, а с другой - непроработанностью инструментария, ориентированного на внедрение новшеств в корпоративное управление.

Объект и методика

Объектом исследования является корпоративная структура управления. Теоретико-методологической основой статьи являются фундаментальные теоретические исследования ученых в сфере социально-экономического развития корпоративных структур управления.

В научной работе были использованы методы анализа и синтеза, визуализации, обобщения.

Результаты исследований

Для современного Казахстана решение проблем перехода к корпоративному управлению носит ключевой характер, т.к. открывает возможности для привлечения более дешевого капитала, повышения рыночной стоимости компаний.

Особенно рельефно эта проблема проявляется на фоне затруднений возникших в сфере финансирования во второй половине 2007 года. Освоение надлежащей практики КУ следует рассматривать как часть общего процесса модернизации страны, который охватывает не только частный, но и государственный сектор, являющийся одним из реально действующих партнеров в корпоративных структурах.

Важно подчеркнуть, что это и путь решения задачи «создания системы стратегического управления процессом формирования конкурентоспособной казахстанской экономики». Улучшение корпоративного управления способствует эффективному использованию компаниями собственного и заемного капитала, а также обеспечению учета корпорацией интересов широкого круга заинтересованных лиц. В свою очередь, это поможет добиться того, чтобы корпорации действовали в рамках определенной системы поведенческих норм на благо всего общества [2].

Необходимость создания в Казахстане привлекательного инвестиционного климата уже давно ни у кого не вызывает сомнения. Основные атрибуты привлекательного инвестиционного климата также широко известны: благоприятный налоговый режим, развитое законодательство, условия для справедливой конкуренции, эффективная судебная система, минимальные административные барьеры и качественная инфраструктура для развития бизнеса.

В последнее время, большое внимание справедливо уделяется вопросам культуры корпоративных отношений: взаимодействия акционеров, менеджмента, персонала и общества. Однако, создавая привлекательный инвестиционный климат, необходимо отчетливо представлять себе, что

инвесторы - это довольно широкий круг субъектов рынка, имеющих различные цели, приоритеты, принципы принятия инвестиционных решений и отношение к рискам. Таким образом, предпочтения в выборе инвесторов должны базироваться на более глубоком понимании структуры отечественной экономики и особенностей ее развития. Сегодня в конкурентной борьбе побеждает не та компания, которая обладает значительными активами, а та, которая способна быстрее создавать и развивать новые активы. То есть, лидерство в конкурентной борьбе зависит от ключевых компетенций, которыми обладает компания, а также ее динамических способностей. Ключевые компетенции должны создавать реальные барьеры для конкурентов: бизнес-процессы, организационные структуры, специфические навыки персонала, научно-исследовательские работы, связи с дилерами и дистрибьюторами т.п. Однако об одной важнейшей компетенции часто забывают. Это способность быстро и эффективно привлекать капитал, без которого о лидерстве на рынке можно забыть [3].

В общем понимании корпорация (корпоративная структура) – это объединение лиц и капиталов. Однако, такое определение не отражает всей сущности этого термина, что позволяет нам раскрыть корпоративные структуры (КС) как совокупность лиц, которое имеет юридический статус, объединяет в себя капитал под единое управление, включает в себя долевую собственность, ведет операционно-хозяйственную деятельность в рамках региональной экономической системы, которая при взаимодействии с ней учитывает согласованность интересов и оказывает положительное или отрицательное влияние, для достижения главной цели – максимизации прибыли.

В тоже время региональные экономические системы (РЭС) нами определяется как сложная структура взаимодействия элементов экономической системы, ограничивающееся пространственными размерами, включающая в себя процессы социально-экономических и экологических взаимосвязей, для осуществления развития территории по принципу разделения труда и экономических благ.

Весь современный бизнес - бизнес инновационный. Инновации - это воздух бизнеса. Но часто у нас это слово ассоциируется только с техникой и технологиями. Между тем новые знания и технологии правильнее было бы рассматривать как последние с точки зрения конечной пользы от освоения и первые с точки зрения риска.

Современные информационные технологии сами по себе как набор технологий электронной обработки и транспорта информации особой эффективности бизнесу не добавили. Но созданные на их базе радикально новые деловые модели, основанные на сетевом принципе организации взаимодействия как внутри компании, так и в цепи поставок, привели к подлинной революции в корпоративном менеджменте.

По-настоящему значительный эффект достигается от изменений в новой организации рабочего и управленческого процесса, создании оригинальной кооперационной схемы, изменении образа компании, от улучшения ее коллективного духа, а также в социальной сфере, то есть, как правило, в сферах почти нематериальных, которые касаются проблем Corporate Governance - корпоративного управления (КУ). Под этим англоязычным выражением понимаются в первую очередь властные и управленческие структуры в обществах с привлекаемым капиталом, а именно сферы компетентности, задачи и контролирующие функции органов этих обществ в рыночной среде.

Нам представляется, что на современном этапе развития РК указанная тематика стала настолько приоритетной, что все больше менеджеров высшего и среднего звена, не говоря уже об акционерах, задумываются о КУ. Ведь в чем бы ни состояла суть инноваций в Казахстане, главное в них то, что они должны быть четко стратегически выверенными и постоянными, более того, должны касаться не только простых служащих, но и всей компании сверху донизу, охватывать всех заинтересованных в ее деятельности лиц. При этом четкое разграничение задач между органами оперативного руководства и наблюдательными органами является столь же важным, как независимость аудиторов и контроль со стороны акционеров. Только это способствует достаточному количеству предложений от международного капитала. Заметим, что пока еще в РК отношение к изменениям (тем более инновационного и постоянного характера) вполне неоднозначное.

Однако следует четко понимать, что все внутри компании должно меняться, хотя бы потому, что вне ее ничего не остается постоянным. В РК инновационная активность последних десятилетий носит отпечаток некоторой суетливости: нового очень много, да все как-то неглубоко. Поэтому, не отвергая очевидный принцип постоянности инноваций, необходимо особо отметить чрезвычайную важность их содержания и качества.

Таким образом, корпоративный сектор экономики оказывает влияние пространственное развитие стран мирового сообщества [4]. Наиболее ярко данная тенденция проявляется относительно следующих аспектов: внедрение инноваций; развитие системы КСО (Корпоративная социальная ответственность); стимулирование добросовестной конкуренции; решение экологических проблем; совершенствование системы государственного и муниципального управления и др.

Сегодня требуется, чтобы крупные структуры «рассыпались» на отдельные специализированные виды бизнеса, которые впоследствии избирательно привлекались бы неким координирующим центром в рамках конкретного проекта. Для осуществления эффективной оперативной сборки и координации деловой сети необходимо создать комплекс новых управленческих и коммуникационных технологий. Что касается

коммуникаций - информационная революция позволила построить техническую основу для развития адекватной системы управления информацией, а эволюция транспортно-логистических сетей радикально улучшила каналы товарного обмена [5]. Таким образом, создание гибких и эффективных связей между узлами деловой сети позволило придать экономическим системам новое качество.

Выводы

Таким образом, КУ является системой взаимоотношений, взаимодействий и взаимозависимостей между менеджерами компании и ее владельцами (акционерами/ инвесторами) для обеспечения эффективности ее деятельности и защиты интересов владельцев (акционеров/инвесторов), а также других заинтересованных сторон (кредиторов, партнеров, клиентов, персонала, региональных властей и т.д.), нацеленной на получение максимальной прибыли от всех видов деятельности компании в соответствии с действующим национальным законодательством и с учетом признанных международных стандартов в этой сфере.

Список литературных источников

- 1 Коргова, М. А. Менеджмент организации [Текст] / М.А. Коргова. - М.: Юрайт, 2024. - 207с.
- 2 Коргова, М. А. Менеджмент. Управление организацией [Текст] / М.А. Коргова. - М.: Юрайт, 2024. - 207с.
- 3 Тюлин, А. Е. Корпоративное управление. Методологический инструментарий [Текст]: Учебник / Т.А. Тюлин. М.: Инфра-М, 2019. - 216с.
- 4 Шадурская, М. М., Смородина, Е. А., Торопова, И. В., Бакунова, Т. В. Корпоративный налоговый менеджмент [Текст] / Под ред. М.М. Шадурской. - М.: Юрайт, 2023. - 241с.
- 5 Шуклина, М. А. Менеджмент организации [Текст] / М.А. Шуклина. - М.: Издательский дом Университета "Синергия", 2019. - 304с.

МРНТИ: 06.52.35

С.Л. Рыбникова магистрант¹

В.Р. Зарубина, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Проблемы и перспективы организации эффективного бюджетирования коммерческого предприятия

Түйіндеме. Мақалада бюджеттеу ұғымы, кәсіпорында бюджеттеуді енгізу мәселелері мен перспективалары қарастырылады.

Аннотация. В статье рассмотрены понятие бюджетирования, проблемы и перспективы внедрения бюджетирования на предприятии.

Abstract. The article discusses the concept of budgeting, problems and prospects of implementing budgeting in an enterprise.

Түйінді сөздер: кәсіпорын, бюджеттеу жүйесі, бюджет, бюджеттеу жүйесінің проблемалары, қаржылық-экономикалық тиімділік.

Ключевые слова: предприятие, система бюджетирования, бюджет, проблемы системы бюджетирования, финансово-экономическая эффективность.

Key words: enterprise, budgeting system, budget, budgeting system problems, financial and economic efficiency.

Введение

В настоящее время деятельность предприятий, независимо от того какую форму собственности имеют и какой у них масштаб производства, зависит от качества принимаемых управленческих решений. Бюджетирование является одной из важных функций управления предприятием, а также является эффективным инструментом управления. Само по себе определение бюджетирование представляет собой планирование поступлений и отчислений денежных средств определенного бизнеса. А бюджет – это план расходов и доходов с конкретными денежными показателями, которые должны быть достигнуты до конца определённого времени. Бюджет - является количественным показателем плана, который характеризует доходы и расходы предприятия и отдельных его подразделений, позволяющий определить финансовые результаты, а также капитал, который необходимо привлечь для достижения заданной цели. Также бюджет определяют, как систему натуральных и стоимостных показателей, взаимосвязанных между собой, выстроенных по уровням управления. Общий бюджет предприятия - это скоординированный по всем подразделениям и функциям план работы предприятия в целом, объединяющий отдельные виды бюджетов и характеризующий информационный поток для принятия и контроля управленческих решений в области финансового планирования.

Без формирования бюджета на предприятии невозможно осуществить качественное оперативное планирование и следовательно невозможно

предоставить точную, полную и достоверную информацию для достижения поставленных целей стратегического развития. Бюджетирование с одной стороны является процессом составления финансовых планов, а с другой стороны управленческой технологией, нацеленной на принятие финансово обоснованных управленческих решений. То есть, можно сказать, что система бюджетирования является основой планирования и принятия управленческих решений на предприятии.

Несмотря на то, что внедрение бюджетирования на любом предприятии дает множество преимуществ, стоит отметить, что этот процесс связан с рядом трудностей и проблем. Проблемы системы бюджетирования и ее внедрения нужно рассматривать неразрывно с проблемами предприятия.

Объект и методика

При написании статьи использованы методы анализа и синтеза, индукции и дедукции, статистического анализа.

Объект исследования – коммерческие предприятия.

Результаты исследований

Бюджетирование на предприятии заключается в том, что оно является основой планирования и принятия управленческих решений на предприятии, оценки всех направлений финансовой состоятельности предприятия, контроля управления материальными и денежными ресурсами, укрепления финансовой дисциплины и подчинения интересов отдельных структурных подразделений интересам предприятия в целом.

Основными функциями бюджетирования являются: планирование, учет и контроль. Ниже хотела бы рассмотреть каждую функцию отдельно.

Планирование. Эта функция наиболее важная, поскольку бюджетирование является его основой. Бюджеты обеспечивают рациональное распределение финансовых ресурсов предприятия на основании его стратегических целей. Их создание придает количественную определенность перспективам деятельности предприятия, все результаты и затраты приобретают денежное выражение. Кроме того, бюджетирование способствует четкому и правильному целеполаганию, выработке стратегии бизнеса, корректному выполнению функции стратегического управления.

Учет. Кроме всего прочего, бюджетирование является основой управленческого учета. Вся учетная система должна представлять точные факты по видам продукта, подразделениям, районам торговли либо комбинации данных показателей. Бюджетирование на предприятии дает возможность обладать точной информацией, проводить сравнения намеченных целей с результатами его деятельности.

Контроль. Эта функция также не менее важна, поскольку каким бы хорошим не был план, он останется бесполезным, если не осуществляется эффективный контроль за его исполнением. Бюджет представляет собой совокупность критериев или показателей, которые необходимо использовать при контроле за деятельностью предприятия. Сопоставляя фактические данные с плановыми показателями, можно оценить результаты работы на

любом этапе.

Бюджеты на предприятии должны постоянно пересматриваться и корректироваться, чтобы установить объективность затрат по достижению поставленных целей.

Сам по себе процесс бюджетирования имеет ряд преимуществ, но для того, чтобы организовать эффективное бюджетирование на предприятии приходится сталкиваться с рядом проблем. Проблемы, возникающие в процессе внедрения бюджетирования носят в большинстве своем характер методологический и организационный.

Первая проблема. Отсутствие методики точного планирования, неточность прогнозных данных, а также быстрое их изменение в экономических и политических условиях. В настоящее время разработано множество методик планирования показателей, методов их прогнозирования, но проблема состоит в том, что применяя их компания не может достичь точного результата, так как не все они подходят под конкретные потребности предприятия и поэтому из многообразия различных методов предприятию сложно выбрать наиболее подходящий. Для более точного результата нужно составить несколько вариантов бюджета и прогноза показателей.

Вторая проблема. Участие руководителей разных уровней в разработке бюджетов. Привлечение сотрудников к рассматриваемому процессу полезно с мотивационной точки зрения, так как если человек сам участвовал в формулировке задачи, четко понимает ее суть и принимает на себя ответственность за ее выполнение, то и справиться ему с ней будет гораздо легче. Для решения данной проблемы разработку и утверждение бюджетов ведут по принципу «сверху вниз», когда руководство составляет бюджеты, а менеджмент среднего звена рассматривает их и анализирует на возможность достижения запланированных показателей.

Третья проблема. Некорректность в формировании центров ответственности. Данная проблема может привести к путанице в обязанностях, конфликтам в коллективе сотрудников, что приводит к непродуктивности работы выстроенной системы бюджетирования. Необходимо четко распределять задачи, избегать повторения обязанностей и функций, сформировать организационную структуру предприятия, которая поможет в определении ответственных лиц.

Четвертая проблема. Непонимание самого процесса бюджетирования и низкий уровень финансовой грамотности персонала предприятия. Бюджетирование весьма сложный и длительный процесс, который предполагает, что сотрудники предприятия обладают всеми навыками для быстрого и рационального принятия решений. Выполнение запланированных показателей является обязательным моментом в планировании, а их отклонение должно быть объяснено с экономической точки зрения. В случае, когда сотрудник не располагает достаточными знаниями, его решения могут привести к снижению финансово-экономической эффективности предприятия, снизить его финансовую устойчивость и, как следствие,

ослабить позиции на рынке. Для решения проблемы руководителям предприятия стоит донести до персонала понимание процесса внедрения бюджетирования, а при необходимости провести обучение, с целью минимизации непонимания разного рода механических операций и потери времени на их совершение.

На самом деле факторов, влияющих на формирование бюджета, может быть много. Возможны разные ситуации и при планировании это нужно учитывать, а также уметь предугадывать события наперед. Причины возникновения большинства проблем состоит в том, что при внедрении бюджетирования не используется системный подход; работы по разработке и внедрению бюджетирования осуществляются по остаточному принципу и в пассивной (наблюдательной) позиции руководства компании в отношении данного инструмента управления, а также из-за несогласованности функций учета и планирования.

Какие же перспективы развития ждут предприятие при организации эффективного бюджетирования?

1. Начальная стадия составления бюджетов побуждает сотрудников предприятия планировать на будущее, учитывая все обстоятельства, определяя все расходы и определяя от чего они зависят. Такое предварительное планирование безусловно является преимуществом, так как заранее оно помогает определить жизнеспособность различных видов деятельности, состояние денежных средств, возможные убытки и прибыли;

2. Бюджетирование выполняет координирующую роль. Составление вариантов бюджетов подразделений, а затем сведении их в общий бюджет помогает скоординировать не только действия подразделений предприятия, но и сотрудников;

3. Бюджетирование выполняет организационную роль. В данной роли процесс бюджетирования помогает установить финансовую ответственность работников, осуществляющих контроль, делая их ответственными за успех или не выполнение заданий конкретными подразделениями;

4. Бюджеты устанавливают определенные стандарты, которые превращаются в цели, которые в свою очередь нужно достичь, для того чтобы получить определенные доходы к определенным датам, сохранять расходы в согласованных пределах и поддерживать положительный баланс денежных средств. Таким образом, бюджетирование может способствовать тому, чтобы сотрудники старательнее выполняли свою работу;

5. Поздние этапы, связанные с соблюдением бюджетов, дают возможность подразделениям предприятия осуществлять более строгий контроль за своей деятельностью.

Выводы

Правильно поставленная система бюджетирования позволит определить достаточность финансовых ресурсов для осуществления производственной, инвестиционной и финансовой деятельности, поможет усовершенствовать координацию всех подразделений предприятия,

мотивировать сотрудников на более качественное выполнение своих обязанностей, повысить ответственность руководителей всех уровней, а также предскажет возможный финансовый результат и предотвратит появление кризисных ситуаций.

Список литературных источников

- 1 Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. - 2-е изд., доп. - Москва: ИНФРА-М, 2021. - 374 с.
- 2 Проблемы процесса внедрения бюджетирования на предприятии [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-protssessa-vnedreniya-byudzhetrovaniya-na-predpriyatii>
- 3 Проблемы реализации стратегических принципов бюджетирования [Электронный ресурс]. URL: [http://www.unn.ru/pages/elibrary/vestnik/99990193_West_econ_finans_2005_1\(7\)/75.pdf](http://www.unn.ru/pages/elibrary/vestnik/99990193_West_econ_finans_2005_1(7)/75.pdf)
- 4 Эффективное бюджетирование как приоритет развития компании [Электронный ресурс]. URL: https://esp.ieconom.kz/jour/article/view/370?locale=ru_RU

МРНТИ: 06.52.45

Б.Н. Жетписпаев, магистрант 1-го курса, ОП 7М04121 Менеджмент¹

Р.А. Пригула, к.э.н., профессор¹

¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан

Проблемы риск-менеджмента в Казахстане

Түйіндеме. Мақалада «тәуекел», «тәуекелді басқару», «тәуекелді басқару» ұғымдары талданады. Зерттеудің авторы Қазақстанда тәуекелдерді басқарудың пайда болуы мен дамуының ерекшеліктерін сипаттайды, сонымен қатар қазіргі жағдайда республиканың жұмыс істеп тұрған кәсіпорындары мен кәсіпкерлері кездесетін тәуекелдерді басқарудың негізгі мәселелерін көрсетеді.

Аннотация. В статье выполнен анализ понятий «риск», «управление риском», «риск-менеджмент». Автор исследования описывает особенности возникновения и развития риск-менеджмента в Казахстане, а также выделяет ключевые проблемы управления рисками, с которыми сталкиваются действующие предприятия, предприниматели республики в условиях современного времени.

Abstract. The article analyzes the concepts of “risk”, “risk management”, “risk management”. The author of the study describes the features of the emergence and development of risk management in Kazakhstan, and also highlights the key risk management problems faced by existing enterprises and entrepreneurs of the republic in modern conditions.

Түйінді сөздер: Қазақстан, республика, тәуекелдерді басқару, менеджмент, проблемалар, кәсіпорындар, қауіптер.

Ключевые слова: Казахстан, республика, риск-менеджмент, управление, проблемы, предприятия, угрозы.

Key words: Kazakhstan, republic, risk management, management, problems, enterprises, threats.

Введение

Риск-менеджмент является самостоятельной технологией управления. В Казахстане в настоящее время данная технология стремительно развивается и апробируется на уровне местных предприятий. На территории республики создаются профессиональные объединения и организации, специализирующиеся на решении задач в области управления рисками. Соответствующие услуги они предлагают казахстанским предпринимателям с целью минимизации возможности столкновения с различными рисками в ходе ведения хозяйственной деятельности. Тему риск-менеджмента с интересом исследуют ученые Казахстана в области экономики и менеджмента. Они же выступают за идею создания корпоративных систем управления рисками на уровне предприятий [1, с. 3-8].

Объект и методика

Объектом исследования является риск-менеджмент на предприятии. Риск-менеджмент представляет собой процесс принятия и исполнения решений, способствующих функционированию предприятия с минимально возможной вероятностью возникновения неблагоприятных ситуаций. Ключевым считаются методы и инструменты управления риском. Базовыми методами риск-менеджмента являются отказ от риска, снижение, передача и принятие. Например, отказ от чрезмерно рискованной деятельности, диверсификация и т.д.

Успешность выполнения научного исследования во многом зависит от умения выбрать наиболее результативные методы исследования, только они могут позволить достичь поставленной цели. В статье были использованы специальные методы, которые имеют весьма специфический характер. Эмпирические методы включают наблюдение и самонаблюдение; диагностические методы представлены в виде изучения опыта работы; интерпретационные методы включают анализ материала в плане развития с выделением отдельных фаз. Эти методы направлены на теоретическое изучение материала, литературных источников, изучение и анализ литературы и документов, обобщение.

Результаты исследований

Проведя краткий терминологический экскурс, обзор существующих подходов к определению понятия риска, мы предлагаем его понимать в качестве абстрактной возможности потерь, с которыми можно столкнуться в рамках ведения хозяйственной деятельности (рис. 1 [1, с. 5]).

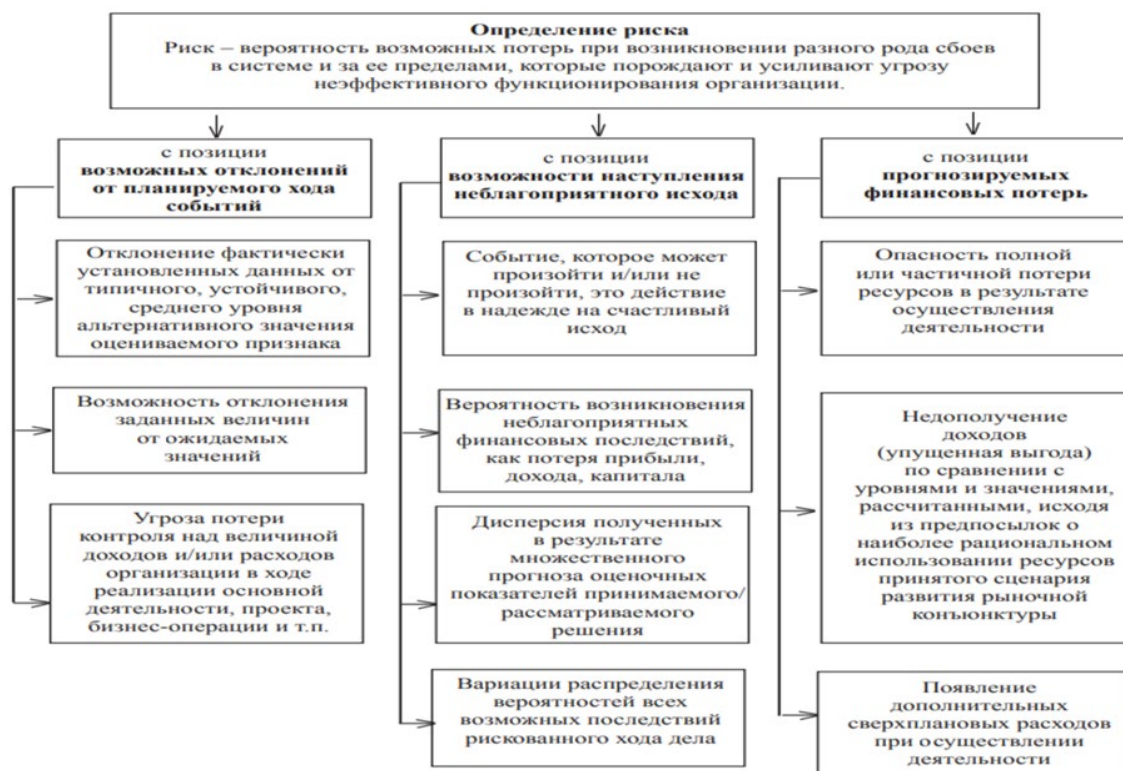


Рисунок 1 - Подходы к определению понятия риска

Управляя хозяйственной ситуацией, можно оказать влияние на траекторию развития рискованной ситуации, ее уровень и величину. При этом, управление рисками (риск-менеджмент) не означает их полной ликвидации, стопроцентного избегания потерь. Грамотно выстроенная система управления рисками лишь упрощает задачу ведения их прогноза, помогает снизить фактор неожиданности, разрабатывать эффективные методы минимизации потерь.

К сожалению, надо признать факт неготовности руководства многих промышленных предприятий республики воспринимать риск-менеджмент в качестве необходимого современного средства управления производственным процессом. В Казахстане можно встретить огромное количество крупных промышленных корпораций, в которых система управления рисками существует лишь формально. А ее наличие в компании продиктовано вовсе не желанием контроля за рисками, а публичным листингом на фондовых биржах, географией активов.

Надо признать, что далеко не все жители Казахстана (в том числе представители бизнес-сообщества) имеют полноценное и правильное понимание о сущности и содержании рассматриваемой категории. В связи с этим обстоятельством, поставлена задача формирования единого понимания понятия, содержания и цели риск-менеджмента, самого процесса его реализации. Также важно понимать, что слепое заимствование зарубежного опыта и зарубежных моделей риск-менеджмента будет ошибочным. Важно подстроить данную технологию к современным казахстанским условиям.

Многие развитые страны мира выступают за стандартизацию в области управления рисками.

Риск-менеджмента в его общепринятом понимании на казахстанских предприятиях попросту нет. Если углубиться в экономическую историю республики, то мы обнаружим, что категории страхования и риск-менеджмента находятся в тесной взаимосвязи. В Казахстане коммерческое рыночное страхование появилось более 15-20 лет назад. Параллельно созданию Казахстана как самостоятельного и независимого государства. В свою очередь, риск-менеджмент (в том виде, в которой он существует в развитых странах мира: с оценкой «линии толерантности», картой рисков, принятыми механизмами управления рисками), появился намного позже. Многолетние наблюдения позволяют утверждать о том, что риск-менеджмент начинался со страхования, а впоследствии появилась потребность в администрировании данных страховых программ, более углубленном управлении рисками.

Конечно, в скромных масштабах риск-менеджмент все-таки можно обнаружить в системах управления местных предприятий. Чаще всего, он практикуется на предприятиях Казахстана, которые принадлежат к электроэнергетике и металлургии, нефтегазовой отрасли, машиностроению. Все предприятия Казахстана, в которых практикуется риск-менеджмент, имеет определенную историю развития, ведется статистика убыточности. Рассуждая о предприятиях среднего и малого бизнеса, нужно признать, что на их уровне риск-менеджмента попросту нет.

Во-первых, риск-менеджмент – это достаточно дорогое мероприятие, которое способно внедрить в свою деятельность только конкурентоспособные и высокодоходные компании. Важно помнить, что рассматриваемый управленческий инструмент требует инвестиций.

Во-вторых, отдача от инвестиций слабо осязаема. Цель и назначение риск-менеджера - минимизация убытков, но его эффективность можно проверить только в кризисной ситуации. Если же предприятие функционирует в относительно стабильных условиях, то система риск-менеджмента работает скрыто, а его качество не поддается оценке.

Ведение предпринимательской деятельности абсолютно в любой сфере экономики предусматривает возможность столкновения с теми или иными рисками. Оптимальным вариантом их предупреждения является использование, в рамках ведения хозяйственной деятельности, системы управления рисками или так называемого риск-менеджмента. Данный инструмент способствует своевременной диагностике предпосылок возникновения рискованных ситуаций, установлению их количественных значений.

Совокупность мероприятий, связанных с управлением риском, выстроена на основе концепции приемлемого риска. Смысл концепции сводится к стремлению минимизации риска до безопасного, оптимального уровня. Логику действий технологии управления рисками можно

представить следующим образом: постановка цели - анализ и оценка риска (рис. 2 [2, с. 295]).



Рисунок 2 - Технологии управления риск менеджментом

Факторы внешней и внутренней среды деятельности предприятия находятся в постоянном движении, изменении. Важно, чтобы руководство компаний принимало во внимание любые отклонения, на их основе разрабатывало новые сценарии ведения бизнеса. Умение быстро адаптироваться к условиям внешней среды, потенциальным рисковым ситуациям – залог эффективного ведения бизнеса.

Выводы

Проблема развития риск-менеджмента на предприятиях Казахстана во многом связана с человеческим фактором. К сожалению, многие работники по сей день не понимают свою роль в системе управления рисками. Они, как показывают многочисленные наблюдения, попросту не осознают, как их действия влияют на конечный результат деятельности предприятия.

В настоящее время достаточно трудно отыскать сотрудников с необходимыми профессиональными знаниями и компетенциями, экспертными навыками риск-менеджмента. Такие специалисты должны быть готовыми к изменениям, заинтересованными в избегании потенциально возможных рисков для предприятия. Функционирующим в Казахстане предприятиям нужны специалисты в области риск-менеджмента, которые будут обладать эмоциональной стабильностью, критическим мышлением, зрелостью в анализе и принятии ошибок [2, с. 295].

Не менее важной проблемой в управлении рисками можно назвать измерение бизнес-эффекта от правильно выстроенного процесса планирования. Как известно, правильное планирование – залог достижений предприятия на стратегическом и операционном уровнях.

Список литературных источников

- 1 Альжанова, Н.Ш. Проблемы развития системы риск-менеджмента на казахстанских предприятиях [Текст] / Н.Ш. Альжанова // Вестник КазНУ. Сер. экон. - 2023. - № 4. - С. 3-8.
- 2 Биглер, С.А., Кольцов С.Г. Современные тренды казахстанского менеджмента [Текст] / С.А. Биглер, С.Г. Кольцов // Труды университета. 2022. № 3 (88). - С. 292-297.

МРНТИ: 06.56.21

А.В. Романченко, магистрант 1-го курса

ОП 7М04130 Аграрный менеджмент¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Комплексная характеристика инновационного предпринимательства: от эволюции к современности

Түйіндеме. Мақалада кәсіпкерліктің эволюциялық дамуы қарастырылған. Авторлардың әртүрлі көзқарастарынан "кәсіпкерлік" ұғымы берілді және талданды. Автор кәсіпкерлікті дамыту кезеңдерін ұсынды. Инновациялық кәсіпкерлікке ерекше көңіл бөлінеді. Дәстүрлі және заманауи инновациялық кәсіпкерліктің салыстырмалы сипаттамасы ұсынылған.

Аннотация. В статье рассмотрено эволюционное развитие предпринимательства. Дано и проанализировано понятие «предпринимательство» с различных точек зрения авторов. Автором представлены фазы развития предпринимательства. Особое внимание уделено инновационному предпринимательству. Представлена сравнительная характеристика традиционного и современного инновационного предпринимательства.

Abstract. The article examines the evolutionary development of entrepreneurship. The concept of "entrepreneurship" is given and analyzed from various points of view of the authors. The author presents the phases of entrepreneurship development. Special attention is paid to innovative entrepreneurship. The comparative characteristics of traditional and modern innovative entrepreneurship are presented.

Түйінді сөздер: кәсіпкерлік, инновациялық кәсіпкерлік, инновациялардың өмірлік циклі, лизинг, жоғары қосылған құн, инновациялық процесс, инновациялық даму.

Ключевые слова: предпринимательство, инновационное предпринимательство, жизненный цикл инноваций, лизинг, высокая добавленная стоимость, инновационный процесс, инновационное развитие.

Key words: entrepreneurship, innovative entrepreneurship, innovation lifecycle, leasing, high added value, innovation process, innovative development.

Введение

В теории развития предпринимательства можно выделить несколько фаз: историческое, традиционное, инновационное.

Историческая фаза охватывает период становления предпринимательства до традиционного. Здесь происходит формирование

общих представлений о сущности предпринимательства, и этот период фактически захватывает всю историю мировой экономики вплоть до середины 19 века, то есть завершения первой промышленной революции в мировой экономике (Великобритания). В этот период и в реальной экономике, и в теоретических воззрениях предпринимательство рассматривалось как второстепенное экономическое явление, оценки которого варьировались от крайне отрицательных (в середине века) до в целом позитивных. В современном понимании понятия «предпринимательства» и «предпринимателя» впервые дал английский экономист Ричард Кантильон [1]. Кантильон первым определяет предпринимателя как хозяйствующего субъекта, который способен рисковать своим капиталом ради получения дохода на определенном рынке. Именно поэтому предприниматель, по Кантильону, в конечном счете приводит предложение в соответствие со спросом, что стабилизирует экономическое развитие, создает основу для последующего преобразования экономической жизни. Таким образом, Кантильон вводит понятие риска как компонента предпринимательского хозяйственного поведения.

Объект и методика

Объект исследования – инновационное предпринимательство.

Теоретико-методологической основой статьи являются фундаментальные теоретические исследования ученых-экономистов в сфере развития комплексной характеристики инновационного предпринимательства.

В научной работе были использованы методы сравнения, анализа и синтеза, визуализации, обобщения.

Результаты исследований

В начале 20 века формируется целая группа теорий, которая учитывает изменившееся содержание и роль предпринимательства в экономике. Среди этих теорий ключевой была концепция Й. Шумпетера, который показал, что предприниматель – главный субъект развития капиталистического хозяйства, осуществляющий одновременно процесс соединения факторов производства и процесс реализации бесчисленного количества все новых комбинаций факторов на базе «творческого разрушения» старых комбинаций. По его мнению, предпринимателями становятся те люди, склонные к инновационной деятельности, которые составляют меньшинство [2].

Во второй половине 20 века начали активно формироваться предпосылки для серьезного пересмотра классических представлений о содержании предпринимательства.

В постиндустриальной экономике резко возрастает инновационная компонента предпринимательской деятельности, активное проникновение новаторского предпринимательского духа во все стороны социальной и экономической жизни общества. Формируется и новое представление о размерной структуре предпринимательских предприятий. Сформировалось представление об оптимальном соотношении крупных, средних и малых

предприятий. Возникает и получает быстрое развитие система государственной поддержки предпринимательской деятельности, что обусловило ускоренное развитие в экономике малого и среднего бизнеса. Предприниматель все более рассматривается как ключевая фигура в обеспечении экономического роста за счет высокой инновационной активности. Новые аспекты содержания предпринимательской деятельности были исследованы в 20 веке представителями австрийской школы Мизесом Л., Хайеком Ф., Аллэ М. Особую роль сыграли труды Ф. Хайека. Именно он выдвинул идею о том, что свобода предпринимательства является предпосылкой, условием формирования человека нового типа. Именно свобода предпринимательства формирует, пробуждает такие качества, как инновационная активность и восприимчивость, стремление к успеху.

Большую роль внес американский ученый П. Друкер. По его мнению, предпринимательство начинает трактоваться как стиль поведения, в основе которого лежит стремление к новаторству, инновационное обновление, реализация корпоративных стратегических решений. Предприниматель является человеком, который создает производство, управляет им в целях достижения прибыли на основе внедрения инноваций и учета важнейших стратегических целей.

Исходя из анализа определений понятия «предпринимательство», можно сделать вывод, что одни ученые считают предпринимательство формой отношений по поводу производства и реализации товаров и услуг, другие связывают с инновацией, придавая ей окраску риска, производства нового продукта или усовершенствованного товара, максимального удовлетворения спроса. До начала 19 века рассматривалось предпринимательство как производство с целью удовлетворения спроса и предложения, преследовалась основная цель – максимизация прибыли при эффективном использовании ресурсов.

Начиная с 1911 года, под предпринимательством стало пониматься не только простое воспроизводство, но и даны первоначальные понятия инновационной направленности. Позже уже стали рассматривать инновацию как неотъемлемую часть предпринимательства.

Условно можно разделить развитие предпринимательства на традиционное и современное. Традиционное развитие предпринимательства было до того, как стали отдаваться приоритеты инновациям. Мир справлялся без инноваций. Однако это происходило до поры до времени. В результате на многих предприятиях морально и физически изношены основные фонды, из-за высокой конкуренции многие предприятия останавливают осуществление своей деятельности, отсутствуют стратегические прогнозы и планы, все преследуют цель – извлечение максимальной прибыли.

Современное развитие предпринимательства предполагает производство товаров, оказание услуг с использованием новых технологий, производство новых товаров и услуг или усовершенствованных, наличие грамотного инновационно мыслящего персонала, преследующих мысль:

получение дохода, максимальное удовлетворение запросов клиентов, производство высококачественных продуктов, использование принципов безотходной технологии, оптимизация структуры производства и т.д.

В условиях завершения эры постиндустриального общества и начала эры информационного общества, базирующегося на качественно новом технико-технологическом укладе, все большее стратегическое значение и роль играет инновационная деятельность. Это тот фактор, который является решающим источником повышения конкурентоспособности предприятий, в частности, и экономики государства, в целом. Окончательно ли закрепит за собой Казахстан клеймо «сырьевого придатка» развитых стран мировой экономики или же все-таки удастся переломить сырьевую направленность национальной экономики, произвести качественные структурные изменения в народнохозяйственном комплексе и стать инновационным пространством, в котором будет полноценно функционировать научно-технический комплекс, что, в свою очередь, позволит достичь поступательного экономического роста, повышения качества и уровня жизни и стать конкурентоспособным государством в мировой экономике – вот вопросы, которые сейчас волнуют многих и от решения которых зависит будущее страны.

Таким образом, переход Казахстана на инновационный путь развития является приоритетной задачей государственной экономической политики.

В 20 веке предприятия стали основным двигателем в механизмах производства, распределения, обмена и потребления. Постепенное насыщение товарного рынка требовало от предпринимателей большей адаптивности, активности, мобильности, инициативы. На сегодняшний день эти объективные изменения отразились в теоретических концепциях, рассматривающих предпринимательскую деятельность как новаторскую, предназначенную инициировать и реализовывать новые методы производства и сбыта продукции.

Инновации, с точки зрения различных авторов, можно рассматривать как процесс, продукт, результат.

Сторонники первого подхода представляют инновацию как процесс введения новых изделий, элементов, методов, принципов и т.п. вместо действующих [3,4, 5].

Представители второго подхода трактуют инновацию как результат творческого процесса в виде новой продукции (техники), технологии, метода и т.д.

Вместе с тем некоторые авторы методологически совмещают указанные подходы к определению инновации, давая сначала определение ее как объекта, а потом уже приводят определение ее как процесса [2].

Если проанализировать теорию Й. Шумпетера, то можно сделать следующие выводы:

- внутренним источником, важнейшим элементом, определяющим нововведения как экономическое явление, является стремление получить максимизированный доход в результате хозяйственной деятельности, с этой

целью, мотивацией производитель или предприниматель постоянно стремится вносить в свою деятельность инновации;

- основным оценщиком инноваций является потребитель, на изменения вкусов которых работает предприниматель, и от того, насколько активно будут внедряться инновации, настолько максимально он будет соответствовать удовлетворению спроса потребителей. И наоборот, сам предприниматель-новатор влияет на формирование вкусов потребителей;

- свидетельством вклада инновационного предпринимательства является колоссальный рост производительности труда.

Инновационное предпринимательство является потенциалом для эффективного внедрения и развития инновационных технологий, является потенциалом экономического развития, коммерциализации творческой деятельности разработчиков инноваций. Инновационное предпринимательство должно стать структурообразующим компонентом несырьевого развития экономики области, стратегическим ресурсом страны.

Основу инновационного предпринимательства составляют малые инновационные фирмы (эксплеренты) – технологические лидеры в зарождающихся отраслях экономики, открывающие новые сегменты рынка, развивающие новые производства, повышающие наукоемкость и конкурентоспособность производства и тем самым способствующие формированию новых технологических укладов.

К сильным сторонам малых инновационных предприятий относятся следующие:

- оперативное принятие управленческих решений, позволяющее сократить длительность инновационного цикла;

- низкий уровень накладных расходов, благодаря прямым и персональным контактам с ними;

- отсутствие бюрократических процедур в организации в виду минимальной управленческой иерархии предприятий.

Трудности в деятельности таких предприятий связаны с низким профессиональным уровнем менеджмента, ограниченными возможностями внешнего финансирования, низкой специализацией рабочих мест. Из-за отсутствия множества структурных подразделений, что связано с незначительной степенью разделения труда, малые инновационные предприятия не получают синергетический эффект.

В экономически развитых странах средняя доля нематериальных активов в основном научного характера составляет на производственных предприятиях 30%, тогда как в Казахстане она практически не учитывается.

Поддержка инновационного предпринимательства должна способствовать преодолению субъектами инновационной деятельности барьеров организации, коммуникации, компетенции.

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика традиционного и современного предпринимательства.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика традиционного и современного предпринимательства

Традиционное предпринимательство	Современное предпринимательство
Сырьевая направленность	Сервисно-технологическая, инновационная направленность
Производство стандартных (традиционных) товаров и услуг	Производство новых и/или усовершенствованных товаров и услуг
Наличие трудовых ресурсов как рабочая сила	Наличие трудовых ресурсов как интеллектуальный потенциал
Основная цель максимизация прибыли при минимизации затрат	Производство высококачественной продукции с высокой добавленной стоимостью без нанесения ущерба нынешнему и будущему поколению (с учетом интересов внутренней и внешней среды)
Руководители-консерваторы, не приемлющие новаторскую деятельность	Руководители-новаторы, креативно мыслящие, идущие на риск, активно занимающиеся инновационной деятельностью
Наличие традиционной стратегии	Наличие инновационной стратегии
Направление финансовых средств на воспроизводственный процесс	Направление финансовых средств на инновации, усовершенствование
Традиционная схема: Деньги – Средства производства – Производство – Реализация – Средства воспроизводства – Воспроизводственный процесс	Идея – Фундаментальные исследования – Прикладные исследования – ОКР – Серийное производство – Массовое производство – Выход на рынок – Существование на рынке – Устаревание – Производство новых ТиУ (товаров и услуг) – Усовершенствование старых ТиУ
Взаимосвязь с внешней средой: поставщики, потребители, государственные органы, конкуренты	Взаимосвязь с внешней средой: научные организации, инновационная инфраструктура, поставщики, потребители, государственные органы
Наличие классических форм и методов организации и управления	Инновационный менеджмент
Результаты деятельности: удовлетворение спроса в традиционных товаров и услуг, получение гарантированного дохода	Результаты деятельности: способствование НТП, получение дохода с учетом фактора риска, формирование и удовлетворение спроса и предложения на новые ТиУ, повышение конкурентоспособности и т.д.

Наличие или отсутствие инноваций в деятельности предпринимательских структур дает представление не только о потенциале предпринимательского сектора в настоящее время, но и позволит оценить устойчивость положения предприятий и перспективы их развития в будущем.

К сожалению, важнейшее конкурентное преимущество – уровень развития науки и интеллектуальная продукция (патенты, ноу-хау, информация) используются в нашей практике исключительно слабо.

Инновационное предпринимательство, имея в своей основе экономическое, организационное, техническое, технологическое новаторство, влияет на развитие традиционного предпринимательства,

определяя, в конечном итоге, научно-технический прогресс. Инновационное предпринимательство обеспечивает коммерческую реализацию разработанных новых и информационных технологий как современного доминантного товара для развития, совершенствования и повышения конкурентоспособности казахстанской экономики.

Внедряя инновации в практику предпринимательской деятельности, необходимо исследовать и оценить факторы, способные препятствовать или ускорить инновационный процесс научно-технические, организационно-управленческие, финансовые, правовые, политические, социально-психологические, культурные.

Выводы

Автором была разработана классификация, которая позволит: определить тип инновационной стратегии предприятия; выявить наиболее уязвимые места инновационного предпринимательства; разработать экономические механизмы и организационные формы управления инновационной деятельностью; определять формы продвижения инновационного продукта на рынке; активизировать государственно-частное партнерство инновационного развития; развить инновационную инфраструктуру, укрепить взаимосвязь между предприятиями и инновационной инфраструктурой; выявить слабо развитые этапы жизненного цикла инноваций и т.д.

Список литературных источников

- 1 Дынкин, А.А. Предпринимательство в конце XX века [Текст] / А.А. Дынкин. – М.: ЮНИТИ, 2022. – С.20-21.
- 2 Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры [Текст] / Й.А. Шумпетер. – М.: ИНФРА-М, 2022. – С.169-170.
- 3 Глущенко, Е.В., Капцов, А.И., Тихонравов, Ю.В. Основы предпринимательства: учебное пособие [Текст] / Е.В. Глущенко, А.И. Капцов, Ю.В. Тихонравов. – М.: Вестник, 2022. – 336 с.
- 4 Хартманн, Хауштайн Гибкая автоматизация [Текст]: сокр. перевод с немецкого / Хауштайн Хартманн. – М.: Прогресс, 2020. – 200 с.
- 5 Лапин, В.Н. Социальные аспекты управления нововведениями [Текст] / В.Н. Лапин // Проблемы управленческих нововведений и хозяйственного экспериментирования. Всесоюзная научно-практическая конференция: сборник статей. – Таллинн, 2021. – С. 21-23.

МРНТИ: 06.56.41

**А. Ахметжанов, магистрант кафедры
«Социально-экономических дисциплин»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Экономическая сущность МСБ и его значимость на разных этапах развития экономической системы

Түйіндеме. Шағын және орта бизнес рөлінің маңыздылығы әсіресе халықаралық экономикалық дағдарыс жағдайында айқын көрінді. Осы дағдарыстың зардаптарын Қазақстан экономикасының еңсеруі шағын және орта бизнестің тұрақтылық үшін елеулі мүмкіндіктері ғана емес, белгілі бір жағдайларда экономикалық өсудің негізгі факторына айналуы мүмкін екенін көрсетті. Жұмыспен қамтудың өсуі, бәсекелестік пен инновацияның артуы.

Аннотация. Особенно яркую важность роли малого и среднего бизнеса проявилось в условиях международного экономического кризиса. Преодоление экономикой Казахстана последствий данного кризиса выявило, что малый и средний бизнес обладает не только значительными возможностями устойчивости, но при определенных условиях может стать главным фактором экономического роста. Ростом занятости, активизации конкуренции и инновационной деятельности.

Abstract. The importance of the role of small and medium-sized businesses has become especially evident in the context of the international economic crisis. Overcoming the consequences of this crisis by the Kazakh economy has revealed that small and medium-sized businesses not only have significant opportunities for sustainability, but under certain conditions can become the main factor in economic growth. Growth in employment, increased competition and innovation.

Түйінді сөздер: шағын және орта бизнес, кәсіпкерлік, бизнес, шағын және орта даму.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, предпринимательство, бизнес, развитие малого и среднего.

Key words: small and medium business, entrepreneurship, business, small and medium development.

Проблемы правительственной стратегии по поддержке МСБ являются предметом острого внимания ряда научных исследователей, в том числе международных и инновационных организаций.

В большинстве государств мира субъектами МСБ являются предприятия с численностью занятых менее 250 людей, при этом виды МСБ характеризуется количеством занятых менее 50 человек [1]. Вклад МСБ в ВВП пост-индустриальных стран достигает 65%. МСБ является базовой экономики для всего мира. Носит свой вклад в формирование новых рабочих мест и международное экономическое развитие. По информации Всемирного банка к 2025 году для поглощения растущей глобальной рабочей силы потребуется 700 млн. рабочих. Это делает развитие МСБ главной задачей для многих государств по всему миру. В странах третьего мира большинство рабочих мест формируется МСБ. Они формируют 8 из 10

рабочих мест. Данная ситуация породила необходимость пристального внимания и поддержки со стороны правительства [2]. Нормализация правительственной политики и мер поддержки бизнеса является базовой для осуществления малого и среднего бизнеса своих социально-важных экономических функций. Необходимо отметить, что значимым новым направлением правительственной стратегии по содействию экономическому росту являются инструменты, способствующие бизнесу. По мнению ученых – экспертов, не может быть никаких оправданий игнорированию интересов малого предпринимательства при составлении нормативно-правовых актов, учитывая их значимую роль в экономике [3].

В данной магистерской диссертации правительственная стратегия по поддержке бизнеса определяется как комплекс правительственных инициатив, ориентированных на содействие и развитие субъектам бизнеса менее определенных объемов.

Исследованием базовых направлений и методов правительственной стратегий по поддержке малого и среднего бизнеса посвящено немалое количество научной литературы. Правительственная поддержка бизнеса включает в себя комплекс юридических, организационных и финансовых мер [4].

Значительный вклад в классификацию и создание типологии правительственной политики в сфере бизнеса внес Дж. Деннис. По его мнению формирование идеологической рамки правительственной политики представит ее более понятной для хозяевам бизнеса.

Идеологическая рамка состоит из несколько типологий [5]:

- бизнес сообщество или институциональная, включающая базовые социальные элементы, которые создают правительственную политику, влияющую на предпринимательскую деятельность;
- конкуренция и посредники, изучающая манипулирование стратегией в области конкуренции;
- рычаги правительственной поддержки;
- использование прямых и косвенных политических рычагов для решения различных социально-экономических вопросов.

Экономист Д. Аудретцх [6], также внес важный вклад в исследования правительственной стратегий в сфере бизнеса. Он разделяет правительственную стратегию по двум базовым ориентирам – традиционную стратегию в отношении МСБ и стратегию в области бизнеса. При этом вторая является относительно новым понятием и имеет более широкую направленность. Он включает в себя меры мотивирования бизнес поведения, оказывающие влияние на степень жизнеспособности МСБ [7].

Традиционная стратегия в отношении МСБ и стратегия в области бизнеса имеют между собой тесную связь. На практике сочетая элементы каждого из видов. Мировые организации рекомендуют разрабатывать стратегию, сочетая два типа ориентации в едином пакете.

С теоретической позиции, возможно, определить следующие базовые ориентиры правительственной стратегии по отношению к малому и среднему бизнесу (рисунок 1) [8].



Рисунок 1 – Базовые ориентиры правительственной стратегий в сфере малого и среднего бизнеса

Примечание – составлено автором

Победитель Международного конкурса за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса Д. Сторей [9] внес важный вклад в анализ влияния правительственной поддержки на МСБ в пост-индустриальных экономиках. Он определяет оказание поддержки МСБ в виде субсидий в виде прямых денежных переводов для мотивации инвестирование в капитал или виде оказания консалтинговых услуг предпринимательству [10]. Согласно его мнению для наилучшего исследования правительственной стратегии необходимо не только формулирование мер поддержки, но и спецификация целей правительственной стратегии в отношении МСБ. При этом дальнейшее исследование правительственной стратегий должен включать в себя контроль бенефициаров поддержки и оценивание стратегии с условием конкретизации целей стратегии.

Согласно справкам ООН стратегическое внимание необходимо уделять шести приоритетным направлениям [11]. Они оказывают прямое влияние на бизнес. К ним относится разработка государственной стратегии предпринимательства, эффективность нормативно-юридической базы, рост уровня образования и навыков в сфере бизнеса, содействие обмену технологиями и инновациям, совершенствование доступа к финансированию и повышение осведомленности и формирование сетей.

ОЭСР рассматривает стратегию в области предпринимательства как охватывающий широкий спектр мероприятий с множеством целей и задач.

Для наиболее оптимального сочетания мер стратегии поддержки бизнеса стоит определить несколько главных факторов [12]:

1. Стратегические меры должны быть ориентированы на поддержку широкого круга бизнесменов, но направить ресурсов необходимо на фирмы с возможностями роста, а не акцентироваться исключительно на фактических секторах.

2. Институциональные условия в виде фискальной политики, конкурентной позиции и юридической базы могут внести такой же вклад в поддержку бизнеса, как и прямые государственные целевые программы.

3. Препятствия на пути бизнеса требуют комплексных мер, так, мероприятия, сочетающие несколько видов поддержки, обычно, более оптимальны. Необходимо усилить связи между множеством программ и между организациями поддержки в бизнес экосистемах на республиканском, региональном и местном уровнях. Поскольку потребности предприятия в поддержке меняются по мере их жизненного цикла.

4. Стратегия должна быть приспособлена к контексту – трансформация стратегии из одной страны или региона без приспособления вряд ли будет эффективным. Необходимо учитывать структурные условия и чувствительность к новым экономическим коррективам, переводящий бизнес и осуществления стратегии, таким как цифровизация.

5. Стратегия в области бизнеса должна быть разработана таким образом, чтобы свести к минимуму изменение, смещение и искажения. Плохо продуманная поддержка может формировать эффект вытеснения, в итоге чего новые предприятия, поддерживаемые правительством, вытесняют существующие фирмы. Также угрозой является «мертвый груз», при котором поддержка может предоставляться фирмам, которые в ней не нуждаются или в итоге этого не меняют своего поведения [13].

6. Стратегия в сфере бизнеса должна быть ориентирована на снижение препятствий для создания бизнеса. Не поощряя неподходящих людей начинать неустойчивые фирмы или субсидировать стартапы, которые в этом не нуждаются.

7. Многие последствия стратегии в сфере бизнеса, как правило, проявляются в течение длительного времени. Итоги о том, является ли стратегия оптимальной или нет, должны приниматься после предоставления долгосрочного периода для того, чтобы стратегия возымела действие, и необходимы соответствующие своевременные оценки.

8. Контроль и оценка должны быть встроены в стратегию и программы с самого начала при выделении пропорциональных, но отвечающих ресурсов, при этом следует предусмотреть алгоритм учета итогов при пересмотре программ и будущих коррективах в стратегии [14].

Исследовательские работы западных и казахстанских ученых посвящены исследованию наилучших практик и подходов мер правительственной поддержки малого и среднего бизнеса. На данный период

одной из самых пост-индустриальных стран в мире по системе правительственной поддержки малого и среднего бизнеса является США.



Рисунок 2 – Стратегический процесс поддержки МСБ в США
Примечание – составлено автором

Стоит подчеркнуть, что поддержка МСБ может быть оказана в случае возникновения кризисов в сфере медицины, торнадо, митингов и других ЧП [15]. Комплексный помощь включает в себя не только различные типы компенсирования, но и оказание поддержки в восстановлении, страховании, консультирование и обучение.

Таблица 1 – Акцент на правительственную поддержку МСБ в США [16]

Стратегии	Специализированный комитет SBA (Small Business Administration)
Доступ к рынкам и конкуренция	Поддержка малого и среднего бизнеса в участии в правительственных закупках
HR и навыки	Программы развития навыков управления предпринимательством, консалтинг
Финансово-экономические ресурсы	Система кредитование, фискальные льготы, финансовая поддержка на всем жизненном цикле фирмы
Инфраструктура	Система бизнес-инкубаторов и техно парков
Технологические возможности	Программа поддержки, мотивация трансферта технологий, налоговые каникулы
Административные рычаги	Стратегия сдерживания и минимизации административных преград для малого и среднего бизнеса
Система стейкхолдеров	Мотивирование сотрудничества между малым и средним бизнесом, академическим сообществом и научно-исследовательскими институтами

Там формирование поддержки бизнеса началось еще в 1930-х гг. Отдельно стоит уточнить важность в политической системе США специальных органов – Адвокатуры малого предпринимательства и Национальной федерации малого и среднего бизнеса [17]. Эти учреждения имеют право влияния на федеральные комитеты, тем самым минимизирует административные препятствия для бизнеса и улучшая их функцию, защищая интересы малого и среднего предпринимательства. Правительственная стратегия по поддержке малого и среднего бизнеса в США сосредоточена не только на традиционных траекториях, но отдельным инструментарием имеет программы поддержки МСБ в условиях ЧП. При этом для правительства данная ориентация является долгосрочным [18]. В США деятельность разработки и осуществления программ для предпринимательства, начиная с 1955 г., реализует агентство Федерального правительства США SBA (Small Business Administration). SBA оказывает бесплатные услуги для бизнеса, как консалтинг, кредиты под гарантию, льготные кредиты на ЧП, федеральные правительственно контракты. При этом бизнесмены имеют возможность получения бесплатных услуг посредством единой интернет платформы данной организации. Стоит отметить о главенствующей роли данной организации в политическом процесса США: комитет отвечает за координацию стратегии, разработку программ для поддержки малого и среднего бизнеса. Особый акцент в контексте объекта анализа стоит уделить программе Центра восстановления. Она включает в себя такие механизмы, как кредиты на физический ущерб, поддержка по смягчению последствий, займы на случай ЧП и стихийных бедствий, займа военному резерву. Имеется множества мнения ученых о роли правительства в развитии бизнеса. Так, Д. Саллбоне, Ф. Вальтер считают [19], что меры прямой поддержки бизнесу не являются прямой роли государства, и не оказывают влияние на развитие деловой активности так, как влияние правительства на внешнюю среду. Тем не менее, правительству необходимо формировать рамочные условия для того, чтобы развитие бизнеса стало устойчивым.

По мнению А. Хокк [20] стратегия правительственной поддержки бизнеса может являться сдерживающей переменной. А. Икон, С. Холмес И Т. Тран подчеркивают, что правительственная помощь малого и среднего бизнеса имеет ограниченную полезность, не способна повысить оптимальность деятельности.

В то же время Н.Аршед, С. Картер и К. Мэсон [21] подчеркивают, что главным фактором недостаточной оптимальности правительственной стратегии по бизнесу является этап формулировки стратегического процесса. Также доминирование важных субъектов на этапе разработки, которые управляют процессом в своих интересах. Тем не менее, отмечает Р. Панжайтон поддержка правительственной стратегии имеет главное значение

для роста производства малого и среднего бизнеса. При этом прямое мотивирование деятельности по обеспечению средств к существованию бессмысленно [22].

Большинство ученых сходится в мнении о необходимости корректировки стратегии по поддержке малого и среднего бизнеса. Как отмечают Г. Бивер и К. Прайнс имеется необходимость радикальных корректировок стратегии, нацеленных на приверженность и методы, которые охватывают все стороны поддержки. При этом стратегия и инфраструктура поддержки предпринимательства должны быть инновационными, творческими и прогрессивными.

К. Верн и Д. Сторей подчеркивают, что стратегия по поддержке оказывает влияния на адаптивность МСБ в стратегическом будущем. Кроме того, меры поддержки в виде консалтинговой помощи положительно влияют на оптимальность деятельности малого и среднего бизнеса [23].

Важно отдельно отметить, значимость структурных подходов правительственной стратегии по поддержке малого и среднего бизнеса. Эксперты отмечают, что в правительственной стратегии по поддержке существует необходимость в переоценке адресности и видов. Поэтому при разработке соответствующих стратегических мероприятий директивным органам необходимо должным образом учитывать уникальности своей бизнес-среды. При этом важные исследования Р.Бартлетт и А. Морзе считают, что стратегия по поддержке должна быть таргетирована.

Исходя из обзора экономической литературы автор приходит к выводу о необходимости в правительственной поддержке бизнеса, учитывая адресность и таргетирование мер поддержки. Нужно отметить, что на текущий момент фактические исследования были также объединены на направлениях помощи отдельных видов бизнеса. Тем не менее, темпы глобальных корректировок и условия ограниченности информации изменений внешней среды, геополитическая ситуация, пандемия и постпандемейный кризис требуют от правительственной стратегии гибкости, динамичности, а также точечной помощи МСБ

Список литературных источников

- 1 Алагузов Р.Ж., Музарапова Л.М. Проблемы развития инновационной деятельности предприятий малого бизнеса в Казахстане // Аналитическое обозрение. 2003. №6. - С.17-19
- 2 Алибекова А.Б. Совершенствование механизма государственной поддержки аграрного производства (на материалах агроформирований Кызылординской области): автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 : защищена 01.07.2009 / Айгуль Беккожаевна Алибекова; Кызылорд.гос.ун-т им.Коркыт Ата. - Туркестан, 2009. - 26 с. : табл. -Библиогр.: с.22.
- 3 Джусупова Б.Т., Кабдырова К.К. Развитие малого и среднего бизнеса в РК: проблемы и перспективы развития // Вестник КазНТУ, 2011.

- 4 Додабаева Т. О поддержке государства по развитию малого и среднего бизнеса в Казахстане // Юридический консультант гл.бухгалтера. 2008. № 10. -С.9-10
- 5 Мухамеджанов Б. Г. Участие субъектов малого бизнеса в государственных закупках // АльПари. 2014. №1. - С.115-121.
- 6 Мухамеджанов Б. Малый и средний бизнес на фондовом рынке // Рынок ценных бумаг. 2021. N12. - С.43-47.
- 7 Мынбаев С. Большие перспективы малого бизнеса // Промышленность Казахстана. 2015. №2. - С.10-13
- 8 Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003. -С. 360.

МРНТИ: 06.56.41

Г.Г. Кетебаева, магистрант «Менеджмент» кафедрасы¹
**¹Ш.Есенов атындағы Каспий мемлекеттік технологиялар және
инжиниринг университеті**
130000, Ақтау, Қазақстан

ҚР кәсіпкерлігінде инновациялар мен технологиялық дамуды ынталандыру

Түйіндеме. Шағын және орта бизнесті қолдау, сондай-ақ осы сектордағы инновациялар мен технологиялық дамуды ынталандыру ел үшін маңызды стратегиялық міндетке айналуға қарқынды өзгеріп жатқан әлемдік экономикалық орта мен өсіп келе жатқан бәсекелестік жағдайында Қазақстандағы кәсіпкерлік ортаның инновациялық идеялар мен технологияларды дамытып, қолдауы маңызды. Бұл елге өзінің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға және инвестициялар тарту, экономиканы дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасауға мүмкіндік береді.

Аннотация. Поддержка малого и среднего бизнеса, а также стимулирование инноваций и технологического развития в этом секторе становятся важной стратегической задачей для страны. В условиях динамично меняющейся мировой экономической среды и растущей конкуренции важно, чтобы предпринимательская среда в Казахстане развивала и поддерживала инновационные идеи и технологии. Это позволит стране повысить свою конкурентоспособность и создать благоприятные условия для привлечения инвестиций, развития экономики.

Abstract. Supporting small and medium-sized businesses, as well as stimulating innovation and technological development in this sector, are becoming an important strategic task for the country. In a dynamically changing global economic environment and growing competition, it is important that the business environment in Kazakhstan develops and supports innovative ideas and technologies. This will allow the country to increase its competitiveness and create favorable conditions for attracting investment and economic development.

Түйінді сөздер: сылтау, инновация, технологиялық даму, экономика, инфрақұрылым, кәсіпкерлік орта, бәсекеге қабілеттілік, әмбебап қолдау.

Ключевые слова: предлог, инновации, технологическое развитие, экономика, инфраструктура, предпринимательская среда, конкурентоспособность, универсальная поддержка.

Key words: preposition, innovation, technological development, economy, infrastructure, business environment, competitiveness, universal support.

Қазақстан Республикасының кәсіпкерлігінде инновациялар мен технологиялық дамуды ынталандыру тақырыбы қазіргі дәуірде аса маңызды. Бұл тақырып қазіргі заманда кәсіпкерлік өнеркәсіптің дамуын жеделдету, өнеркәсіптік жобаларды жаңарту мен кәсіпкерлік өнімдерін жетекшілеу мақсатында қолданылады. Инновациялар мен технологиялық дамуды ынталандыру арқылы кәсіпкерлер жаңа бизнес модельдерін жасау, өнеркәсіптік процестерді жетекшілеу, қызметтерді жаңарту және өнеркәсіптік өнімдерді дамыту мүмкіндігін арттыруға болады. Инновациялар мен технологиялық дамуды ынталандыру арқылы кәсіпкерлер өз істері мен сервистерін дамыту, бизнес процестерді жетекшілеу, өзге бизнестермен іс-шараларды ұйымдастыру мен басқалар сияқты істегенде ерекшеленеді. Бұл процестер арқылы кәсіпкерлер арасында кеңес байлау, істеуге байланысты стратегиялау, жобаларды жаңарту және инновацияны өз істерінде қолдануды ойлау мүмкіндігі шектеуге толтырылады.

Бұдан басқа, инновациялық кәсіпкерлікті дамытудың әлсіз жақтарының бірі шағын кәсіпкерліктің инновациялық әлеуетін толық көлемде іске асыруға мүмкіндік бермейтін мемлекеттік басқару жүйесіндегі инновациялық бағдарланған менеджменттің жеткіліксіз деңгейі болып табылады. Инновациялық қызметті жүзеге асырмаудың негізгі себептерінің бірі инновацияға сұраныстың болмауы, сондай-ақ қаржылық қаражаттың жетіспеушілігі болып табылады. Сондықтан тікелей салықтық жеңілдіктер тек бизнеске ғана берілуі керек:

- өндірістік, инновациялық, әлеуметтік қызметпен айналысады;
- белгілі бір кезеңде мемлекеттен қолдау қажет (жаңа компаниялар, шағын кәсіпкерлік және т.б.).

Салық міндеттемелерінен толық босатылған жағдайда - компаниялар салық есептілігін тапсыруы керек. Салық саясатын қалыптастырудың бұл тәсілі ұлттық байлықты оңтайлы бөлуді, экономикалық белсенділіктің жоғары деңгейін және экономиканың басым салаларын нақты қолдауды қамтамасыз етуі қажет. Өкінішке орай, Қазақстанда талдау инновациялық белсенділіктің төмендігін, инновацияларды қолдау үшін қаржылық және өзге де ресурстардың жеткіліксіздігін көрсетеді. Қалыптасқан жағдайдан шығу жолы жергілікті атқарушы органдар деңгейінде инновацияларды ынталандыру болып табылады. Алайда, бұл міндет жергілікті атқарушы органдардың өкілеттіктері мен жауапкершілігін кеңейту, инновациялық қызметтің кешенді тетігі, инфрақұрылымды дамыту, мемлекет пен бизнестің мүдделерін байланыстыру шартымен шешілуі тиіс. Үш ұғымды бөлу - аймақтық кластер, аймақтық инновациялық желі және аймақтық инновациялық жүйе кластерлік фирмалардың бәсекеге қабілеттілігін ынталандыруға бағытталған барабар саясатты қалыптастыру үшін қажет (2 кесте).

Кесте 1. Аймақтық кластерлер тұжырымдамасын дамыту

Тұжырымдама	Анықтама
Аймақтық кластер	Шағын географиялық аймақта бір немесе бірнеше жақын салалық мамандандырулардың өзара тәуелді фирмаларының шоғырлануы
Аймақтық инновациялық желі	Фирмалардың инновациялық белсенділігін дамытуға бағытталған келісімшарттық қатынастармен ынталандырылған фирмалар арасындағы неғұрлым ұйымдасқан кооперация
Аймақтық инновациялық жүйе	Білімді қалыптастыру, дамыту және тарату үшін фирмалар мен әртүрлі ұйымдар арасындағы ынтымақтастық.

Шағын және орта өндірістік кәсіпкерлікті табысты дамыту мақсатында инфрақұрылымның неғұрлым прогрессивті нысандарын құру қажет, олардың ішінде мыналар ерекшеленеді:

- бизнес-инкубаторлар (салалық, аумақтық) ісін жаңа бастаған кәсіпкерлерді қолдау мен дамытудың тиімді нысаны ретінде;
- технопарктер мен индустриялық-өнеркәсіптік парктер ғылыми, материалдық және қаржы ресурстарын, шағын және орта өндірістік кәсіпорындарды біріктіруге жәрдемдесетін құрылым ретінде;
- ШОБ дамыту бойынша ақпараттық-консультациялық орталықтар;
- инфрақұрылымдық ұйымдардың заманауи нысандары және шағын өндірістік бизнесті дамыту үшін ресурстарды тарту (венчурлік қорлар, лизинг, франчайзинг).

Бұл ретте шағын инновациялық кәсіпкерлік субъектілерін қолдау және дамыту жүйелері бүгінде жаңару кезеңіне, реттеудің өзіне көшкенін атап өткен жөн. Бұл субъектілердің сандық көрсеткіштерінің өсуінен көрінбейді. Шағын және орта бизнесте инновациялық кәсіпкерліктің сапасы өсуде: инновациялық технологиялар игерілуде, атаулы әлеуметтік міндеттер шешілуде, өйткені жастар, әйелдер кәсіпкерлік құрылымдарының саны артып келеді. Сонымен, шағын және орта инновациялық кәсіпкерлік субъектілерін атаулы қолдауды қамтамасыз ету үшін бағдарламалық-нысаналы қағидат маңызды. Консультациялық орталықтар, технопарктер, кредиттік институттар құру түрінде инфрақұрылымды қосымша қолдау қажет. Бұл ретте кәсіпорындардың өндірістік саладағы инновациялық белсенділігін арттыруға жәрдемдесу, шағын, орта және ірі инновациялық кәсіпкерліктің кооперациясын ынталандыру орынды - деп санаймыз.

Қорытындылай келе инновациялар мен технологиялық дамуды ынталандыру кезеңдері кәсіпкерлерге жаңа мүмкіндіктер жасау, істеген сервистерден жаңа пайдалану магистральдарын ашу, бизнес модельдері мен стратегияларды жаңарту, сапалы бизнес процестерлерді ұйымдастыру мен басқалар сияқты істеуге мүмкіндіктер табу мүмкін. Сондай-ақ, инновациялар мен технологиялық дамуды ынталандыру арқылы кәсіпкерлер ойлау-санау процесстері мен істеген операцияларды жетекшілеу арасында байланыстар жасау мүмкіндігі шектеуге толтырылады. Бұл процестер арқылы кәсіпкерлер бизнес операцияларды ерекшелей отырып, сапалы сервистер мен басқалар сияқты істегенде ерекшеленеді.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Рубенкова Н.Б. Финансовое обеспечение субъектов предпринимательской деятельности в РК и пути их решения // Вестник Казахского университета экономики, финансов и международной торговли. – 2. – 2017. – 62-69.
- 2 Кунызов Е.К., Кадырова А.С., Кунызова С.К., Имангалиева И.Т. Региональные особенности инфраструктурной поддержки предпринимательской деятельности Казахстана // Вестник Казахского университета экономики, финансов и международной торговли. – 2022. – 2. – 149-155.
- 3 Ұлттық статистика бюросы. Қазақстан Республикасы стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі. – URL: <https://stat.gov.kz/industries/business-statistics/stat-org/publications/>
- 4 Саханова Г.Б. Поддержка предпринимательства в Казахстане // Вестник университета «Туран». – 2020. - (3). - 34-41.
- 5 Zarubina V.R., Zarubin M.Y. Assessment of small and medium entrepreneurship development based on the integral index in the Republic of Kazakhstan // Central Asian Economic Review. – 2020. - 1(2). - 196-206.
- 6 Программы развития МСБ. [Электронный ресурс]. – URL: <https://atameken.kz/ru/pages/1052-msb>.

МРНТИ: 06.56.45

**Г.В. Кенжетаева, магистрант кафедры
«Социально-экономических дисциплин»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Государственное предпринимательство: подходы к определению, причины существования

Түйіндеме. Бүгінгі таңда мемлекеттік кәсіпкерліктің түрлері белсенді дамып келеді. Олар меншіктің аралас түрлері бар кәсіпорындардағы, ұйымдардағы, қаржы институттарындағы мемлекеттік акцияларды иелену мен басқаруға негізделген.

Аннотация. На сегодняшний день активно развиваются виды государственного предпринимательства. Они основаны на владении и управлении государственными долями в предприятиях, организациях, финансовых институтах со смешанной видами собственности

Abstract. Today, types of state entrepreneurship are actively developing. They are based on the ownership and management of state shares in enterprises, organizations, and financial institutions with mixed types of ownership.

Түйінді сөздер: кәсіпкерлік, мемлекеттік кәсіпкерлік, шағын және орта бизнес, мемлекеттік компаниялар.

Ключевые слова: предпринимательства, государственное предпринимательство, малый и средний бизнес, государственные компании.

Key words: entrepreneurship, public entrepreneurship, small and medium-sized businesses, state-owned companies.

Государства по всему миру продолжают владеть и управлять фирмами в таких ключевых сферах экономики как финансы, коммунальные услуги, обрабатывающая промышленность, энергетика и добыча природных ресурсов. Цифры указывают на продолжение присутствия и даже расширение правительственного сектора экономики как в пост-индустриальных и в развивающихся и наименее развитых государствах. Многие казенные предприятия и предприятия с правительственным участием в данный момент занимают место среди крупнейших игроков на рынке инвестиции и капитала. Во многих государствах в стратегических отраслях экономики они все чаще рассматриваются в качестве рычагов для форсирования развития экономики и глобальной экспансии [1].

На протяжении десяти лет многими государствами были предприняты конкретные и значимые шаги, ориентированные на улучшение функции предприятий с государственным участием [2].

Опыт пост-индустриальных показывает, что оптимальная система корпоративного менеджмента предприятиями ассоциируется с целым рядом преимуществ. Из этих преимуществ стоит отметить возможность доступ к международному рынку капитала. Это, в свою очередь, приводит к росту общего объема иностранных инвестиций в государство, более высоким темпам экономического бума и формированию рабочих мест. Низкие расходы на капитал и высокая оценка фирмы делают инвестиции для зарубежных инвесторов привлекательными. Рост производительности за счет лучшего распределения ресурсов и более оптимального менеджмента повышают общее благосостояние [3]. С учетом сложившуюся ситуацию в мировой экономике минимизация рисков причины корпоративных кризисов и скандалов особенно важно.

Трансформация современных механизмов и моделей менеджмента казенными предприятиями и предприятиями с государственным участием дает возможность повысить общую оптимальность в их деятельности. Оптимальное распределение ресурсов приводит в повышению инвестиций в основных секторах экономики. Это, свою очередь, способствует росту общей конкурентоспособности страны и обеспечивает ее повышения [4].

Таким образом, можно подытожить, что решение задач, ориентированных на рост оптимальности менеджмента правительственным имуществом, определение стратегических и тактических целей и задач менеджмента фирм с правительственным участием, рост уровня их корпоративного управления и информационной прозрачности являются главным вызовом, стоящим перед казахстанской экономикой.

С целью обозначения подходящей для Казахстана модели менеджмента правительственной собственности в современной экономической системе

исключительно важным предоставляется рассмотрение главных направлений формирования и развития института государственного предпринимательства в сфере менеджмента предприятиями с правительственным участием [5].

Рост роли правительства в экономике, как хозяйствующего субъекта управляющего ограниченными ресурсами, является ситуация с глубокими корнями в современную эпоху.

Имеется ряд важных исторических предпосылок для прямой хозяйственной деятельности, реализуемой государствами. Историческую историю развития данного явления можно разделить на три базовых периода.

Начальный этап начинается в эпоху Возрождения и продолжается до конца XX века. Необходимо более важным подчеркнуть, созревание динамического подхода правительства к экономике и общественному строю в этот период, а не глубину вмешательства [6].

Следующий этап охватывает первые сорок лет XX века. Когда основные механизмы, которые так хорошо действовали в условиях рыночной экономики, столкнулись с экономическими кризисами, вызванной войнами и апокалиптической рецессией после кризиса 1929 года.

Последний этап получил начало после Второй мировой войны и завершился в 2009 году с наступлением «Международного финансового кризиса» [6]. В данном период был достигнут пик развития правительственного сектора в пост-индустриальных странах, после чего произошло снижение роли политики правительственного участия в хозяйственной деятельности.

В ходе начального этапа и до первой промышленной революции процессы IPO носили, по существу, случайный и единичный характер. Они осуществлялись в основном в таких секторах экономики, как горно-металлургический комплекс, которые считались долгосрочными с точки зрения отечественной обороны [7].

Именно в XX веке влиянием экономических, политических начал, меняющихся отношений между правительством и рынком, а также между правительством и обществом следует искать причины изменения взаимосвязи между государственным и частным секторами. Эти начали становиться фактическими мерами только в XX в.

В конце XX в. стало абсолютно очевидно, что одни и те же начали породили две различные модели поведения правительства в отношении государственной политики. Континентальная модель базировалась к более массовому правительственному вмешательству в экономику. Например, к непосредственной реализации производительной функции. Англосаксонская же модель описывается ограниченным участием правительства в бизнесе и в производстве, в большей степени полагаясь на правительственное регулирование рынка с помощью специально созданных органов. Другими словами, в первом случае правительство взяло на себя роль субъекта хозяйствования важнее по отношению к регулятивной функции, а во втором – наоборот [8].

В течение долгих десятилетий после Великой депрессии в большинстве пост-индустриальных государствах, в основном в Европе, шла «великая эпоха национализации». Хотя власти и другие правительственные органы увеличили свое участие в бизнесе в течении первых послевоенных лет, важные изменения в методе к правительственному участию в экономике произошли в следующие пятнадцать лет.

Результатом этих изменений явилось, прежде всего, социальная напряженность в послевоенные годы. Также ужасающая ситуация, возникшая после кризиса 1930 года. Функционирующая модель капиталистической системы подверглась глубокой критике. Открылась тем самым путь к сомнению обоснованности рыночно-направленных экономических механизмов. По этому в 1929 году в государствах Европы, наиболее пострадавших от экономического кризиса, началась первая хорошая программа национализации частных и создания казенных предприятий [8]. Ее базовой задачей было спасение некоторых предприятий или даже целых сфер экономики.

Французская Республика, среди европейских стран, несомненно, в большей степени продвинулась в политике национализации. Создание смешанных корпораций в транспортном секторе позволило правительству получить контрольный пакет акции в компании «Национальные французские железные дороги». В это же период времени был начат процесс национализации Франции [8]. Он завершился в 1946 году. Кроме того, вмешательство властей, было преобладающим в производстве военной техники и авиации.

Великая эпоха роста правительственного сектора и политики национализации началась после Второй мировой войны. Тогда власти взяли на себя право владения имуществом и контроля в крупных сферах экономической деятельности как непосредственно напрямую, так и через правительственные учреждения. Эти действия, совместно с ростом воздействия экономического планирования, стали проблемой реконструкции и развития политики в смешанной экономике. Эта политика, с одной стороны, была ориентирована на «удаление отраслевого дисбаланса и минимизация отставания с учетом уровня безработицы». Тем более, «в европейских странах политика экономического планирования и национализации достигла ранее неизведанного объема. Это стало итогом, связанным в основном с усилиями по преодолению дефицита сырья. Рационализации производственных структур и обеспечению деятельности абсолютно необходимых услуг».

Во Франции наиболее активные этапы расширения казенных предприятий произошли между 1945-1949 годами и позже – в 1983 году. На начальном этапе произошла полная национализация Банка, а также еще четырех ведущих коммерческих банков. Кроме того, были национализированы все авиакомпании и большая часть страхового сектора. Около 20% фирм страны перешли в руки Французского правительства.

В Италии произошло важное развитие сектора государственных предприятий. В 1980 правительственными фирмами производилась примерно 5-я часть добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности.

Формирование системы владения правительством акций в фирмах, вероятно, является наиболее уникальной чертой истории итальянской системы менеджмента муниципальными предприятиями. В основании находились подразделения фирмы, владеющие правовым статусом публичных обществ. Они являются субъектами частного права. Фирмы были ответственны за экономический менеджмент и производственную функцию. В середине были правительственные супер холдинговые фирмы. Такие как IRI, ENI, EFIM. Эти фирмы контролировали капитал операционных компаний. Предоставляли им финансовую и техническую поддержку.

В итоге, на высшем уровне находились Министерство по делам казенных предприятий, на которое было возложено планирование и реализации стратегического развития предприятий. На верхний уровень ложилась социальная ответственность, а также политика общего поведения всего правительственного сектора.

Несмотря на столь важное повышение влияние правительственного сектора в экономике, с конца 1980-х годов в большинстве пост-индустриальных предприятий. В основной массе оптимальность госпредприятий была в разы ниже по сравнению с частным бизнесом, отчасти потому что социальные цели в деятельности государственных фирм начали превалировать над экономическими.

Правительственные предприятия начали нести существенные финансовые потери. Они становились тяжелым бременем для правительственного бюджета и финансовой системы. Ко всему прочему правительственная политика, ориентированная на поддержку правительственных предприятий, сдерживала развитие частного сектора.

С конца 1985-х годов власти пост-индустриальных стран приступили к реформированию системы менеджмента правительственными фирмами. Власти стремились повысить оптимальность правительственных предприятий. Подвергая их конкуренции, вводя жесткие бюджетные ограничений и внедряя организационные и управленческие коррекции. Большинство правительственных предприятий были частично приватизированы и преобразованы в АО.

Хотя начальные попытки реформирования системы менеджмента правительственной собственностью произвели некоторые улучшения. Они все же не оправдывали тех ожиданий, которые перед ними ставились. Высокая социальная заинтересованность советов директоров и менеджмента правительственных компаний сделала трудным обеспечение большей автономии в принятии решений.

Разделение рыночных и социальных функций казенных предприятий широко рекламировалась большинством многими властями, тем не менее на практике не многие из них приняли на себя такую ответственность.

Достижение финансовой стабильности через ужесточение возможности привлечения инвестиции из бюджета также оказалось трудными. В частности по причине того, что казенные предприятия видоизменились на привлечение денег в правительственных банках. В связи с этим, а также рядом других причин, имевших место в конкретных государствах в зависимости от локации и степени экономического развития, базовые задачи реформ системы менеджмента правительственными предприятиями достигнуты не были.

Не важные результаты реформ по совершенствованию системы менеджмента казенными предприятиями, трудности в закреплении и развитии реализованных улучшений в производительности и конкурентоспособности предприятий заставили национальные власти отказаться от изменения системы менеджмента казенными предприятия и прибегнуть к политике денационализации как метода минимизация нагрузки на республиканский бюджет. Привлечения частного капитала и внедрения корпоративной системы менеджмента [8].

В большинстве пост-индустриальных государствах волны IPO привели к резкому сокращению правительственного сектора. В таблице 1 можно увидеть направление изменения роли казенных предприятий в 6-и стран Европы между 2003 и 2020 годом.

Таблица 1 – Экономическая содержание государственных предприятий, в % от общего количества фирм

Страны	Годы			
	2003	2010	2015	2020
Республика Италия	13	21	21	20
Республика Франция	20	19	25	19
Республика Испания	13	11	13	11
Федеративная Республика Германия	12	14	13	11
Англия	11	20	14	5
Примечание - по среднему количеству занятых, объему инвестиций, и добавочной стоимости				

Тем не менее, отсутствие нужной институциональной структуры, минусы отечественных властей в большинстве государствах во время проведения IPO не позволили достичь ключевых целей программы IPO. Более того, в ряде государств процесс IPO приобрел скандальный характер и закончился неудачей. Это в свою очередь, привело к негативной реакции общества [9]. Непопулярности IPO добавляло опасение, связанное с моментом резкого роста тарифов на услуги инфраструктурных фирм и повышения безработицы [10]. Оппозиция не дает правящим властям провести IPO крупных казенных предприятий в долгосрочных отраслях, таких как банковская сфера и инфраструктура.

Вышеназванные аспекты, а также случившийся «Международный финансовый кризис», еще сильнее замедлили процесс IPO и в итоге привели к его остановке.

Список литературных источников

- 1 Воластнов Н.С. Государственное предпринимательство в рыночной экономике. М.: Экономика, 2014. 302 с.
- 2 Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. М., 2019.
- 3 Дойников И.В. Государственное предпринимательство: Учеб. для студентов вузов. М., 2020. - 234 с.
- 4 Евстратов В.И. Предпринимательская деятельность государственных фирм. Ростов н/Д: АПСН СКНЦ ВШ, 2014. - 274 е., схем. - (Актуал. пробл. совр. науки).
- 5 Кларк Б. Распределение богатства: Пер. с англ. / Науч. ред. А.Белых, А. Полетаев. М., 2012.
- 6 Клиш М.В. Государственное предпринимательство в странах Европейского сообщества. - М.: Наука, 2018.
- 7 Кондрат Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения.- М: Экономика, 2022.- 660 с.
- 8 Лифман Р. Формы фирм, кооперация и социализация. Берлин. Обелиск. 2019.
- 9 Мартин Г. Западная глобализация: атака на процветание и демократию / Пер. с нем. М.: Издательский Дом «Альпина», 2021.
- 10 Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 2022.
- 11 Милль Дж.С. Основы политической экономии. В 3-х т. М.: Прогресс, 2020.
- 12 Мицек С.А. Организационные формы современного бизнеса: Принципы деятельности и роль в современной экономике. Екатеринбург, 2002.- 189 е., табл.31. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М: Прогресс, 1995.

МРНТИ: 06.71.01

**Я. Папихина, В. Варшавская, студенты
отделения «Сервиса и заочного обучения»¹**

**¹ГКП на ПХВ «Высший колледж «ASTANA POLYTECHNIC»
акимата г.Астаны
010000, Астана, Казахстан**

Научные исследования в области экономики и общественных наук

Түйіндеме. Қызмет көрсету саласы қарқынды дамып келе жатқан перспективалы салалардың бірі болып табылады және ел экономикасының негізгі бөлігі болып саналады.

Аннотация. Сфера услуг является одной из перспективных, быстроразвивающихся отраслей и считается основной частью экономики страны.

Abstract. The service sector is one of the promising fast-growing industries and is considered the main part of the country's economy.

Түйінді сөздер: Экономика, қызметтер, экономикалық өсу, ғылыми зерттеулер, қызметтердің жіктелуі, қызмет көрсету нарығын талдау.

Ключевые слова: Экономика, сфера услуг, экономический рост, научные исследования, классификация услуг, анализ рынка услуг.

Key words: Economics, services, economic growth, scientific research, classification of services, analysis of the service market.

Важность сферы услуг в экономике страны

Одной из важнейших причин развития экономики в стране является взаимосвязь экономического роста и повышения роли услуг.

Экономика - это очень важная и интересная наука, она позволяет нам понять причины появления экономических кризисов, безработицы, инфляции. Экономическое исследование - это процесс изучения с помощью определенных методов сущности явлений с целью более рациональной организации направленной деятельности людей в сфере производства. Исследования в экономике представляет собой ключ к влиянию на экономический рост в стране. Одна из важных сфер человеческой деятельности экономики является сфера услуг.

В древние времена оказание услуг было неразвито. Обмен товарами и торговля осуществлялись в основном в виде готовых результатов сельскохозяйственного или ремесленного труда. Но года шли и люди не стояли на месте, мир стал достигать научно-технические прогрессы, а также сфера услуг набирать темпы своего развития и в результате стал одним из ключевых секторов экономики. Для страны, сферы услуг играют важную роль, так как данная область приносит более высокую прибыль. Спектр услуг постоянно расширяется и занимает всё большее место в ВВП государств. Поэтому именно сфера услуг составляет, в экономически развитых странах, основную часть экономики по числу занятых (больше 60 %).

Существуют различные классификации типов и видов услуг, каждая из этих классификаций отражает специфический подход к анализу сервисной деятельности.

Таблица 1 – Классификация видов услуг экономической деятельности
УСЛУГИ

Производственные	Инжиниринг, консалтинг, финансовые, банковские, страхование и т.д.
Потребительские	Ресторанные, гостиничные, бытовые, домашние услуги и т.д.
Социальные	Образовательные, медицинские, благотворительные и т.д.
Распределительные	Торговые, транспортные, связь и т.д.

На сегодняшний момент экономика Казахстана является второй по мощности среди стран постсоветского пространства, страна стремится развивать сферы социальных услуг и услуг, связанные с здравоохранением. Область услуг считается одной из самых перспективных и быстроразвивающихся отраслей экономики, охватывает большое поле деятельности торговли, транспорта, финансирования и страхования. Гостиницы, отели, рестораны и парикмахерские, театры и кинотеатры относятся к сфере услуг. Можно сказать, что практически все организации оказывают в той или иной степени услуги. Перераспределение человеческого капитала из менее эффективных секторов в сферу услуг повышает производительность экономики и доходы населения. Сегодня благодаря стремлению развития услуг в стране улучшается качество жизни людей и ведет к избирательности в отношении потребления услуг, что дает желание к повышению конкурентоспособности услуг.

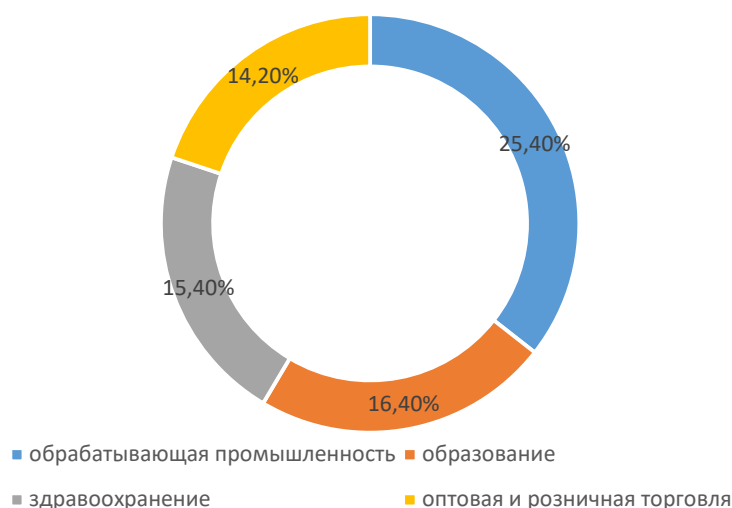


Рисунок 1 – Прирост субъектов МСП в 2023 году был особенно заметен в сферах: МСП (малые и средние предприятия)

В Казахстане сфера услуг также охватывает разнообразные отрасли, включая туризм, гостеприимство, торговлю, финансовые и банковские услуги, образование, информационные технологии и другие. Страна активно

развивает свою экономику, что создает новые возможности для развития сферы услуг. Например, увеличение числа туристов приводит к росту инфраструктуры в сфере гостеприимства, а инвестиции в инновационные технологии поддерживают развитие IT-услуг. Казахстан также активно работает над улучшением качества услуг и повышением их конкурентоспособности как на внутреннем, так и на мировом рынке.

По мере роста благосостояния страны сферы услуг для экономики начинают играть ключевую роль в обеспечении экономического роста и занятости. В последнее время отрасли услуг оказывают решающее влияние на динамику экономики развитых и развивающихся стран. Вклад сферы услуг в экономический рост опережает вклад отраслей реального сектора. По словам вице-министра национальной экономики Тимура Жаксылыкова, рост в сфере услуг отмечается положительной динамикой, при этом наилучшее показатели демонстрируют строительство, торговля, информация и связь. По последним данным, услуги в Казахстане составляют около 55-60% от общего ВВП страны. Это означает, что они занимают большую часть экономики по сравнению с производством и торговлей. Доля производства и торговли в ВВП страны обычно составляет 40-45%.

Качество услуг в Казахстане развивается благодаря различным инициативам и стратегиям, направленным на повышение стандартов обслуживания и удовлетворенности клиентов.

Например, некоторые из методов включают:

1. Обучение и сертификация: Повышение квалификации персонала в сфере услуг, а также их сертификация, помогают улучшить качество обслуживания.

2. Внедрение стандартов: Применение международных стандартов качества, таких как ISO, способствует стандартизации процессов и повышению качества услуг.

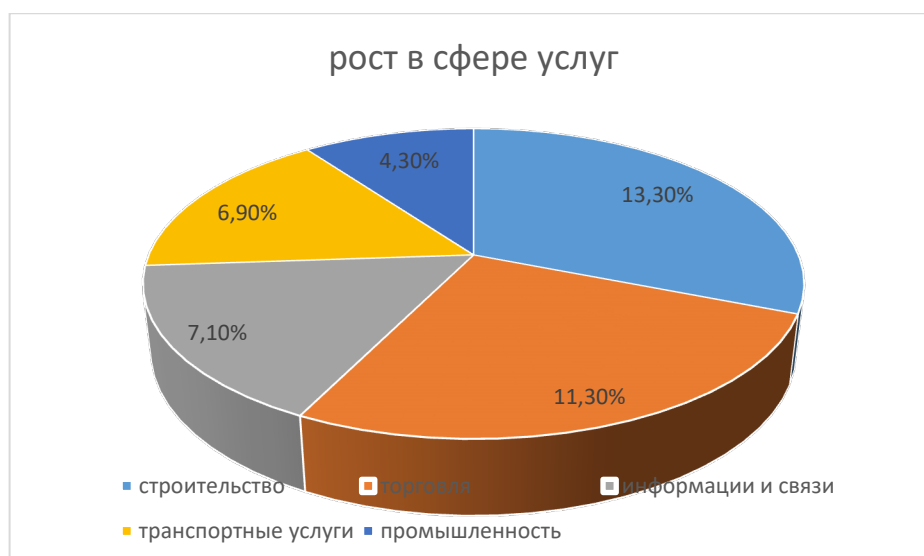
3. Обратная связь от клиентов: Системы обратной связи позволяют компаниям получать информацию о своей работе и предпочтениях клиентов, что помогает им улучшать свои услуги.

4. Инновации и технологии: Внедрение новых технологий и инноваций в сфере услуг помогает улучшить их качество и эффективность.

5. Регулирование и надзор: Государственные органы могут устанавливать стандарты качества и осуществлять надзор за их соблюдением, что способствует повышению общего уровня качества услуг в стране.

В новом 2024 году Казахстан ожидает рост экономики на уровне не менее 5,3%. В связи с тем, что в 2023 году ВВП Казахстана вырос на 5,1% (в 2022 году рост составил 3,1%).

В правительстве отмечают, что все основные отрасли в 2023 году показали положительную динамику:



Заключение

Подводя итоги, напомним, что нашей целью являлось научные исследования в области экономики, а именно мы рассматривали развитие сферы услуг в Казахстане. Исходя из этого можно сделать вывод, научные исследования в области экономики включают в себя макроэкономику, микроэкономику, финансы и маркетинг. Эти исследования так же затрагивают аспекты рыночной динамики, поведение потребителей, влияние политических и экономических факторов на развитие экономики и предоставление услуг. Научные исследования в данной области могут изучать тенденции потребительского поведения, инновации в предоставлении услуг, управление качеством и эффективностью услуг, а также влияние технологического развития и глобализации на данную сферу экономики. Исследования показывают, что услуги в Казахстане играют важную роль, так как удовлетворяют потребности населения и приносят доход работодателям, делая экономику страны выше.

Список литературных источников

- 1 Полный электронный свод нормативных правовых актов Казахстана
- 2 <https://adilet.zan.kz/rus>
- 3 Интернет - энциклопедия <https://ru.wikipedia.org/>
- 4 Сайт Бюро национальной статистики <https://stat.gov.kz/>
- 5 Новостной интернет-портал в Казахстане <https://www.nur.kz/?ysclid=lseryx2khd193501883>

МРНТИ: 06.71.07

И.И. Бекмухамбетов, магистр¹

Г.К. Есеева профессор кафедры

«Стандартизация и пищевые технологии»¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Перспективы развития управления сельскохозяйственной отраслью организации

Түйіндеме. Мақалада агроөнеркәсіп кешенін дамытуды кешенді басқарудың кейбір аспектілері берілген.

Аннотация. В статье приведены некоторые аспекты комплексного управления развития сельскохозяйственной отраслью.

Abstract. The article presents some aspects of integrated development management in the agricultural industry.

Түйінді сөздер: ауыл шаруашылығы, менеджмент, цифрландыру, біліктілікті арттыру, заманауи фермерлік технологиялар.

Ключевые слова: сельское хозяйство, управление, цифровизация, повышение квалификации, современные технологии земледелия.

Key words: agriculture, management, digitalization, advanced training, modern farming technologies.

Введение

Одним из основных перспектив развития управления сельскохозяйственной отраслью является цифровизация. Применение современных информационных технологий позволяет улучшить производственные процессы, усовершенствовать управленческие решения и повысить эффективность использования ресурсов. Системы «Детихи» и аналитики обеспечивают мониторинг и анализ данных по всем аспектам производства, что позволяет принимать обоснованные управленческие решения.

Еще одной перспективой развития управления сельскохозяйственной отраслью является внедрение соответствующего развития. Учитывая глобальные экологические проблемы, экономическое хозяйство должно стремиться к минимизации негативного воздействия на окружающую среду, сохранению запасов ресурсов и биоразнообразия. Внедрение современных технологий земледелия, использования удобрений и биоразлагаемой продукции являются необходимыми шагами в этом направлении.

Одним из ключевых аспектов развития организации управления сельскохозяйственной отраслью также является повышение квалификации и подготовка кадров. Современные технологии и требования рынка требуют от сотрудников сельскохозяйственных организаций постоянного обновления знаний и навыков. Проведение тренингов, семинаров и курсов повышения

квалификации помогает персоналу быть в курсе последних тенденций и эффективно применять их на практике.

Объект и методика

Дальнейшее развитие предпринимательства в аграрном секторе должно быть направлено на создание благоприятных правовых, социально-экономических, финансовых и организационных условий, необходимых для формирования предпринимательства на селе, развития инфраструктуры.

Действие механизма государственной поддержки предпринимательства осуществляется с помощью нормативно - правового обеспечения и информационной поддержки, где первая часть формировалась в течение лет и на каждом этапе развития предпринимательства создавались благоприятные условия для развития предпринимательского сектора. С переходом на рыночные условия хозяйствования принято более 60 нормативно - правовых актов по проблемам развития и поддержки малого и среднего предпринимательства, где изложены формы правила создания, действия и развития предпринимательства. Однако, меры государственного воздействия носят селективный характер, и действия государства определяются необходимостью структурных изменений и приоритетными направлениями развития, которые вносят серьезные изменения в организацию предпринимательской деятельности.

К приоритетным направлениям государства можно отнести: инновации (технические и процессные, организационно-управленческие), социальную сферу, производственную инфраструктуру, агропромышленный комплекс.

Инновации являются приоритетным направлением для сельского предпринимательства, так как они способствуют совершенствованию сельскохозяйственных технологических процессов, расширению ассортимента продукции аграрного сектора, сохранению традиционных и созданию новых рынков сбыта, снижению затрат, повышению эффективности с/х производства, что в комплексе будет способствовать повышению конкурентоспособности, выходу на мировой рынок.

Результаты исследований

В Костанайской области на начало 2023 года насчитывается более 2150 субъектов малого и среднего предпринимательства, работающих в инновационной сфере, однако этого недостаточно, поэтому необходимо дальнейшее развитие и государственная поддержка инновационного предпринимательства. В перспективе эти предприятия должны найти свою нишу в инновационной деятельности, работать в сфере инновационного инжиниринга, обеспечить деятельность информационных систем как одного из каналов распространения инноваций. Перепрофилирование производства, наряду с диверсификацией аграрного, также могут стать основой работы предприятий сферы малого и среднего предпринимательства, субсидируемых в рамках инновационной технической программы, которые могут быть созданы в виде венчурных фирм, пользующихся венчурным кредитом.

При отсутствии объективных условий для стремительного развития в республике венчурного бизнеса необходимо осуществить комплекс мер, нацеленных на формирование необходимых для этого правовых и организационных предпосылок. Предприятия венчурного бизнеса более оперативно решают вопросы разработки и доведения до стадии промышленного образца большинства нововведений. Подсчитано, что на решение этих задач малые фирмы затрачивают примерно в 4 раза меньше времени, чем крупные предприятия, в связи с чем, правительства развитых стран выделяют на это большие субсидии. В Японии, например, к началу 90- годов все расходы на НИОКР составляли почти 10 трлн. иен, из которых около 80 % было направлено в частный сектор, реализующих НИОКР через малые фирмы. В наиболее развитых странах разработаны специальные программы поддержки нововведений через малые венчурные предприятия. В рамках этих программ определяются направления, размеры и источники финансирования.

Казахстане, тем более в аграрном секторе еще нет экономических условий для использования полностью преимуществ венчурного предпринимательства и дальнейшее развитие данной формы предпринимательства должно проходить вместе с реформированием всех сфер народного хозяйства, вместе с развитием всех форм рыночного хозяйствования.

На сегодняшний день практика внедрения инноваций, непосредственно связанных с предпринимательством в АПК, в том числе и в сфере малого бизнеса, столкнулась с такими проблемами, как необходимость мониторинга потребительской сферы, проводимой с точки зрения управления созданием новых познаний, которая может решаться лишь при глубоком переосмыслении всей сущности инновационного менеджмента и увеличение объемов привлекаемых финансовых ресурсов в инновационную сферу.

Используемая правовая база, различных аспектов инновационной деятельности, в частности организационных форм малого предпринимательства на селе, не носит целостного характера и нуждается в доработке. Кроме этого, участниками инновационного процесса в практической деятельности часто используются такие понятия, как «инновационный фонд», «венчурный капитал», «бизнес-ангелы», «технопарк», «технополис» и др., по которым, законодательством не даны конкретные определения и дефиниции, что часто приводит к нежелательным правовым коллизиям между участниками инновационного процесса. Также следует отметить, что в Законе РК «Об инновационной деятельности» не совсем конкретно даны определения субъектов инновационной деятельности. В этой связи, необходимо пересмотреть, критерии отнесения к субъектам инновационной деятельности, определить в нормативном порядке состав признаков для идентификации всех основных видов инновационных структур, указать конкретные льготы, формы и объем финансирования государством.

Практика показала, что имеющаяся система статистического и информационного обеспечения субъектов инновационной сферы в аграрном секторе имеет ряд недостатков, способствующих искажению состояния инновационной сферы. Для их устранения, нами предлагаются, следующие меры:

- использование экономической оценки информации, информационного капитала и информационных ресурсов, созданных при государственном участии;

- проведение статистических обследований малых предприятий и научно-технической сферы для оценки технологического уровня основных фондов в АПК, а также готовности сельскохозяйственных предприятий к инновационному освоению НТР, для чего необходимо введение позиции в формы статистической отчетности малых предприятий, способствующих контролировать состояние инновационной активности в этом сегменте предпринимательства, своевременно отслеживать масштабы и характер инновационной деятельности, обеспечивать информацией, необходимой для разработки;

- использование инвентаризации отечественных информационных ресурсов, что позволило бы активизировать взаимодействие институтов/центров с целью повышения доступности и надежности информации для предпринимателей (в том числе, малых) во всех областях Северного региона;

- разработка системы информационного обеспечения инновационной деятельности в АПК, что обеспечит малым сельскохозяйственным предприятиям, занятым в инновационной сфере, доступ к системам информационного обслуживания, в частности, через льготы на приобретение соответствующего компьютерного оборудования, на найм и обучение специалистов соответствующих профилей, на приобретение нужной экономической и правовой информации по определенным сферам деятельности малого предпринимательства.

Необходимым механизмом поддержки сельского предпринимательства является создание и развитие бизнес - инкубаторов, которые объединяют несколько сельскохозяйственных предприятий, разбросанных территориально. Малое и среднее предпринимательство обеспечивает рост эффективности сельскохозяйственного производства, эффективное использование земли путем интенсификации аграрного производства, стремление к получению максимальной отдачи от нее. Вместе с тем решается проблема занятости, поскольку с увеличением численности и размеров крестьянского хозяйства, возрастает потребность в рабочей силе, улучшаются условия для закрепления молодежи на селе.

На сегодня для Казахстана наиболее полезно изучение опыта и новых индустриальных стран, к которым относят Южную Корею, Тайвань. Сингапур, Гонконг, которые взяли на свое вооружение «стратегию преследования», предусматривающую освоение более дешевой, чем у их

партнеров, и более конкурентоспособной продукции на основе использования новейших технологий. Исследуя зарубежный опыт государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства, мы выделяем следующие наиболее значимые тенденции: системный подход к решению всего комплекса финансовых проблем развития малого и среднего предпринимательства; предоставление косвенных налоговых и кредитных льгот; государственные закупки; усиление корпоративных связей между крупными компаниями и малым предпринимательством; консультативно-информационная помощь, организация обучения; содействие созданию специализированных организаций помощи малому предпринимательству на селе: «инкубаторов», технологических центров, инновационных фондов.

Для организации и успешного функционирования всех видов предпринимательства необходимы основные экономические инструменты, приводимые на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные экономические инструменты деятельности предприятий

В Казахстане необходимо создать эффективную среду функционирования бизнеса в сельскохозяйственном производстве, которая позволит не только привлечь прямых иностранных инвестиции (ПИИ), но и повысить национальное конкурентное преимущество. Аграрный сектор должен привлекать потенциальных иностранных инвесторов для обсуждения перспектив развития производственной инфраструктуры АПК с тем, чтобы она соответствовала потребностям межнациональных компаний для последующих вложений в высокотехнологичные с/х производства.

Параллельно с обновлением производственного аппарата и сельскохозяйственной технологии на основе трансферта из развитых индустриальных стран, следует осуществлять стратегию роста собственной базы технологического машиностроения. Не смотря на то, что на сегодня 85% необходимой продукции этой отрасли поставляется из-за рубежа, необходимы меры по подъему машиностроения для начала в таких сферах, как сельскохозяйственное машиностроение.

Формирование собственных технологий сельскохозяйственного производства требует кардинальных изменений в сфере аграрного образования, организации научных центров, интеграции науки, образования сельскохозяйственного производства, финансирования инновационной деятельности.

В сфере аграрного образования необходимо изменить акценты подготовки кадров в сторону расширенного воспроизводства сельских кадров, необходимых для формирования новейших технологических укладов в АПК, которые будут выступать в роли фактора предложения для отечественной экономики. Здесь было бы целесообразнее сконцентрироваться на сегодняшний момент в сфере прикладных исследований и разработок на базе развивающихся кластеров, уменьшив долю затрат на фундаментальную науку.

Важную роль в деле интеграции науки, образования и аграрного производства должна сыграть кластерная инициатива. Государственные институты развития, координируя процесс формирования инновационно-индустриальных кластерных структур, будут способствовать совместной деятельности аграрных вузов, НИИ, научных центров, малых инновационных предприятий.

В области Северного региона в аграрном секторе наиболее перспективными по развитию кластера по производству и переработке зерна являются - Акмолинская, Костанайская и Северо-Казахстанская области, молока - Акмолинская, Костанайская Северо-Казахстанская, мяса - Костанайская, Павлодарская и Северо - Казахстанская.

В данном регионе одним из наиболее подготовленных отраслей для создания кластера является переработка зерновых, и это подтверждается следующими показателями: переработка зерна занимает не более 25 % от его ежегодного объема производства, в том числе на муку- 75-80 % этого объема имеются значительные резервы роста удельного веса глубокой переработки зерна; мощность предприятий зернопереработки оценивается на уровне 4,5-5,0 млн. тонн (в зерне) в год, при годовой внутренней потребности около 1,6 млн. тонн; в Государственной агропродовольственной программе одним из приоритетных направлений выделен экспорт муки.

Результатом организации и развития кластеров, сформированных на территории областей Северного региона из малых и средних предприятий, выполняющих разные функции, но объединенных одним технологическим процессом, является конечный продукт, созданный усилиями всех участников процесса от науки и подготовки кадров до технологов, упаковщиков, транспортников и дилерской сети. По мере развития кластера в него «втягиваются» информационно-коммуникационные, кредитно-финансовые, юридические и иные учреждения, находя в нем новые ниши для расширения своей деятельности.

Выводы

Таким образом, деловая среда кластера образует своего рода «питательную среду» для развития малого и среднего предпринимательства.

В мировой практике известны кластеры, полностью состоящие из малых и средних предприятий. В условиях Северного региона малые предприятия, работающие в кластерной системе должны быть освобождены от социального налога. Для эффективного развития предпринимательской деятельности не маловажное значение имеет опыт зарубежных стран, прошедших путь к вступлению в ВТО, которые направлены на соблюдение следующих условий:

- барьер входа на внутренние рынки, в числе которых перевод количественных ограничений, запретов, дискриминационного лицензирования импорта;
- сокращение общего уровня сельскохозяйственных тарифов;
- обеспечение минимального уровня возможного импорта по относительно низким тарифам;
- снижение экспортных субсидии;
- введение запрета на новые экспортные субсидии, и, при возможности оказания только продовольственной помощи и программ содействия продвижения.

Из опыта разных стран, установление тарифных квот на импорт необходимого количества товаров по низким ставкам защищает предпринимателей аналогичных продуктов от воздействия иностранных конкурентов. При этом тариф на ввоз сверх тарифной квоты в несколько раз превышает базовый.

Решающей проблемой в предпринимательской деятельности в аграрном секторе является сочетание благоприятных условий кредитования сельского хозяйства частными банками и сельскими кредитными товариществами с четкими и прозрачными схемами господдержки, наличие рынка земли и недвижимости для эффективного развития сельскохозяйственного производства [1,2,3].

Для перехода сельскохозяйственных предприятий на международные стандарты управления качеством и сертификации сельскохозяйственной продукции, развития межрегиональных и международных связей с целью поддержки конкурентоспособных производств аграрного сектора, создания максимально прозрачной законодательной основы для развития предпринимательства на селе, участия предпринимательства в инновационной экономике, повышения конкурентоспособности предпринимательства, содействия самоорганизации бизнес - сообщества, создания благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности в аграрном секторе экономики, развития инфраструктуры, поддержки предпринимательства -необходимо формирование индустриально-инновационной сферы бизнеса в АПК.

Экономические показатели, характеризующие сферу предпринимательства новой столицы, свидетельствуют о положительных тенденциях, складывающихся в этом секторе экономики.

Развитие предпринимательства в городе способствует созданию широкого слоя мелких собственников (среднего слоя), самостоятельно

обеспечивающих собственное благосостояние и достойный уровень жизни, являющиеся надежной основой социально-экономических реформ, гарантом политической стабильности и демократического развития общества.

Решающим условием для реализации государственного инвестиционно-инновационного процесса, в котором участниками выступают предприятия, технопарки, венчурные фонды, государственные и местные исполнительные органы, потенциальные потребители и т.д., является создание благоприятного правового, организационно-экономического механизма регулирования инновационных инициатив предприятий.

В первую очередь, эффект от использования различных форм инноваций во многом определяется уровнем развития правовой базы, регулирующей отношения, возникающие в таких операциях, развитием соответствующей организационной структуры государственного регулирования инфраструктуры рынка. Эффективное функционирование такой правовой основы предполагает постоянное взаимодействие и координацию деятельности всех ее элементов при минимальном дублировании функций, ориентацию как на общие цели социально-экономической политики государства, так и на интересы субъектов предпринимательства в АПК.

В настоящее время, нормативные и подзаконные акты в республике носят рамочный характер и не определяют механизмов реализации декларируемых в них положений. Отсюда следует необходимость расширения и углубления существующей нормативной базы по следующим трем важным направлениям:

первое – разработка и принятие на республиканском уровне пакета законодательных актов и нормативно-правовых документов, направленных на создание общих благоприятных условий для развития негосударственного предпринимательства и повышения эффективности его государственной поддержки;

второе – создание комплекса нормативно-методических и инструктивных материалов, обеспечивающих реализацию конкретных направлений поддержки инновационных инициатив сельскохозяйственных предприятий;

третье – формирование законодательной базы, с учетом местных условий и особенностей структуры и содержания нормативной базы государственной поддержки предпринимательства на селе.

Решающим условием для эффективного развития предпринимательской деятельности в АПК выступают технопарки, венчурные фонды, государственные и местные исполнительные органы, потенциальные потребители и создание благоприятного правового, организационно-экономического механизма регулирования инновационных инициатив.

Список литературных источников

- 1 Саржент Д., Чамберс М., Зайцева Е., Нефедов В. Восхождение к успеху // Рабочая книга предпринимателя. - Н. Новгород: Издательство Волго-Вятской академии государственной службы, 1996. – с.136.
- 2 Саржент Д., Чамберс М., Зайцева Е., Нефедов В. Восхождение к успеху // Рабочая книга предпринимателя. - Н. Новгород: Издательство Волго-Вятской академии государственной службы, 1996. – с.136.
- 3 Голубева А.М. Холдинг – образование и управление// Инвестиционный эксперт. – 2004 - № 5. – с. 3

МРНТИ: 06.71.07

**Ж.Б. Нұранова, магистрант образовательной программы 7М04120
Экономика кафедры «Социально-экономических дисциплин»¹**

**Е.И. Субботина, магистр кафедры
«Социально-экономических дисциплин»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Теоретические аспекты развития крестьянских (фермерских) хозяйств

Түйіндеме. Мақалада крестьян шаруашылығының рөлі мен орны, олардың басым бағыттары мен даму индикаторлары айқындалған

Аннотация. В статье представлена роль и место крестьянского хозяйства, определены приоритетные направления и их индикаторы развития.

Abstract. The article presents the role and place of the peasant economy, identifies priority areas and their indicators of development.

Түйінді сөздер: шаруа қожалығы, фермерлер, субсидиялар, субвенциялар, даму кезеңдері, кәсіпкерлік.

Ключевые слова: крестьянское хозяйство, фермеры, субсидии, субвенции, этапы развития, предпринимательство.

Key words: farming, farmers, subsidies, subventions, stages of development, entrepreneurship.

Введение

В Республике Казахстан придается особое значение крестьянскому (фермерскому) хозяйству, так как оно является важным фактором мирового сообщества и входит в один из главных долгосрочных пунктов стратегии развития Казахстана-2050

Методология и объект

Крестьянское (фермерское) хозяйство это объединение граждан для совместного ведения сельского хозяйства, основанное на их личном участии в такой деятельности и объединении их имущественных вкладов.

Основная часть

Согласно статье 1 Закона Республики Казахстан - «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», крестьянские (фермерские) хозяйства - признается трудовое объединение лиц, в котором осуществление индивидуального предпринимательства неразрывно связано с использованием земель сельскохозяйственного назначения для производства сельскохозяйственной продукции, а также с переработкой и сбытом этой продукции. [1].

Нет существенных различий между крестьянским и фермерским хозяйством, поскольку толкование дается в едином определении и использует данные термины, как синонимы. Стоит отметить, что иных толкований, которые делили бы два этих понятия на разные нет.

В течении длительного времени вопрос о том, являются ли крестьянское (фермерское) хозяйство юридическим лицом или нет оставался не решенным.

Согласно Гражданскому кодексу (ГК) РК юридическое лицо - это организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, отвечать по своим обязанностям, быть истцом и ответчиком в суде. [2].

Субъектом крестьянского (фермерского) хозяйства можно считать физическое лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и не имеющего признаков юридического лица. А фермерство может иметь следующие формы [1]:

- крестьянское хозяйство, предпринимательская деятельность которого, основана на форме семейного предпринимательства с общей собственностью;

- крестьянское хозяйство, которое осуществляется путем личного предпринимательства;

- крестьянское хозяйство с формой простого товарищества.

В связи с выбранной формой ведения крестьянского хозяйства, субъект имеет следующие специфические признаки:

- данное хозяйство выступает в качестве единого субъектного формирования, являясь носителем ряда прав и обязанностей;

- фермерские хозяйства, являются результатом слияния трех компонентов, которые являются основой для деятельности хозяйства: комплекс собственности, земельные ресурсы и граждане, которые объединены общей целью и идеей ведения сельского хозяйства;

- фермерское хозяйство – это субъект предпринимательской деятельности, который имеет право на осуществление установленных законом для предпринимателей ряда обязанностей и прав.

С приобретением независимости Казахстан, как и большое количество постсоветских стран, стал предпринимать шаги по улучшению экономического состояния страны, привлекая для этого весь агропромышленный комплекс страны. Этот момент дал старт для

становления сельскохозяйственной деятельности в стране, который характеризовался новыми видами форм собственности и бизнес-образования в аграрно-индустриальном комплексе.

Создание многоукладной экономики в аграрном секторе было одним из тактических изменений в аграрной политике, что стало главным итогом проводившихся преобразований. Любые кардинальные изменения в укладе экономики страны не проходили гладко, нарушение многолетних межотраслевых и межрегиональных хозяйственных связей привели к ошутимому коллапсу в сельскохозяйственной деятельности.

Анализируя проведенные реформы в сельскохозяйственной отрасли, можно разделить создание и совершенствование многоукладной экономики на следующие этапы:

1. Этап - зарождения и становления (с 1991 по 2010 гг.);

2. Этап II – период развития (2011- 2015гг);

1. Этап III – период совершенствования и цифровизации (с 2016 года и по сей день).

Этап становления (с 1991 по 2010 годы) характеризуется структурной перестройкой аграрно-промышленного комплекса. До 1991 года, собственность находилась в руках государства, что негативно влияла на образование рыночной экономики, потому что условием для образования рыночных преобразований являлось многообразие различных форм собственности за счет производства, это влияло на характер рыночного прогресса, распределения продуктов потребления, обмена и распределения продукции.

До финансового коллапса 2008 года валовый внутренний продукт имел положительное сальдо, но после азиатского кризиса и дефолта российского рубля международная среда заметно ухудшилась для казахстанской экономики, и темпы производства сельхоз продукции ошутимо снизились.

В 2012 году доля вложений в сельскохозяйственное производство от общего объема капиталовложений в экономику, составило 1,4%.

Это привело к неплатежеспособному состоянию сельского хозяйства, что отразилось в снижении востребованности продукции предприятий, производящих химическую, машиностроительную, которые неразрывно связаны с сельскохозяйственной деятельностью.

Тяжелая ситуация в сельскохозяйственной отрасли в 2012 году нуждалась в принятии мер по увеличению государственных субсидий и субвенций.

С целью укрепления финансовой стабильности внутри страны, в 2012 году, в республике стартовала программа финансового «оздоровления» и реабилитации, для этого были использованы процедуры банкротства к несостоятельным сельскохозяйственным формированиям.

Следующий этап – это, этап совершенствования, длившийся с 2010 по 2015 годы Программа развития аграрного производства с 2010 по 2015 годы, в которую входило повышение экономического роста в отраслях сельского

хозяйства, которые конкурентоспособны, также обеспечить рост основных видов продукции аграриев страны, с помощью эффективного применения мер господдержки как индивидуального, так и общего характера.

Третий этап (с 2016 и по сей день)- совершенствования и цифровизации, характеризуется тем, что экономические кризисы привели к разорению большинства не успевших встать на ноги фермеров, но произошел качественный отбор, выжили сильнейшие т.е. крепко стоящие на ногах более крупные хозяйства, куда были вложены крупные инвестиции, что позволило им внедрить инновационные технологии, которые позволили поднять производительность труда и совершенствовать хозяйства в соответствии с международными стандартами.

На сегодняшний день мы смело можем сказать, что внедрение изменений и принятие новых вышеуказанных законов оказали большое влияние на дальнейшее развитие аграрного сектора экономики Республики.

Для создания приемлемых условий обеспечения комфортных условий для жизни сёл на основе улучшения расселения населения аулов в 2003 году была утверждена «Программа развития сельских территорий страны, на период с 2004 по 2015 годы. Исполнение указанной программы дала возможность ощутимо увеличить количество населенных пунктов на селе, с огромным потенциалом и уменьшить население с низким доходом. Также для решения вопроса доступности питьевой воды для каждого жителя страны была реализована отраслевая программа «Питьевая вода».

Проделана работа, касательно обеспечения доступности кредитования для товаропроизводителей из сельских районов. Для решения этого злободневного вопроса была сформирована государственная компания АО «Аграрная кредитная корпорация».

С 2011 года в аграрной индустрии экономики страны была осуществлена Концепция ускоренного развития АПК РК до 2014 года и утверждена Программа её реализации, ставшие продолжением Агропродовольственной программы, осуществленной в период возрождения Аулов.

Поощряется слияние мелких сельхозтоваропроизводителей в крупные кооперативы, которые предусматривают создание структуры с полным циклом деятельности, включающую, как перерабатывающую, так и сбытовую деятельность, в областях с экономически выгодным производством, где еще не образованы близлежащие предприятия по переработке аграрной продукции.

Инновационный шаг в развитии использования земельных ресурсов сопряжен с принятием в 2003 году, нового Земельного кодекса РК, в котором закреплено право на частную собственность, касаясь земель для сельского хозяйства, также были установлены нормы урегулирования земельных отношений. Было принято решение вовлечь в земельные отношения различные предприятия с разными правами и видами собственности на землю.

Для оказания помощи сельхозтоваропроизводителям, государством было решено внедрение страхования от неблагоприятных природных условий и неожиданных катаклизмов.

Ведущие направления, поддерживаемые правительством:

- животноводство;
- растениеводство (фрукты, бахчевое, зерновое, овощи, техническое);
- предприятия по переработке сельхоз продукции.

Виды преференций, проводимых руководством страны по отношению к инвесторам:

- во время реализации проекта инвестиций;
- во время воплощения приоритетного проекта;
- реализация специального инвестиционного проекта для производства моторной техники, включая сельхоз машиностроение.

Цели инвестиционного проекта – это обновление имеющихся производственных мощностей, создание новых производств с расширенным спектром мощностей.

В спецналоговом режиме для крестьянских хозяйств предусмотрен расчет с бюджетом в результате внесения единого налога на землю. Объект налогообложения в конкретном случае является общая цена на участок земли.

Плательщики единого налога на землю освобождаются от:

- индивидуального налога по доходам фермерского хозяйства;
- эмиссии для окружающей среды;
- платы за землепользование участков сельхоз назначения, которые используются в производственной деятельности;
- налога за транспорт, которые используются в производственной деятельности;
- налог за имущество для объектов, которые используются в производственной деятельности .

Плательщикам единого налога необходимо каждый месяц исчислять сумму налога по 10% ставке от МРП за каждого наемного работника и главу с членами фермерского хозяйства.

Общий режим налогообложения сельхозтоваропроизводителей дает возможность снизить платежи по этим видам налогов:

- КПП от суммы ежегодной трудовой оплаты;
- налог на добавленную стоимость, который подлежит оплате в бюджет, на 12%;
- социальный налог в виде 9,5%.

Во время весенне-полевых работ, государство предоставляет горюче-смазочные материалы по более низким ценам, оказывая содействие для покупки элитных видов семян, предлагает субсидирование до 50% для покупки органоминеральных видов удобрений и веществ для защиты полей от вредителей.

Поощряется создание производств по переработке, хранению и отгрузке сельхоз продукции. Также государство поощряет основание предприятий по переработке сельхоз продукции, разведению скота, путем субсидирования от 20 до 50 % затрат.

Бюджет страны выделяет субсидии на закуп сырой продукции перерабатывающими предприятиями, по фиксированным ценам для аграрного сектора, это делается для улучшения рентабельности сельхозпроизводства и обеспечения переработчиков необходимым сырьем.

При рассмотрении теоретических аспектов развития крестьянского хозяйства, выяснилось, что фермерство в Казахстане относительно молодой вид сельскохозяйственной деятельности, при этом уже прошла несколько этапов становления, на данный момент находится на стадии развития и совершенствования. Для поддержки сельских производителей государством принимаются новые программы, по развитию сельских территорий, по кредитованию потребительских кооперативов на селе. Если сравнивать историю развития фермерства нашей страны с зарубежными странами, то наши фермеры младенцы, так как за рубежом история фермерства более длительнее и развитее, потому что не переживала, тех революционных изменений в экономической политике, которые пережило все постсоветское пространство, в том числе и наш страна, особенно в сельскохозяйственной отрасли, к примеру коллективизация.

Благодаря развитию автоматизации и механизации производства, численность обеспеченных работай в промышленном и сельском секторах сократилось, а количество занятых в третичном секторе экономики, выросло.

Хотелось бы обратить внимание на особенности поддержки за рубежом, фермеров. Помощь и поддержку сельскому хозяйству оказывают все развитые страны в мире. Необходимо это, в виду стратегической значимости данной отрасли для экономики всех стран, для создания продовольственной безопасности, а также для сохранения сельского населения.

Заключение

Несмотря на вышперечисленные нововведения, наблюдается спад во всех отраслях агропромышленного комплекса, еще больше усилилась неэквивалентность при обмене промышленной и сельскохозяйственной продукции, благодаря процессам урбанизации инфраструктура села практически разрушена, инвестиции в сельскохозяйственные предприятия уменьшаются т.к. чаще они не рентабельны из-за природных условий, что ведет к ухудшению их финансового положения.

Список литературных источников

- 1 Челекпаев П.Д. Абдукамалова О.А., Современные формы хозяйств в аграрном секторе и их развитие в рыночных условиях // Изд. КазНИИИ-ТИ, 2017 г.

- 2 Закон Республики Казахстан № 41-ІІ ЗРК «О внесении дополнения в Закон Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет», <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z2000000382>
- 3 Саноян Г.Г. Обеспечение условий для повышения работоспособности в организации. - М.: Экономика, 2018, с- 404.

МРНТИ: 06.71.07

Д.В. Зайцев, магистрант 1-го курса ОП 7М04121 Менеджмент¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Управление эффективностью сельскохозяйственного производства

Түйіндеме. Бұл мақалада тиімді ауылшаруашылық өндірісін жүргізуге әсер ететін негізгі факторлар ұсынылған және қарастырылған. Факторлардың маңыздылығын анықтау үшін үш модель ұсынылды, олардың ішінде Expert Decide ақпараттық бағдарламасы арқылы баламалар анықталды.

Аннотация. В данной статье предложены и рассмотрены основополагающие факторы, которые влияют на ведение эффективного сельскохозяйственного производства. Для определения важности факторов были предложены три модели, из которых были выявлены альтернативы с помощью информационной программы Expert Decide.

Abstract. In this article, the fundamental factors that influence the conduct of effective agricultural production are proposed and considered. To determine the importance of the factors, three models were proposed, of which alternatives were identified using the Expert Decide information program.

Түйінді сөздер: тиімділік, факторлар, өндіріс, ресурстар, шығындар.

Ключевые слова: Эффективность, факторы, производство, ресурсы, издержки.

Keywords: Efficiency, factors, production, resources, costs.

Введение

Агропромышленный комплекс (АПК) имеет очень большое значение в экономике страны, а именно в нынешних сложившихся условиях. Он относится к числу основных народнохозяйственных комплексов, определяющих условия поддержания жизнедеятельности общества [1].

В условиях рыночной экономики эффективность сельскохозяйственного производства во многом зависит и основывается на таких составляющих, как:

1 факторы, которые подразделяются на:

- экономические;
- социальные;
- политические;
- экологические.

2 ресурсы, используемые в сельскохозяйственном производстве:

- материальные;

- интеллектуальные;
- природные;
- трудовые.

3 издержки при производстве сельскохозяйственной продукции:

- экономические;
- социальные;
- экологические.

Управление эффективностью сельскохозяйственного производства является одним из самых важных направлений управленческой деятельности, поскольку в процессе ведения хозяйственной деятельности необходимо анализировать факторы, которые на нее влияют; ресурсы, которые будут задействованы для производства продукции; издержки, которые понесет предприятия. А также необходимо уметь прогнозировать и планировать дальнейшие действия по продвижению реализации продукции. Все вышесказанное оказывает прямое действие на принятие рационального управленческого решения.

Объект и методика

Объект исследования - сельскохозяйственное производство.

С помощью метода анализа иерархий мы определим какие элементы будут в большей степени влиять на правильное решение, которое приведет к повышению эффективности сельскохозяйственного производства.

Назначение данного метода состоит в получении объективного знания на основе субъективных суждений экспертов [1].

В качестве информационной технологии воспользуемся экспертной системой Expert Decide.

Результаты исследований

Для анализа были составлены три трехуровневых иерархии критериев выбора моделей факторов, ресурсов и издержек, влияющих на ведение сельскохозяйственного производства. Необходимо выявить наиболее значимые критерии.

1 На первом уровне иерархий мы обозначим цель проводимого анализа.

2 На втором уровне будут расположены критерии выбора альтернатив.

3 На третьем уровне отражены альтернативы. Концептуальная модель факторов отражена на рисунке 1.

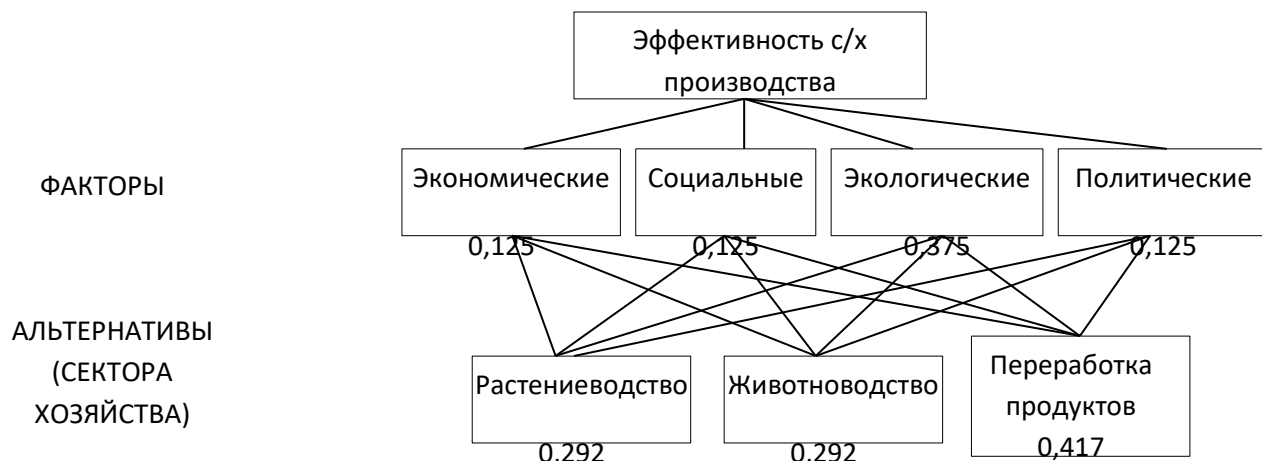


Рисунок 1 – Концептуальная иерархическая модель факторов

Из данной модели видно, что на эффективность сельскохозяйственного производства наибольшее влияние оказывает экономический и экологический факторы. Об этом свидетельствует наибольшее значение вектора приоритетов данных факторов. Данный факт обусловлен тем, что определяющее влияние на формирование эффективности сельскохозяйственного производства оказывают такие ведущие экономические показатели, как себестоимость и цена производимой продукции. Значимость экологического фактора определяется тем, что аграрный сектор напрямую зависит от природно-климатических условий [2].

Далее рассмотрим концептуальную модель ресурсов, которая отражена на рисунке 2.

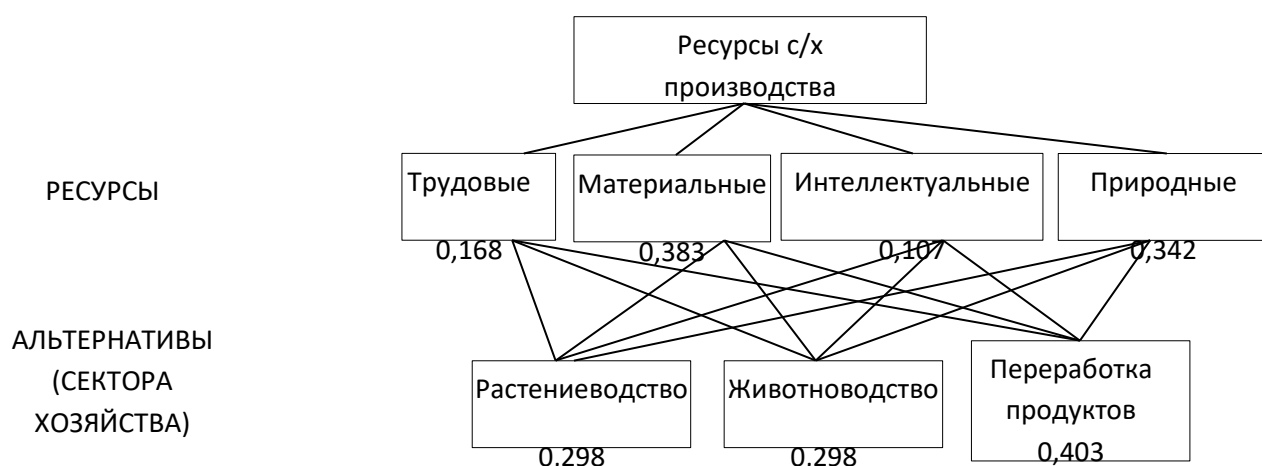


Рисунок 2 – Концептуальная иерархическая модель ресурсов

Исходя из данной модели, можно сделать вывод о том, что наиболее значимым ресурсом для сельскохозяйственного производства являются материальные ресурсы, которые в большей степени оказывают влияние на перерабатывающую отрасль. Это объясняется тем, что ведение сельскохозяйственного производства невозможно без использования

основных и оборотных средств [3].

Следующим шагом будет анализ концептуальной модели издержек, которая представлена на рисунке 3.

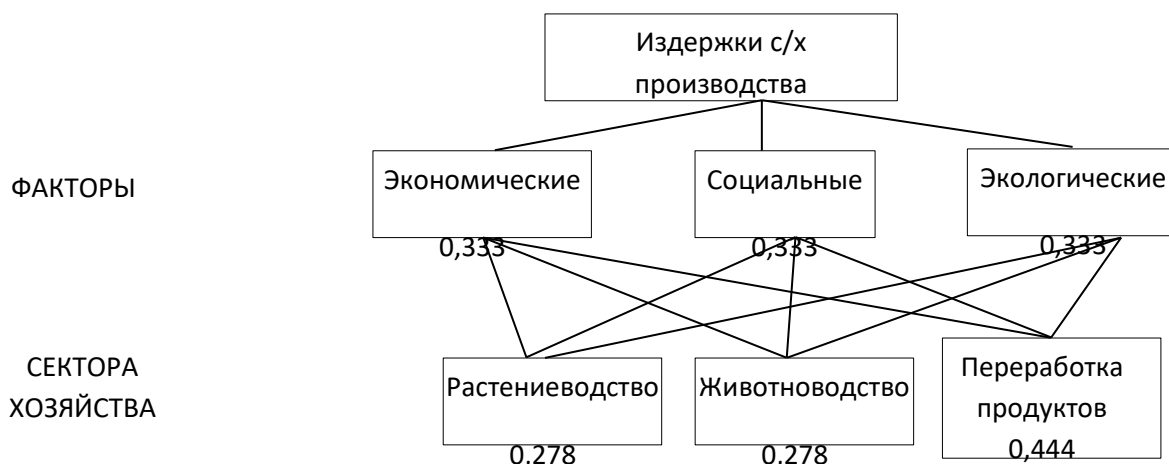


Рисунок 3 – Концептуальная иерархическая модель издержек

Анализ данной модели показал, что все виды издержек в одинаковой степени влияют на отрасли сельскохозяйственного производства. Следует отметить, что наибольшему влиянию издержек подвергается перерабатывающая отрасль сельского хозяйства. Данный факт можно объяснить тем, что на предприятии АПК перерабатывающая отрасль является наиболее трудоемкой [4].

Следовательно, производственный процесс данной отрасли является наиболее сложным по своей структуре и длительным.

Выводы

Проведя анализ иерархической модели, можно сделать вывод, о том что наибольшая значимость для управления эффективностью сельскохозяйственного производства принадлежит таким составляющим как экономический и экологический факторы, исходя из первой модели; материальным ресурсам, исходя из второй модели; экономическим, социальным и экологическим факторам, исходя из третьей модели. Все критерии, выявленные в ходе анализа рассматриваемых моделей, во многом будут строить некий фундамент для развития всех секторов хозяйства и повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Список литературных источников

- 1 Буздалов, И.Н. Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства [Текст] / И.Н. Буздалов. – М.: Знание, 2021. – 80-82 с.
- 2 Воробьев, Н.Н. Методические аспекты оценки эффективности производства сельскохозяйственной продукции [Текст] / Н.Н. Воробьев // Kant. – 2022. – № 2 (27). – С. 255-260.
- 3 Кошелев, В.М. Организация консультационной деятельности в

- агропромышленном комплексе [Текст]: учебник и практикум для вузов / В. М. Кошелев [и др.]. – М.: Издательство Юрайт, 2022. - 375 с.
- 4 Шадрина, Г. В. Экономический анализ [Текст]: учебник и практикум для вузов / Г. В. Шадрина. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2020. - 431 с.

МРНТИ: 06.71.07

О.Г. Малкина, магистрантка 1-го курса

ОП 7М04130 Аграрный менеджмент¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Факторы и методы определения эффективности управления качеством сельскохозяйственной продукции

Түйіндеме. Мақалада ауылшаруашылық кәсіпорындарының өнім сапасын қалыптастырудың тән ерекшеліктері қарастырылады, сапаны төмендететін негізгі себептер талданады, ауылшаруашылық өнімдерінің сапасын анықтайтын факторлар анықталады. Автор ауылшаруашылық өнімдерінің сапасын басқарудың тиімділігін анықтау әдістерін, ауылшаруашылық өнімдерінің сапасын басқарудың әлемдік тәжірибесін қарастырды.

Аннотация. В статье рассмотрены характерные особенности формирования качества продукции сельскохозяйственных предприятий, проанализированы основные причины, снижающие качество, выявлены факторы, обуславливающие качество сельскохозяйственной продукции. Автором рассмотрены методы определения эффективности управления качеством сельскохозяйственной продукции, мировой опыт управления качеством продукции сельскохозяйственного производства.

Abstract. The article examines the characteristic features of the formation of the quality of agricultural enterprises' products, analyzes the main causes that reduce quality, and identifies factors that determine the quality of agricultural products. The author considers methods for determining the effectiveness of quality management of agricultural products, world experience in quality management of agricultural production.

Түйінді сөздер: өнім сапасы, өнім қауіпсіздігі, ауыл шаруашылығы, сапа менеджменті, сапа менеджментінің тиімділігі, шетелдік тәжірибе.

Ключевые слова: качество продукции, безопасность продукции, сельское хозяйство, управление качеством, эффективность управления качеством, зарубежный опыт.

Key words: product quality, product safety, agriculture, quality management, quality management efficiency, foreign experience.

Введение

В условиях современной рыночной экономики выживаемость абсолютно любого предприятия и устойчивость его положения на рынке товаров и услуг зависит от уровня конкурентоспособности, который сильно зависит от качества производимой продукции, выпускаемой предприятием.

Качество, являясь экономической категорией, выступает социальной оценкой, которая выражает степень удовлетворения потребностей в определенных условиях потребления того набора свойств, которые явно выражены или потенциально встроены в продукт.

Повышение качества сельскохозяйственной продукции является основным направлением поступательного развития экономики, источником экономического роста, повышения эффективности производства на сельскохозяйственных предприятиях. В этих условиях возрастает значение комплексного управления качеством продукции и эффективностью производства. Опыт показывает, что невозможно обеспечить конкурентоспособность и выход продукции на мировой рынок без применения международных стандартов на системы качества.

Результаты исследований

Формирование и обеспечение высокого качества сельскохозяйственной продукции имеет ряд особенностей: качество продукции в данном случае обязательно должно соответствовать требованиям безопасности пищевых продуктов и здоровья; сезонный характер сельскохозяйственного отраслевого производства, зависимость качества продукции от климатических условий и других условий окружающей среды (засухи, эпидемии, вредители растений и др.). Распределенный характер сельскохозяйственного производства затрудняет организацию контроля качества и оперативного управления. Условия производства тесно связаны с социально-демографической и экономической ситуацией на региональном уровне. Сельское хозяйство характеризуется низким техническим оснащением и слабым применением информационных технологий и методов управления [2]. Качество сельскохозяйственной продукции зависит от условий ее производства, хранения и переработки.

Качество продукции в настоящее время выступает важнейшим фактором повышения конкурентоспособности и рентабельности хозяйственной деятельности предприятия, поэтому ему необходимо уделять особое внимание. Качеством компании должен заниматься каждый – от руководства до конкретного человека, выполняющего какую-либо операцию. Все процессы обеспечения и сохранения качества интегрированы в систему менеджмента качества.

Таким образом, вопрос создания соответствующих систем менеджмента качества в аграрном секторе стоит очень остро. Отметим, что маркетинг и стандартизация с последующей сертификацией могут создать необходимые условия для достижения качества и безопасности продукции на основе международных стандартов, эффективного сбыта продукции растениеводства и животноводства.

Качество действий управления осуществляется при создании и эксплуатации или потреблении продукции в целях установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня качества. Суть любого управления заключается в разработке управленческих решений и их

последующей реализации. При управлении качеством продукции непосредственными объектами управления обычно являются технологические процессы (обработка почвы, посев, уход за растениями и др.), от которых зависит качество продукции [1]. Повышение качества продукции требует определенных затрат, но они обычно окупаются. По оценкам американских экспертов, качественные затраты многих фирм достигают 20 % продаж, и наблюдается ежегодный рост.

При оценке эффективности методов и механизмов управления качеством продукции должны быть указаны цели, а также отражена сущность этого процесса с точки зрения полученных результатов. При определении функций следует иметь в виду, что цель и задачи оценки могут существенно различаться в зависимости от целей, на которые она направлена [3].

По нашему мнению, цели и задачи оценки эффективности применения конкретных методов и механизмов системы управления качеством на уровне государства не в полной мере отвечают целям и задачам их оценки на уровне конкретного предприятия. Например, при оценке эффективности системы нормативного регулирования и стандартизации на уровне сельскохозяйственного предприятия одной из задач будет проверка степени соответствия соответствующих требований технологическому процессу, требованиям действующих технических регламентов (ТНПА) на продукцию. На уровне государственного управления сельским хозяйством при оценке эффективности системы стандартизации с точки зрения конкурентоспособности отечественной продукции эти задачи могут быть вспомогательными, а основной будет являться оценка соответствия ТНПА требованиям, предъявляемым к рынкам стран – импортеров отечественной сельскохозяйственной продукции.

При этом фундаментальные функции оценки эффективности методов и механизмов управления качеством продукции при постановке и решении различных задач не меняют своей сущности, а лишь уточняются в зависимости от их специфики и уровня управления сельским хозяйством. В процессе исследования определены следующие функции оценки эффективности системы менеджмента качества.

1 Получение информации, объективно отражающей эффективность деятельности в области менеджмента качества и безопасности сельскохозяйственной продукции. Выполнение этой функции предполагает получение не только достоверной информации о результатах работы системы менеджмента качества, но и ее репрезентативность и учет по целевому назначению. Это приводит к правильному выбору системы показателей, характеризующих определенные достижения в области качества.

2 Определение степени конкурентоспособности продукции сельского хозяйства на внутреннем и внешнем рынках. На современном этапе эта функция является одной из приоритетных задач с точки зрения

экономической важности оценки эффективности методов и механизмов системы менеджмента качества.

Ее реализация должна учитывать следующие основные уровни:

- определение конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем рынке;
- определение конкурентоспособности отечественной при ее поставках на рынки государств - членов ЕАЭС;
- определение перспективных направлений расширения экспорта сельскохозяйственной продукции в страны третьего мира.

Фундаментальной основой для реализации данной функции является сравнительный анализ параметров качества конкурирующей продукции, а также результатов ее соответствия требованиям ТНПА, действующего на конкретном рынке.

По нашему мнению, в качестве основных групп показателей для оценки качества и конкурентоспособности продовольственного сырья и продовольствия следует выделить показатели:

- мониторинг потребительских и технологических свойств продукции;
- (результаты) контроль качества продукции на соответствие требованиям действующих технических регламентов;
- (результаты) контроль в части выявленных нарушений требований к безопасности продукции;
- соответствие уровня качества и безопасности продукции международным требованиям;
- нарушения требований систем менеджмента качества в части безопасности продукции;
- соответствие технических регламентов Таможенного союза международным требованиям по безопасности продукции;
- соответствие требованиям стандартов ЕАЭС международным требованиям [1].

1 Оценка эффективности отдельных методов и элементов существующего механизма управления качеством. Эта функция обеспечивает оценку эффективности отдельных элементов механизма управления качеством. Это необходимо в связи с тем, что синергетический эффект от интеграции в единую систему отдельных компонентов комплексного механизма обеспечения качества сельскохозяйственной продукции достигается только в случае эффективного функционирования каждого компонента.

Например, эффективный экономический механизм стимулирования качества работников и производства высококачественной продукции при отсутствии соответствующей подготовки и постоянного повышения их квалификации, а также недостаточная нормативно-технологическая поддержка технологического процесса не смогут обеспечить устойчивое производство продукции с высокими потребительскими и технологическими свойствами. В связи с этим необходимо оценить

эффективность всех элементов современного менеджмента качества, в том числе:

- нормативно-технологическое обеспечение качества продукции;
- механизм стимулирования качества работы и производства;
- систему контроля качества и безопасности продукции (включая метрологическое обеспечение);
- кадровый состав и систему повышения квалификации работников;
- стандартизацию и техническое регулирование;
- оценку соответствия продукции и систем качества установленным требованиям;
- мониторинг и оценку эффективности управления качеством;
- правовое (документальное) сопровождение системы менеджмента качества труда и продукции.

2 Обоснование перспективных направлений и объемов планируемых затрат на повышение качества производимой продукции. Оценка эффективности механизма управления качеством продукции, позволяющая выявить результаты функционирования отдельных его элементов, является основой для определения приоритетных направлений совершенствования системы управления качеством.

Целенаправленное использование материальных ресурсов для реализации соответствующих мероприятий, направленных на повышение качества продукции и системы ее обеспечения, позволяет с высокой степенью уверенности гарантировать их окупаемость.

В то же время реализация функции мониторинга эффективности реализации соответствующего комплекса мер, формирование объективных выводов об их эффективности и своевременное принятие решений о целесообразности корректирующих мер - все это требует создания соответствующего механизма оценки эффективности, разработки системы количественных и качественных показателей.

Актуальным является и изучение зарубежного опыта эффективной разработки, внедрения и сертификации систем менеджмента качества на предприятиях, занимающихся производством, переработкой и сбытом продовольственных и непродовольственных товаров из сельскохозяйственного сырья в разных странах мира с целью использования этого опыта с учетом наших национальных особенностей.

В штате Северная Каролина в июне 1990 г. была учреждена премия по качеству, эквивалентная национальной премии в области качества имени Малкольма Болдриджа, но с учетом специфики сельскохозяйственной отрасли. Премия вручается по шести категориям в сферах производства и услуг. В каждой сфере вручаются премии с тремя различными размерами (за 1-е, 2-е и 3-е места). Данная премия была установлена в связи с нарастающим беспокойством руководства штата Северная Каролина по поводу качества сельхозпродукции, производительности и конкурентоспособности сельхозпредприятий. В конце 1970-х - начале 1980-х

гг. убытки, понесенные американскими сельхозпредприятиями из-за низкого качества продукции, составили 25-40 % от объема продаж.

Для получения премии в области качества имени Малкольма Болдриджа предприятиям необходимо набрать общее количество баллов, равное 1 000. Разбалловка в соответствии с критериями представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Критерии и оценка их значимости [6]

Критерии	Баллы
Лидерство	95
Информация и анализ	75
Стратегическое планирование качества	60
Управление человеческими ресурсами	150
Качество управления процессами	140
Качество конечных результатов	180
Ориентация на потребителя и его удовлетворенность	300

В категории «Лидерство» оценивается персональная причастность каждого к развитию и поддержанию окружающей среды. Другой элемент этой категории – общественная ответственность и гражданство. Третий элемент в категории лидерства – руководство по качеству, которое ориентировано на потребителя. Ориентация на потребителя - краеугольный камень *TQM* и наиболее трудно оцениваемая категория критериев вознаграждения.

По категории «Информация и анализ» оценивается, насколько доступна и достоверна информация, предоставляемая сельхозпредприятиями, полнота и своевременность отчетов. Обеспечение и поддержание заданного уровня качества сельхозпродукции, требует учета большого объема информации. Своевременный поток необходимой информации позволяет системе менеджмента качества оптимизировать процесс управления качеством, производить анализ состояния объекта управления в кратчайшие сроки. Это требует получения более обширной и доброкачественной управленческой информации, так как информационное обеспечение выступает основой любой системы менеджмента. Чем она полнее, достовернее и оперативнее, тем выше эффективность деятельности систем управления. Фридрих фон Хайек, лауреат Нобелевской премии, заметил, что «...отсутствие эффективного механизма передачи информационных потоков способствует возникновению многочисленных проблем» [4].

Выводы

Категория «Стратегическое планирование» оценивает умение и возможности гибкого и быстрого реагирования на критические ситуации.

В категории «Управление человеческими ресурсами» оцениваются отношения предприятия к своему персоналу: как служащим позволяют вносить вклад в разработку планов, как компания поддерживает карьерный

рост служащего через обучение и образование, как побудительная система поддерживает усовершенствование качества, как компания поддерживает благосостояние своих сотрудников. Идея состоит в том, чтобы каждый сотрудник использовал свои умственные и физические способности и навыки для повышения производственной эффективности.

Категория «Качество управления процессами» подчеркивает важность внимания к качеству на всех стадиях процесса производства. Поскольку фермеры часто начинают процесс подготовки к следующему сезону задолго до того, как получают урожай нынешнего сезона, они должны непрерывно проявлять внимание к сбору и поставке продукции, контролируя и регулируя питательные вещества и влажность почвы, вести борьбу с вредителями. Нельзя говорить о качественной продукции, если сеять некачественные семена, не вести борьбу с сорняками и вредителями, не проводить своевременную работу по рыхлению и орошению земельных участков.

Категория «Качество конечных результатов» позволяет реализовать традиционную сущность качества, т. е. выявить, насколько хорош продукт на выходе. Это единственная категория, которая оценивает процесс на выходе, остальные категории являются внутренними процессами.

Заключительная категория и самый важный принцип *TQM* – «Ориентация на потребителя и его удовлетворенность» – оценивается наибольшим количеством баллов – 300.

Согласно данной концепции, руководителям необходимо четко знать, кто является потребителями их продукции или услуги, с целью разработки системы показателей, определяющих степень удовлетворенности потребителей. Эта система должна быть заложена в основу системы мотивации сотрудников и системы управления предприятием в целом как основной индикатор успеха развития компании.

Список литературных источников

- 1 Коноплев, С.П. Управление качеством : учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2012.
- 2 Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление качеством. М.: Омега-Л, 2011.
- 3 Расторгуев П.В. Методические рекомендации по формированию системы единых экономических показателей качества сельскохозяйственной продукции и готового продовольствия в рамках Единого экономического пространства / П.В. Расторгуев, И.Г. Почтовая, Е.А. Расторгуева. Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2016.
- 4 Hoffmann H. Bedeutung eines Qualitätsmanagement-systems nach DIN EN ISO 9000 ff. für landwirtschaftliche Betriebe // Landwirtschaftsverlag. Münster-Hiltrup, 1998.
- 5 Manchester Business School. ISO 9000 – Does it work? Survey commissioned by SGS Yarsley International Certification Services // ISO 9000 News. № 5.

- 6 Palan J.F. Nonsubstitutable role of the quality system in the advancement of Czech organizations of agribusiness // Scientia agricultural Bohemica. 1999. № 3.

МРНТИ: 06.71.07

А.С. Сайпырханов, магистрант 1-го курса ОП 7М04121 Менеджмент¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Методы влияния на управление рисками в сельском хозяйстве

Түйіндеме. Аграрлық өндірісте тәуекелділік және белгісіздік әрқашан орын алады. Фермердің кез келген ісәрекеті сәтсіздікке, шығындарға әкелуі мүмкін және ол тәуекелді болып табылады. Сондықтан мүмкін шығындарды барынша төмендету үшін тәуекелділікті басқару қажет. Фермерлік табысты қызмет ету үшін өнімді өндіру үрдісінде және жүзеге асырғанда пайда болуы мүмкін тәуекелділіктердің негізгі құрамын анықтау қажет, мүмкіндігінше олардың мөлшерін және пайда болу тәуекелділігін нақты белгілеу, тәуекелділіктерден қорғау бойынша шаралар жүйесін дәлелдеу.

Аннотация. Риск и неопределенность всегда присутствуют в аграрном производстве. Любое действие фермера несет в себе возможность неудач, потерь, является рискованным. Поэтому, чтобы минимизировать возможные потери, необходимо управлять риском. Для того чтобы фермерство успешно функционировало, необходимо определить состав основных рисков, которые могут возникнуть в процессе производства и реализации продукции, по возможности точно установить их величину и вероятность возникновения, обосновать систему мер по защите от рисков.

Abstract. Risk and uncertainty are always present in the agricultural industry. Any action of the farmer brings the possibility of failure, loss, is risky. Therefore, to minimize the losses, you need to manage risk. To successfully operated farming, it is necessary to determine the composition of the main risks that may arise in the process of production and sales, as precisely as possible to establish their value and the probability of occurrence, justified by a system of risk protection measures.

Түйінді сөздер: тәуекелділік, аграрлық тәуекелділік, тәуекелділік- терді басқару, тәуекелділіктерді сақтандыру.

Ключевые слова: риск, аграрный риск, управление рисками, страхование рисков.

Key words: risk, agricultural risks, risk management, risk insurance.

Введение

При управлении риском бизнесмен должен руководствоваться следующими общими правилами: не рискуй больше, чем можешь себе позволить; думай о последствиях; не рискуй многим ради малого.

Первое правило управления рисками указывает, какой из рисков требует первоочередного разрешения. Важнейшим критерием при этом является максимально возможный убыток по данному риску, что позволяет бизнесмену принять решение, может ли этот риск быть оставлен на

собственном удержании без возможности банкротства. В практической деятельности бизнесмена, в том числе занятого в аграрном хозяйстве, это правило нередко конкретизируется следующим образом: никогда не вкладывай в новое дело больше 10% своего капитала.

Второе правило означает, что при решении вопроса об управлении риском обычно более важным для бизнесмена является вопрос о размере возможного риска, а не его вероятности. При небольшом размере убытка и невысокой его вероятности лучший способ разрешения риска – его удержание. Страхование, наоборот, уместно в том случае, если вероятность страхового события мала, а возможный убыток достаточно велик.

Третье правило касается рисков, которые могут быть «переданы». Оно определяет соотношение между страховой премией и страховой суммой. При этом имеется в виду, что, во-первых, риск не может быть удержан, если размер убытка относительно велик по сравнению с сэкономленной премией, и, во-вторых, если страховая премия необоснованно высока по отношению к страховому покрытию (страхование обходится дорого).

Объект и методика

Объектом исследования является управление рисками в сельском хозяйстве. Теоретико-методологической основой научной работы являются фундаментальные теоретические исследования ученых в сфере влияния методов на управление рисками в сельском хозяйстве.

В научной статье были использованы методы анализа и синтеза, визуализации, обобщения.

Результаты исследований

Для того чтобы фермерство успешно функционировало, необходимо определить состав основных рисков, которые могут возникнуть в процессе производства и реализации продукции, по возможности точно установить их величину и вероятность возникновения, обосновать систему мер по защите от рисков.

В связи с тем, что аграрное производство в решающей степени зависит от погодных и климатических условий, в первую очередь, нужно установить риски, связанные с этими условиями. По опыту прошлых лет характерны потери урожая в результате засухи в период вегетации или, наоборот, обильных дождей в период уборки урожая. На основе экспертной оценки можно сделать вывод, что вероятность возникновения этих рисков в условиях фермерской организации составляет 20-25%, а уровень потерь – 20-30%. Основная мера защиты – страхование посевов.

Часто риски возникают вследствие поломок сельскохозяйственной техники, что приводит к несвоевременному посеву и уборке урожая. Вероятность возникновения данного риска оценивается в 10-15%, а уровень возможных потерь – до 15%. Основными мерами защиты от риска этого типа являются выделение финансовых ресурсов на обновление машинного парка и проведение своевременного ремонта техники.

Типичным является также риск несвоевременного вывоза

животноводческой продукции (прежде всего молока) заготовителями. Вероятность возникновения данного риска оценивается в 10-15%, а возможные потери – в 20-25%. Чтобы застраховать себя, необходимо иметь достаточные емкости для охлаждения и хранения молока.

Риск нередко связан с неплатежеспособностью покупателя. Потери от несвоевременности платежей покупателей усугубляются инфляционными процессами. Например, 100 млн. тенге. гораздо больше значат сейчас, чем 3–4 мес. спустя. Вероятность возникновения данного риска оценивается в 25-30%, а возможные потери – в 20-25%.

По своим характеристикам агропромышленные риски можно вполне отнести к категории рисков, которые представляют собой опасность нанесения ущерба аграрному предприятию (или хозяйству фермера) вследствие нарушения нормального хода производственного процесса. Под нормальным производственным процессом можно понимать производственный процесс, протекающий при таких погодных условиях, когда сельскохозяйственное предприятие получает урожай не ниже средних значений для данной природноклиматической зоны. Основными признаками аграрного риска являются:

во-первых, его отраслевая принадлежность;

во-вторых, конкретизация объекта, на который этот риск направлен – на производство.

Для сравнения мы приведем определение промышленных рисков: «Под промышленными рисками понимают опасность нанесения ущерба предприятию и третьим лицам вследствие нарушения нормального хода производственного процесса. Кроме того, к ним относят опасность повреждения или утери производственного оборудования и транспорта, разрушение зданий и сооружений в результате воздействия таких внешних факторов, как силы природы и злоумышленные действия» [1]. Сравнение определений промышленного и аграрного рисков позволяет выявить в них аналогии, которые, в свою очередь, приводят к следующему выводу.

Промышленный и аграрный риски могут быть объединены в один крупный класс (или вид) рисков – производственный. И тот и другой риски связаны с ущербами производству, которые вызываются различными видами опасных событий. При этом нарушается нормальный производственный процесс.

Особенности аграрного риска определяются спецификой производства в отрасли. Если для промышленности наиболее серьезными нарушениями производственного процесса являются отказы машин и оборудования, аварийные ситуации, то для аграрного производства такими нарушениями являются изменения в процессах органогенеза (роста и развития растений) в растениеводстве, которые приводят к повреждению и гибели сельхоз культур. В животноводстве нарушение производственных процессов приводит к болезням и гибели животных.

Опасные изменения производственного процесса в промышленности и

в аграрном хозяйстве, помимо разных источников рисков событий, имеют и общий. В качестве него выступают неблагоприятные погодные условия. Однако для промышленных предприятий они представлены, как правило, такими стихийными бедствиями, как землетрясение, оползни, ураганы, смерчи, извержение вулкана. Для аграрного хозяйства они также опасны, но в отличие от промышленности здесь также имеет значение сочетание не особо опасных погодных факторов, которые могут в значительной степени снизить полезный производственный эффект и недополучение прибыли [2]. Еще одна важная специфическая характеристика АПК в том, что и животные, и сельскохозяйственные посевы относятся к живой природе, поэтому если рассматривать сельскохозяйственный риск с позиции страхования, именно на этом основании следует выделять его среди прочих видов риска.

Включение сельскохозяйственных рисков в классификационную систему рисков позволяет решить следующие задачи.

Во-первых, распространить на него общие принципы управления риском.

Во-вторых, обогатить новыми элементами уже известные методы воздействия на риски, следовательно, сделать их более разнообразными. Общая схема процесса управления риском представлена на рисунке 1.

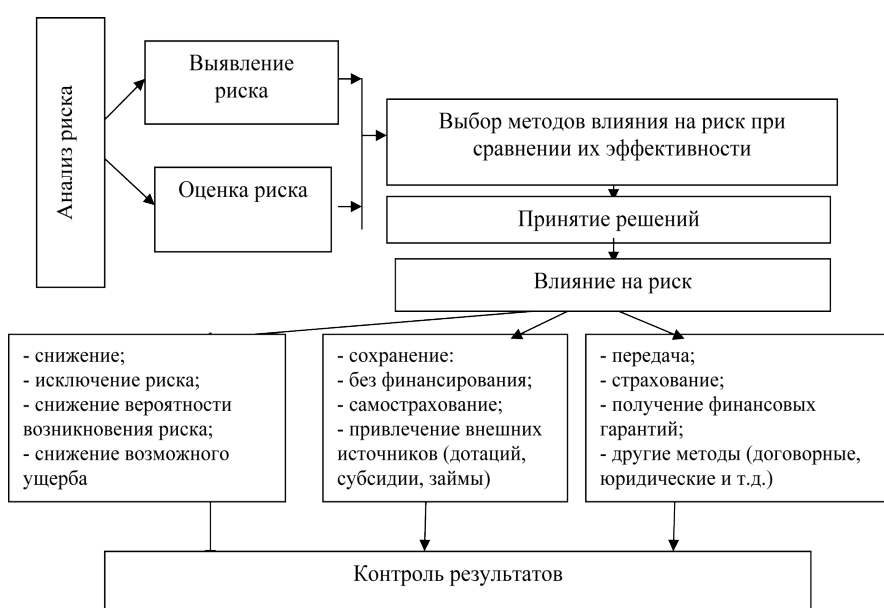


Рисунок 1 – Общая схема управления риском и методов влияния на него

На схеме влияние на риск включает три группы методов: снижение, сохранение и передачу риска. Каждый из этих методов применим к аграрному риску. Метод снижения риска позволяет уменьшить либо вероятность неблагоприятных событий, либо размеры возможного ущерба. Уменьшение размеров возможного ущерба для АПК имеет решающее значение, поскольку совсем исключить влияние неблагоприятных погодных условий невозможно. Для АПК снижение риска достигается биологическими способами защиты, которые предполагают выведение сельхозкультур, устойчивых к засухам, заморозкам и т.п. Селекция позволяет создавать такие

сорта и виды растений, которые поздно зацветают, что позволяет уходить от поздних весенних заморозков. Кроме того, снижение риска достигается специальными агротехнологическими приемами, которые рассчитаны на определенный вид погоды: орошение, боронование, снегозадержание. К этим же методам относится борьба с сорняками, грызунами и вредителями растений.

Все перечисленные способы снижения риска фермера, включая стадии его выявления и оценки, осуществляются в настоящее время научно-исследовательскими институтами в аграрном секторе. Эти научные подразделения всегда способны дать заключения, исходя из результатов наблюдения за погодой, имеющихся селекционных ресурсов и т.д., каким образом планировать производственный процесс в растениеводстве.

Вместе с тем рекомендации институтов для конкретного фермерского предприятия могут оказаться неприемлемыми, поскольку для своей реализации они требуют:

во-первых, специальных знаний по агрономии;

во-вторых, финансовых ресурсов и специализированных видов техники

[3].

Снизить сельскохозяйственный риск в соответствии с рекомендациями может только устойчиво развивающееся прибыльное сельское предприятие. В противном случае в качестве метода воздействия на риск выбирается метод сохранения риска.

Выбор этого метода для многих аграрных предприятий и сельских товаропроизводителей остается вынужденным методом. Чаще всего на этом пути происходит отказ от всех действий, направленных на компенсацию ущерба.

Выводы

Предлагаемые различные способы управления риском позволяют выявить их специфические особенности для разных уровней, начиная от первичного производственного звена в аграрном секторе и заканчивая высшими органами государственного управления. Это касается, прежде всего, такой сложной задачи, как безусловный процесс дотирования сельскохозяйственного сектора и, следовательно, поиск финансовых средств для ее решения. Способы государственной поддержки могут быть самыми разнообразными.

Таким образом, специфическими свойствами сельскохозяйственного риска являются: его катастрофический характер распределения во времени, связь с живыми организмами и не всегда безусловная связь рисковой опасности и наступающего ущерба.

Аграрный риск – комплексный риск, который может сопровождаться прямыми и косвенными ущербами.

Список литературных источников

- 1 Гранатуров, В.М. Экономический риск: сущность, методы изучения, пути снижения [Тест]: учеб. пособие / В.М. Гранатуров. – М: Изд-во «Дело и Сервис», 2021. – 234с.
- 2 Човушян, Э.О., Сидоров, М.А. Управление риском и устойчивое развитию [Тест]: учебное пособие для экономических вузов / Э.О. Човушян, М.А. Сидоров. – М.: Изд-во РЭА им. Г.В. Плеханова, 2020. – 237с.
- 3 Финансово-экономический справочник фермера [Тест] / под редакцией д.э.н., проф. Темирбековой А.Б. – Алматы: МАБ, 2021. – 260с.

МРНТИ: 06.71.07

**А.Н. Шерер, магистрант кафедры
«Социально-экономических дисциплин»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Сущность субъектов малых форм аграрного производства

Түйіндеме. Аграрлық секторда көп құрылымды экономиканың қалыптасуы агробизнесінің ірі және орта нысандарымен біртұтас толықтырылатын шағын бөлшек сауданың дамуымен түсіндіріледі. Ауылшаруашылық өндірісінің шағын нысандарының белсенді дамуы олардың тек әлеуметтік мәселелерді ғана емес - жұмыспен қамтуды, кірісті, ауыл тұрғындарының өмір сүру деңгейі мен сапасын арттыруды, дәстүрлі ауылдық тұрмыс пен қолөнерді сақтауды, білім беруді және ауыл шаруашылығын дамытуды қамтамасыз етумен байланысты. өскелең ұрпақты тәрбиелеу, сонымен қатар экономикалық проблемалар – елдің азық-түлік қауіпсіздігін, экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету, сондай-ақ қоғамның саяси және әлеуметтік тұрақтылығын қамтамасыз ету.

Аннотация. Формирование многоукладной экономики аграрной сферы трактуется развитием мелкокорпоративного производства, которое неотъемлемо дополняют крупные и средние формы агробизнеса. Активное развитие малых форм аграрного производства вызвано их функцией решения не только социальных задач – повышения занятости, доходов, уровня и качества жизни населения сельских территорий, сохранения традиционного сельского уклада жизни и промыслов, воспитания и обучения подрастающего поколения, но и экономических задач – обеспечении продовольственной безопасности страны, экономической безопасности, а также обеспечения политической и социальной стабильности общества.

Abstract. The formation of a multi-structured economy in the agricultural sector is interpreted by the development of small-scale retail production, which is integrally complemented by large and medium-sized forms of agribusiness. The active development of small forms of agricultural production is caused by their function of solving not only social problems - increasing employment, income, level and quality of life of the population of rural areas, preserving the traditional rural way of life and crafts, educating and training the younger generation, but also economic problems - ensuring food security country, economic security, as well as ensuring political and social stability of society.

Түйінді сөздер: аграрлық, ауыл шаруашылығы, агроөнеркәсіптік кешен, стратегия, жоспарлау, фермерлер

Ключевые слова: агрария, сельское хозяйство, агро промышленный комплекс, стратегия, планирования, фермеры.

Key words: agrarian, agriculture, agro-industrial complex, strategy, planning, farmers.

За последние два десятилетия произошел переход от базовой модели планово-распределительной экономики к рыночной. В условиях современных агрореформ аграрный сектор стал многоукладным, что означает появление значительного спектра различных форм хозяйствования. Многообразие форм хозяйствования является основной характеристикой многоукладной сельской экономики.

В современной аграрной экономической литературе появились такие термины как «агропредпринимательство», «агробизнес» и «малые формы агробизнеса». Одни авторы эти понятия отождествляют, другие - трактуют как самостоятельные понятия. Для уточнения сущности данных определений обратимся к толковым словарям. Так, в большой экономической энциклопедии сообщается, что: «бизнес – экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания, реализации определенной продукции или услуг...» [26, с.39].

Лаконичное определение бизнеса дано в современном экономическом словаре: «бизнес - предпринимательство» [1, с.44]; В экономическом словаре под редакцией Азриляна В.Н уточняется, что «бизнес малый – принятое обозначение совокупности мелких и средних частных предприятий, прямо не входящих ни в одно монополистическое объединение и выполняющих подчиненную по отношению к монополиям роль в экономике» [2, с.68].

В современной аграрной экономической литературе появились такие термины как «агропредпринимательство», «агробизнес» и «малые формы агробизнеса». Одни авторы эти понятия отождествляют, другие - трактуют как самостоятельные понятия. Для уточнения сущности данных определений обратимся к толковым словарям. Так, в большой экономической энциклопедии сообщается, что: «бизнес – экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания, реализации определенной продукции или услуг...» [3, с.39]. Лаконичное определение бизнеса дано в современном экономическом словаре: «бизнес - предпринимательство» [3, с.44]; В экономическом словаре под редакцией Азриляна В.Н уточняется, что «бизнес малый – принятое обозначение совокупности мелких и средних частных предприятий, прямо не входящих ни в одно монополистическое объединение и выполняющих подчиненную по отношению к монополиям роль в экономике» [4, с.68].

Выполняя важные по своей значимости функции, малый агробизнес сталкивается с рядом трудностей, связанных со спецификой деятельности малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики. Однако этот же факт обуславливает их преимущества. По нашему мнению, достоинства и

недостатки малого агробизнеса проявляются только в сравнении с крупным агробизнесом (рисунки 1).

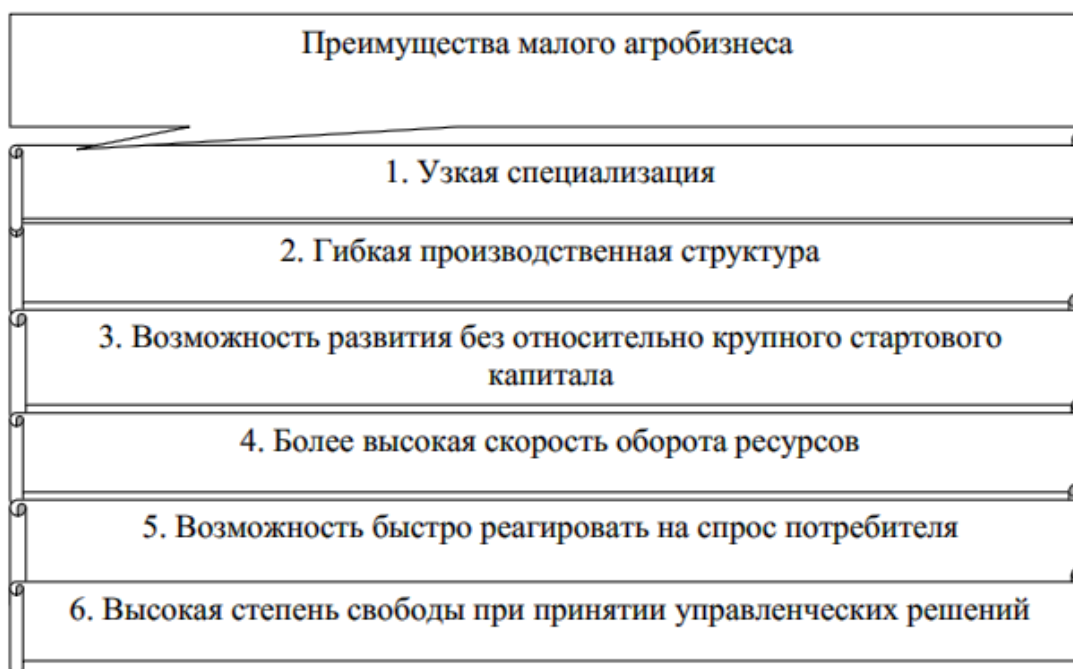


Рисунок 1 – Основные преимущества малого агробизнеса

В настоящее время можно утверждать, что в аграрной сфере экономики сектор малых форм хозяйствования уже сложился и малые формы хозяйствования стали неотъемлемой частью агропромышленного комплекса [5]. Производственный потенциал малых форм хозяйствования аграрного сектора экономики существенный

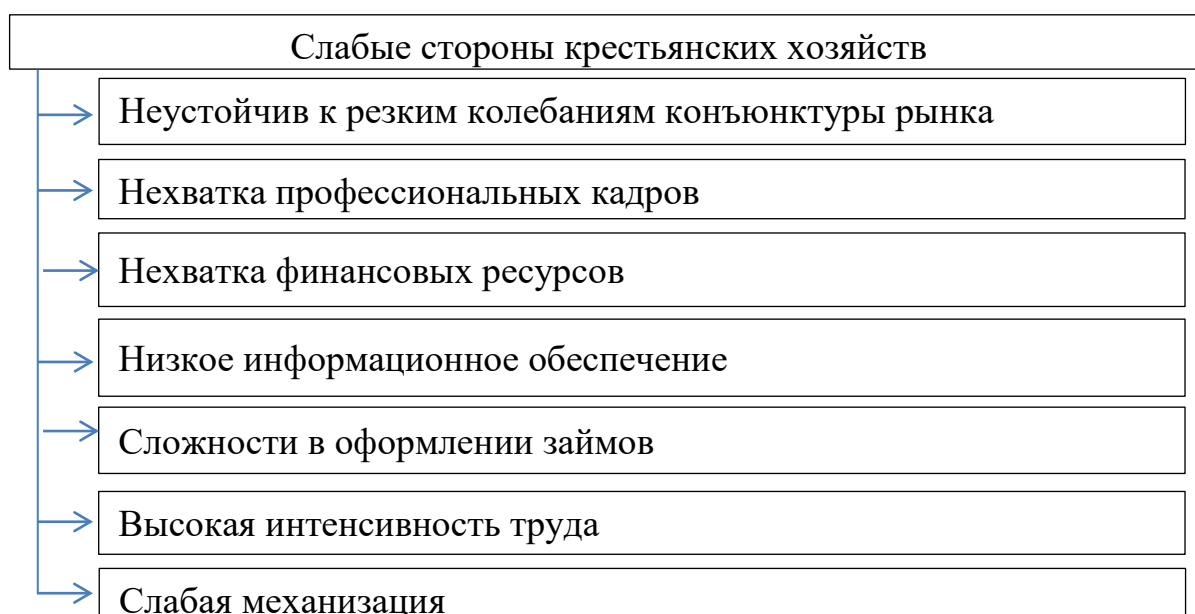


Рисунок 2 – Главные недостатки крестьянских хозяйств

Потенциал развития без относительного крупного начального капитала, адаптивная производственная структура и высокая степень свободы у руководителя безусловно являются главными сильными сторонами крестьянских хозяйств, но сложность в оформлении займов, высокая интенсивность трудовой деятельности, низкая механизация снижают условия для реализации расширенного воспроизводства формами крестьянских хозяйств.

Для эффективного социально-экономического развития экономики нужно консолидация малых и крупных форм сельхоз предпринимательства.

По мнению большинства ученых-экономистов, сильные стороны малого предпринимательства заключается в синергии трех функций – предпринимателя, инвестора и менеджера – в одном персоне; при делегировании этих функций преимущества утрачиваются.

В авторской понимании крестьянское хозяйство – базирующая на личных побуждениях, особая форма экономической активности в аграрном секторе, ориентированная на получение прибыли [6].

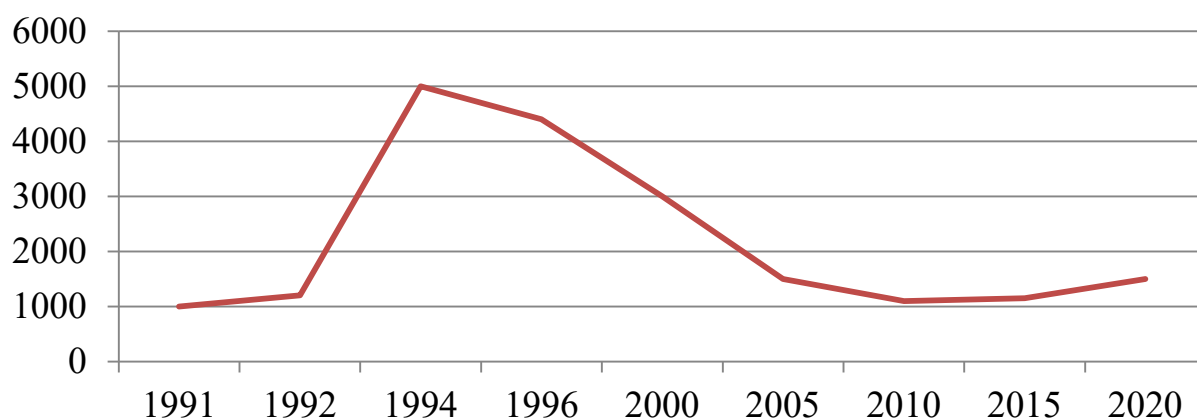


Рисунок 3 – Динамика развития крестьянских хозяйств Костанайской области, ед.

Тем не менее с 1995 года начался процесс их распада. Этот процесс все более усугубился в последующие периоды. На январь 2000 г. число крестьянских хозяйств составило 2913 хозяйств с общей земельной площадью 361 тыс. га. Сельхоз угодья занимали 317 тыс. га, в том числе пашня – 243 тыс. га. Средний размер земельного участка крестьянских хозяйств по области в 2000 г. составлял 124 га. В то время как в 1992 г. средний размер земельного участка составлял всего 45 га.

В последующие периоды процесс сокращения крестьянских хозяйств и объединение земельных участков продолжился. По предварительным результатам сельхоз переписи в 2015 г. число крестьянских хозяйств Костанайской области составило 1440 хозяйств, площадь земель у фермеров составила 531 тыс. га.

На сегодняшний день можно утверждать, что в АПК сектор крестьянских хозяйств уже сложился и они стали неотъемлемой частью аграрного сектора республики.

Производственная возможность крестьянских хозяйств аграрного сектора экономики существенный [7].

Согласно предварительным результатам Национальной переписи по состоянию 2022 г. в Казахстане представлены 174 000 крестьянских хозяйств, занимающих 20 млн. га земли.

В Костанайской области насчитывается 1438 крестьянских хозяйств, со средней площадью 200,4 га на одно хозяйство.

Первые 50 крестьянских хозяйств в Костанайской области были зарегистрированы в 1991 году. Бум крестьянских хозяйств пришелся на 1994 год. К этому времени действовало 5016 крестьянских хозяйств.

Список литературных источников

- 1 Абалкин Л.И. Рынок в экономической системе социализма // Вопросы экономики.- 1989.-№7.- С. 3-19.
- 2 Агеенко А.А., Чайка Р.А., Новосельцева Л.И. Крестьянские (фермерские) хозяйства Омской области // Вопросы статистики. 2001. - №5. - С. 2124.
- 3 Воробьев И. Факторы устойчивого развития сельскохозяйственного производства // Экономист 2001. - №7. - С. 78-85.
- 4 Гордылева Т.И. Личные подсобные хозяйства сельского населения и перспективы их развития (в Новосиб. и Омск, обл.): Автореф. дис. . канд. экон. наук / СибНИИЭСХ СО РАСХН. 1991. - 27 с.
- 5 Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII-XX). М, 1995. 575 с.
- 6 Огарков А. Научные исследования и эффективность сельскохозяйственного производства // Экономист. 2005. - №4. - С. 9196.
- 7 Олейник В.Я. Трансформирование форм собственности и становление системы рыночных отношений в сельском хозяйстве. Новосибирск, 1992.- 143 с.

МРНТИ: 06.71.09

**Л.А. Бимурзина, магистр экономических наук, старший преподаватель
кафедры «Социально-экономических дисциплин»¹**

Д.Руденко, студент 2курса¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им.М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Предпринимательство и логистика: ключ к успеху в современном бизнесе

Түйіндеме. Нарық бәсекелестігі барған сайын шиеленісіп бара жатқан қазіргі әлемде кәсіпкерлер операцияларды оңтайландыру және өз бизнесінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру құралы ретінде логистикаға көбірек бет бұруда. Логистика кәсіпкерлік ойлаумен біріктіріліп, жеткізу тізбегін тиімді басқаруда, шығындарды азайтуда және тұтынушыларға қызмет көрсетуді жақсартуда маңызды рөл атқарады. Бұл мақалада біз кәсіпкерлік пен логистиканың бірігуі заманауи бизнесте табыстың кілті бола алатынын қарастырамыз.

Аннотация. В современном мире, где конкуренция на рынке становится все более острой, предприниматели все чаще обращаются к логистике как к средству для оптимизации операций и увеличения конкурентоспособности своих бизнесов. Логистика, в совокупности с предпринимательским мышлением, играет ключевую роль в эффективном управлении цепями поставок, снижении издержек и повышении уровня обслуживания клиентов. В этой статье мы рассмотрим, как слияние предпринимательства и логистики может стать ключом к успеху в современном бизнесе

Abstract. In today's world, where market competition is becoming increasingly intense, entrepreneurs are increasingly turning to logistics as a means to optimize operations and increase the competitiveness of their businesses. Logistics, combined with an entrepreneurial mindset, plays a key role in effectively managing supply chains, reducing costs and improving customer service. In this article we will look at how the merger of entrepreneurship and logistics can be the key to success in modern business.

Түйінді сөздер: Инновация, логистика, логистикалық процестерді оңтайландыру, бәсекеге қабілеттілік, тауарлар мен қызметтерді жылжыту; Интернеттегі сауда.

Ключевые слова: Инновация, логистика, оптимизации логистических процессов, конкурентоспособность, продвижение товаров и услуг; интернет-торговля.

Key words: Innovation, logistics, optimization of logistics processes, competitiveness, promotion of goods and services; Internet trading.

Предпринимательство и логистика идут рука об руку в создании инноваций в цепях поставок. Предпринимательский подход к решению проблем и поиску новых возможностей позволяет найти инновационные способы управления запасами, оптимизации логистических процессов и повышения эффективности доставки. Современные технологии играют важную роль в развитии логистических систем. Предпринимательский дух позволяет искать и внедрять новые технологии, такие как системы управления складом, автоматизированные системы отслеживания грузов, аналитика данных и многое другое, что помогает улучшить процессы и повысить эффективность [1]. Предпринимательство придает логистике

гибкость и адаптивность, что особенно важно в условиях изменчивости рынка. Предпринимательский подход позволяет оперативно реагировать на изменения в спросе, принимать стратегические решения и адаптироваться к новым условиям, что помогает сократить время реакции и увеличить уровень обслуживания клиентов. Логистика, совмещенная с предпринимательским мышлением, способствует оптимизации издержек и повышению устойчивости бизнеса. Предпринимательский подход позволяет искать новые пути сокращения издержек, улучшения эффективности и повышения прибыльности, что является ключом к долгосрочному успеху. Предпринимательство и логистика сосредотачивают внимание на потребностях клиентов и предлагают индивидуальные решения для удовлетворения этих потребностей [2]. Предпринимательский подход к разработке логистических решений позволяет создавать более гибкие и адаптивные цепи поставок, что способствует улучшению уровня обслуживания и удовлетворению потребностей клиентов. Слияние предпринимательства и логистики открывает новые возможности для развития бизнеса и повышения его конкурентоспособности. Предпринимательский подход к управлению логистикой позволяет не только оптимизировать операции, но и создавать ценность для клиентов, что является ключом к успешному бизнесу в современном мире. В условиях конкурентного рынка, фирмы все больше ориентируются не только на удовлетворение количественных запросов потребителей, но и на спрос, формирующийся при сочетании качества, цены товара и сопутствующего сервиса, среди разновидностей которого логистические услуги играют важнейшую роль. Они дают возможность снижать издержки за счет применения концепции и принципов логистики в практике деятельности организаций. Успех в современном бизнесе зависит не только от результатов собственной деятельности организации, но и от партнеров - поставщиков, дилеров, дистрибьюторов, перевозчиков, экспедиторов. Необходимость выстраивания рациональных взаимосвязей между ними для достижения конкурентных целей обуславливает использование логистической деятельности и вытекающих из нее логистических услуг [3]. Вместе с тем, современное состояние логистики и присущих ей логистических услуг в нашей стране характеризуется рядом противоречивых тенденций. С одной стороны, на фоне экономического роста, увеличения количества перемещаемых товаров очевиден значительный интерес к логистике как со стороны фирм, так и государственных органов власти. С другой - существует недостаточное восприятие логистических услуг. Как важнейшего инструмента менеджмента организации со стороны субъектов хозяйствования из-за того, что многие руководители компаний и чиновники различного уровня смутно представляют себе потенциальные возможности улучшения бизнеса за счет развития логистических услуг. Это вызвано и тем, что ее хватает дипломированных логистических менеджеров, явно недостаточна роль средств массовой информации в популяризации

логистики. Развитие логистических услуг в Казахстане сдерживается также: нерациональной системой распределения товаров (отсутствие продуманной стратегии развития систем распределения в промышленности и торговле, недостаток организованных товарных рынков на уровне крупного и среднего опта); слабым уровнем современных электронных коммуникаций, сетей, систем связи и телекоммуникаций; отсталой инфраструктурой транспорта, прежде всего в области автомобильных дорог; недостаточным количеством грузовых терминалов, и низким их технико-технологическим уровнем; низким уровнем развития производственно-технической базы складского хозяйства; и слабым уровнем их механизации; недостаточным развитием промышленности по производству современной тары и упаковки. Достаточно серьезной проблемой является подготовка кадров в области логистики, поскольку в системе хозяйствования отсутствует логистическое мышление в деятельности значительной части менеджеров высшего и среднего уровня и персонала предприятий. Не получили должного распространения инновационные технологии логистического менеджмента.

Логистика играет важную роль в достижении эффективности и оптимизации бизнес-процессов [4]. Она охватывает управление потоками товаров, информации и финансов от поставщика к конечному потребителю. Современная логистика стремится не только к снижению затрат, но и к повышению качества обслуживания клиентов.

Инновации в предпринимательстве и логистике могут проявляться в различных формах: от внедрения передовых технологий до разработки новых бизнес-моделей. Примером могут служить цифровые платформы для управления цепочками поставок, использование больших данных для прогнозирования спроса или внедрение искусственного интеллекта для автоматизации складских операций [5].

В заключении хотелось бы отметить что интеграция инноваций в предпринимательство и логистику открывает новые возможности для бизнеса. Компании, которые активно внедряют инновационные решения, способны быстро адаптироваться к изменениям рынка, обеспечивая устойчивое развитие и преимущество перед конкурентами.

Список литературных источников

- 1 Nýreev, R.M. Kýrs mikroekonomikí [Tekst]: Ýchebnik dlia výzov / R.M. Nýreev. – M.: Izdatelskaia grýppa NORMA – INFRA.M, 2010. – 572 s.
- 2 Sergeev, I.V., Veretennikova, I.I. Ekonomika organizatsii (predpriatii) [Tekst]: ýcheb. / pod red. I.V. Sergeeva.- 3-e izd., pererab. 1 dop. – M.: TK Velbi, Izd-vo Prospekt, 2016.-560 s.
- 3 Ekonomika firmy [Tekst]: Ýchebnik / Pod. ob. red. prof. N.P. Ivaenko. – M.: INFRA-M, 2017 – 528 s.
- 4 Petrenko, I., Ismýratov, S.. Rynok, biznes, menedjment [Tekst] / I. Petrenko, S. Ismýratov. - Moskva -Kostanaı, 1994 g.

- 5 Smirnitskiy, E. Ekonomicheskie pokazateli promyshlennosti [Tekst] / E. Smirnitskiy. - M.: Ekonomika, 2010.
- 6 Nechaev V.I., Paramonov P.F., Nalavka I.E. Ekonomika predpriyatiya APK, Krasnodar, 2009

МРНТИ: 06.71.09

А.Н. Калыкова, Д.Е. Харченко

студенты 3 курса специальности 10410300 «Организация перевозок и управление движением на автомобильном транспорте»¹

А.Н. Корчемный, Г.А.Маликова преподаватели специальных дисциплин¹

**¹КГКП «Костанайский колледж автомобильного транспорта»
Управления образования акимата Костанайской области
110000, Костанай, Казахстан**

Бизнес-модель организации автобусного экскурсионного маршрута по городу Костанай

Түйіндеме. Маңызды орындарды талдау негізінде Қостанай қаласы бойынша экскурсиялық автобус маршрутын ашу мүмкіндігі қарастырылды, тұтынушылар үшін жаңа маршруттың маңыздылығы мен ыңғайлылығы негізделді, бизнес-модельдің экономикалық орындылығы көрсетілді.

Аннотация. На основе анализа значимых мест рассмотрена возможность открытия экскурсионного автобусного маршрута по городу Костанай, обоснована важность и удобство нового маршрута для потребителей, показана экономическая целесообразность бизнес-модели.

Abstract. Based on the analysis of significant places, the possibility of opening an excursion bus route in the city of Kostanay is considered, the importance and convenience of the new route for consumers is justified, the economic feasibility of the business model is shown.

Түйінді сөздер: бизнес-модель, экскурсиялық автобус бағыты, жобаның орындылығы, рентабельділік.

Ключевые слова: бизнес-модель, экскурсионный автобусный маршрут, целесообразность проекта, рентабельность.

Key words: business model, sightseeing bus route, feasibility of the project, profitability.

Казахстан – страна на стыке Европы и Азии, которая привлекает богатой природой и памятниками старины. Достопримечательности Казахстана включают природные и рукотворные, исторические и современные памятники, которые сосредоточены на этих землях в изобилии. Каждый находит что посмотреть в Казахстане, открывая здесь для себя нечто новое и особенное, но малые города с большой историей остаются в стороне.

Обладая широким спектром привлекательных исторических и культурно-значимых объектов Костанайский регион в целом не представлен в туристическом и экскурсионном плане. Развитие экскурсионно-туристического направления в Костанайской области будет способствовать

благоустройству населённых пунктов, реставрации памятников, исторических и культурно-значимых объектов. Для достижения таких целей необходимо разрабатывать маршруты по разным направлениям, осуществлять подготовку экскурсоводов, развивать туристскую инфраструктуру, обеспечивать взаимодействие заинтересованных организаций и частных лиц.

В своём проекте исследуем возможности и покажем экономическую целесообразность разработки и организации бизнес-модели экскурсионного маршрута по историческим и культурно-значимым объектам г. Костанай, привлечения внимания общественности к изучению и сохранению культурного наследия.

Краткие характеристики проекта и полученные результаты:

С целью исследования целесообразности открытия экскурсионного автобусного маршрута провели социологический опрос жителей Костанайской области используя платформы социальных сетей. В опросе приняли участие 161 человек.

Анализ опроса позволяет сделать предположение:

1. 80,1% жителей Костанайской области считают, что предложенный маршрут нужен городу, 19,9% жителей Костанайской области считают, что предложенный маршрут городу не нужен в принципе.

2. 54,7% жителей Костанайской области будут пользоваться маршрутом, 18% - допускают, что воспользуются услугами нового маршрута.

На основе анализа спроса разработан экскурсионный маршрут по городу Костанай:

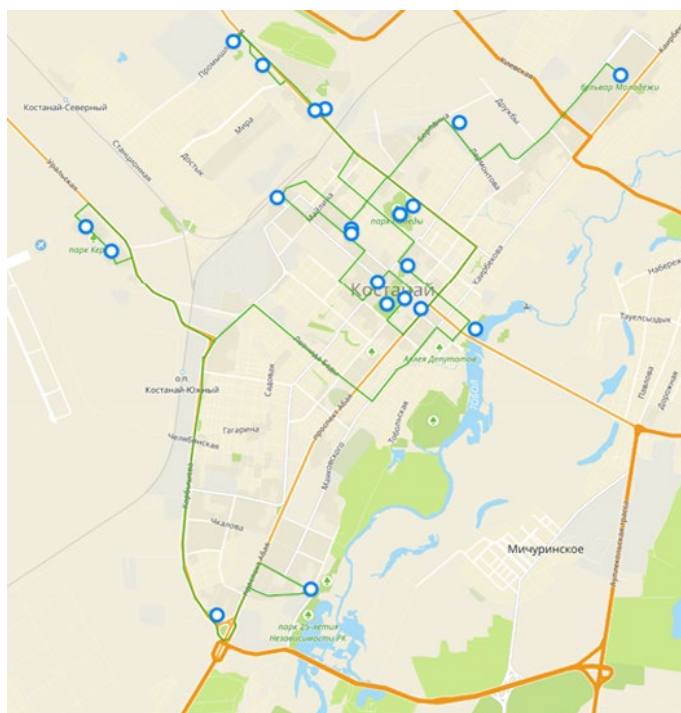


Рисунок 1 - Маршрут экскурсии по городу Костанай

Для организации экскурсионного маршрута подобран экскурсионный

автобус Yutong ZK 6128 H, обеспечивающий полный комфорт, возможность расслабиться в поездке.

Замерами и хронометражем определены расстояние и время между остановочными пунктами.

Таблица 1 Расстояние и время между остановочными пунктами

Наименование остановочных пунктов	Расстояние, м	Время ездки, мин	Время остановки, мин
Бульвар молодежи	-	-	-
Баян Сулу	4200	7	10
Парк победы	1700	5	15
Центральный стадион	100	1	5
ТРЦ MART	2500	5	40
Центральный парк	600	2	20
Историко-краеведческий музей	200	1	20
Акимат	400	3	30
Русско драматический театр	700	2	20
ЖД Вокзал	2800	5	15
Площадь целинников	1100	5	20
Казахский театр драмы	400	1	10
Дворец молодежи	2800	5	10
Завод «СарыаркаАвтоПром»	2200	3	15
НИИШ	1000	2	5
ТРЦ «KOSTANAY PLAZA», «ThermaPark»	1100	3	50
Парк победы	2000	5	30
Набережная реки Тобол	2900	6	15
Аэропорт	8900	15	15
Ул.Герасимово	1000	1	5
Набережная 25-летия Независимости	9600	17	40
Автовокзал	3500	6	5

Рассчитаны технико-эксплуатационные показатели нового маршрута:

Таблица 2 Техничко-эксплуатационные показатели

Основные показатели			
Показатель	Единица измерения	Суточное	Полугодовое
T_H	ч	8,5	204
$L_{сут}$	км	55,7	1336,8
$Q_{сут}$	пасс	53	1272
$P_{сут}$	пасс-км	2703	64872
$V_э$	км/ч	6	144

Разработаны график работы водителя (по субботам) и расписание движения автобуса на маршруте.

Таблица 3 График движения автобуса на маршруте

Наименование остановочного пункта	Время прибытия	Время отправления
Бульвар молодежи	10:00	10:05
Баян Сулу	10:12	10:22
Парк победы	10:27	10:42
Центральный стадион	10:43	10:48
ТРЦ MART	10:53	11:33
Центральный парк	11:35	11:55
Историко-краеведческий музей	11:56	12:16
Акимат	12:19	12:49
Русско драматический театр	12:51	13:11
ЖД Вокзал	13:16	13:31
Площадь целинников	13:36	13:56
Казахский театр драмы	13:57	14:07
Дворец молодежи	14:12	14:22
Завод «СарыаркаАвтоПром»	14:25	14:40
НИИШ	14:42	14:47
ТРЦ «KOSTANAY PLAZA», «ThermaPark»	14:50	15:40
Парк победы	15:45	16:15
Набережная реки Тобол	16:21	16:36
Аэропорт	16:51	17:06
Ул.Герасимова	17:07	17:12
Набережная 25-летия Независимости	17:29	18:09
Автовокзал	18:15	18:20

Произведен расчет тарифа за перевозку (составил 826 тенге), определены доходы от пассажирских перевозок, прибыль, рентабельность (составила 25%, что свидетельствует о целесообразности открытия маршрута).

По результатам проведенного в рамках проекта исследования можно сделать **следующие выводы:**

Проведенные финансовые расчеты по проекту, анализ полученных значений показателей коммерческой эффективности инвестиций для проекта позволяют охарактеризовать проект как высокодоходный, с умеренным уровнем риска, высокой рентабельностью текущей деятельности и низким сроком окупаемости.

Таким образом, проект эффективен, рентабелен, окупается в достаточно короткий срок и может рассматриваться как выгодное размещение инвестиций. Проект является коммерчески привлекательным предприятием для всех его участников.

Разработанный экскурсионный маршрут может быть предложен в Акимат города, Палату предпринимателей Костанайской области в качестве бизнес-идеи по развитию туризма в городе Костанай.

В дальнейшем планируется разработка путеводителя по городу, сувенирной продукции с символикой по Костанаяу и Костанайской области.

Список литературных источников

- 1 Кабачкова А.В., Карвунись Ю.А., Ложкина М.Б., Негоденко Е.С. Экскурсионное проектирование методические рекомендации – Томск, 2021
- 2 Ульяновский И.А. Разработка методов организации маршрутных сетей городского пассажирского транспорта на базе совершенствования методики обследования пассажиропотоков – Вологда, 2006 – 160 с
- 3 Интернет – ресурс <https://yutong-center.com/catalog/bus-103> – Характеристика автобуса
- 4 Интернет – ресурс <https://visitkostanay.kz/place/540-bulvar-molodedgi>
- 5 Интернет – ресурс [https://ru.m.wikipedia.org/wiki/Баян_Сулу_\(кондитерская_фабрика\)](https://ru.m.wikipedia.org/wiki/Баян_Сулу_(кондитерская_фабрика))
- 6 Интернет – ресурс <https://rutraveller.ru/place/57784>

МРНТИ: 06.71.09

Т.Ж.Маханов, Ж.М.Альшеров

№15 колледж оқытушысы, өндірістік оқыту шебері¹

¹№15 колледж

080000, Тараз, Қазақстан

Ел экономикасы үшін логистиканың маңызы

Түйіндеме. Бұл мақалада экономикалық өсуді ынталандырушы факторы болып табылатын логистиканың экономикадағы маңызы қарастырылған. Бәсекелестік жағдайында кәсіпорындарды алдыңғы қатарлы мекемелерге шығарудағы логистика жүйесінің тәжірибелілік маңызы анықталды.

Аннотация. В статье отмечены важность логистики в экономике, которая является основным фактором для стимулирования экономического развития, а также причины возрастания интереса к логистике. Раскрыта практичность системы логистики в достижении конкурентных преимуществ, вывести предприятие в число лидирующих. Достойный ответ вызовам - это соответствие системы управления предприятий.

Abstract. The article highlights the importance of logistics in the economy, which is the main factor to stimulate economic development, as well as the reasons for the increasing interest in logistics. The practicality of the logistics system in achieving competitive advantages, to bring the company to the top. A worthy answer to the challenges is the compliance of the enterprise management system.

Түйінді сөздер: логистика, инфрақұрылым, тауар қозғалысы, басқарудың тиімділігі, концептуалды аппарат.

Ключевые слова: логистика, инфраструктура, товародвижения, эффективность управления, понятийный аппарат.

Key words: logistics, infrastructure, commodity circulation, management efficiency, conceptual apparatus.

Логистика күн сайын әлемнің дамыған елдерінде ғалымдардың, мамандардың, фирмалардың, кәсіпорындар мен корпорациялар

басшыларының назарын өзіне аударады. Бұл қызығушылық ғылыми және практикалық жоспарларда көрінеді. Қазіргі таңда логистика экономиканың маңызды саласы болып табылады. Логистика саласы көп қырлы қызмет атқарады. Логистика (Logistike)- грек тілінен аударғанда кеңістікте және олардың бастапқы көзінен соңғы тұтынушыға дейінгі уақытта материалдық және ақпараттық ағындардың қозғалысын жоспарлау, басқару, бақылау және реттеу туралы ғылымды білдіреді. Логистиканың экономика саласына енуі арқасында басқару дәрежесінде компьютерлендіру міндеттеледі. Шын мәнінде, біз экономика және өндірісті ұйымдастыру саласында және жаңа ғылыми бағытта тез дамып келе жатқан инфрақұрылыммен айналысамыз. Бұл инфрақұрылым ғылым мен техниканың заманауи жетістіктеріне негізделеді. Тауар қозғалысын басқаруда логистикалық тәсілдерді енгізу экономиканы дамытудың қазіргі кезеңінде үлкен маңызға ие болды. Бұл тауар-ақша қатынастарын қарқындатумен және кеңейтумен, кәсіпорындар мен ұйымдардың арасындағы көлденең шаруашылық байланыстардың серпінді ұлғаюымен байланысты. Шаруашылық дербестігін кеңейту және делдалдық құрылымдар мен көлік кәсіпорындарының бастамалары мен олардың шарттық қатынастарын жетілдіру және өзара экономикалық ынталандыру негізінде олардың өзара іс-қимылын жақсарту үшін мүмкіндіктер өсті [1-18].

Логистикалық әдіс-тәсілдер негізінде экономикалық әдістер өндірістік құрылымдардың практикасында - өндірушілер мен өндірістік тұтынушылардан, сондай-ақ коммерциялық-делдалдық ұйымдар мен кәсіпорындар жүйесінде де іске асырылуы тиіс. Осы әдістердің көмегімен шаруашылық жүргізуші субъектілердің логистикалық операциялар мен қызметтерден үнемдеу және пайда есебінен шаруашылық қызметтің түпкілікті нәтижелерінің тиімділігін арттыруға экономикалық қызығушылығы қамтамасыз етіледі. Логистика басқару жүйесі бола отырып, басқару субъектілері мен нысандарды құраушы объектілерді біріктіреді, көліктік және қоймалық логистикадағы заманауи техникалық шешімдер мен жетістіктер негізінде дамиды. Басқару саласында жоғары өнім беретін компьютерлер мен қазіргі заманғы автоматтандыру құралдары, басқарудың жаңа бағдарламалық қамтамасыз етуі енгізілуде, бұл тауарлар мен қызметтер нарығында көшбасшылыққа кепілдік береді. Өз кезегінде кәсіпкерлік бастама және нарықтық қатынастарды дамыту материалдық ағындарды жылжыту процестерінде жаңа техника мен технологияларды әзірлеу мен қолдануды ынталандырады. Бәсекелестік жағдайында техникалық прогресстен тиімді технологиялар, құралдар және басқарудың сенімді әдістері талап етіледі.

Логистика тауарларды жөнелту процестерін мемлекеттік қолдау қажеттігіне байланысты барынша өзектілікке болуда. Логистикалық процестерді ілгерілету мен реттеуде мемлекеттік басқаруды қолдану қажет. Тауар қозғалысы процесінің тікелей қатысушылары - кәсіпорындар мен ұйымдардың микроэкономикасы деңгейінде ғана емес, сондай-ақ өңірлік экономикалар мен мемлекеттік маңызы бар экономика деңгейінде де

қолданылады. Логистикаға белсенді қызығушылық өнеркәсіптік дамыған елдердің экономикасында логистикалық тәсілді қолдану арқасында алынған әсерлі нәтижелермен түсіндіріледі. Шет елдерде логистиканың белсенді дамуы логистикалық жүйелердің пайда болуына алып келді. Бүгінгі күні мемлекетаралық трансұлттық макрологистикалық жүйелер дамып келеді, олар шекаралар арқылы ақпарат, тауарлар, капитал мен адамдардың қозғалысын жеңілдетеді. Логистикаға және логистикалық жүйелерге қызығушылықтың өсу себептері бизнес пен ұлттық экономиканың даму қажеттіліктеріне негізделген. Тауарлардың ірі ағындарын тиімді басқару бизнестің өсуіне, сондай-ақ логистиканың экономикалық маңыздылығына алып келеді [2-35].

Соңғы жылдары экономикалық даму күрделі желілер мен жүк ағындары мен компаниялардың жүйесін құруға алып келді – бұл өзара сатып алуды, өндірісті және сатуды жаһандандыру, сондай-ақ еңбекті бөлу процесі болып табылады. Бұдан басқа, көптеген секторларда халықаралық логистикалық жүйелердің күрделілігі өнімдердің вариациясы мен оларды саралау нәтижесінде өсті. Логистикалық қызметтер мен өнеркәсіптік және сауда компанияларының ішкі логистикалық операцияларынан басқа, логистиканың макроэкономикалық салдары жеткізу секторындағы логистикаға таралады. Автомобильдерге, транспортерлерге, қойма техникасына, пайдалану материалдарына, отынға және олармен байланысты қызметтерге үлкен қажеттілік туындады. Жеткізушілердің өнімдерімен бірге логистиканың макроэкономикалық салдары 240 млрд. еуро және осы салада жұмыс істейтін 3000000 адамды құрайды. Ұзақ уақыт бойы жоғары дамыған елдерде логистика қызмет көрсету жүйесі үшін тауарлар саны аз және тасымалдау көлемі экономикаға қарағанда баяу қарқынмен өсуде деп саналды.

Бүгінгі таңда компаниялар арасында өсіп келе жатқан еңбек бөлінісі мен кейбір жоғары дамыған елдерде құрылған аутсорсингті жандандыру нәтижесінде даму іс жүзінде кері бағытта жүруде деп болжауға болады. Көптеген тауар түрлері үшін тауар бірлігін өндіру санына көлік өнімділігі артады. Логистикалық жүйелер үнемі оңтайландыруға ұшырайды. Логистиканың қазіргі заманғы тұжырымдамаларын қолдану тауарларды бөлудің экономикалық секторына де әсер етеді, өйткені ірі экономикалық аудандарды құру халықаралық трансшекаралық логистикалық жүйелерді туындатады. Логистика салыстырмалы жас ғылым болып табылады, сондықтан ұғымдық аппарат пен терминологияға қатысты көптеген мәселелер нарықтық қатынастардың дамуымен жаңа мазмұнмен толықтырылып, үнемі нақтыланады және өзгереді. Мысалы, бүгінгі таңда отандық әдебиетте логистиканың үш ондықтан астам түрлі анықтамасы бар.

Логистиканың жаңалығы, біріншіден, кәсіпорындардың шаруашылық тәжірибесіндегі басымдықтарды ауыстырудан тұрады. Екіншіден, жаңашылдық өндіріс процесінде материалдық құндылықтардың мәселелеріне қозғалысы жан-жақты кешенді көзқарас болып табылады. Логистика

материалдық және ақпараттық ағындармен, өндіріспен, менеджментпен және маркетингпен байланысты процестерді келісуді көздейді, сондай-ақ шаруашылық практикада ымыраларды пайдалану болжанады. Нәтижесінде ағындардың қозғалысы кезінде логистикалық тізбекке қатысушылардың тікелей қарама-қарсы мақсаттарына қол жеткізіледі де бұл логистиканың әртүрлі қатынастарды теңдестіру, оңтайландыру және үйлестіру функцияларын орындағанын куәландырады. Бұл бөлек басқарудан тауар қозғалысының әртүрлі функцияларынан ауытқуға және оларды интеграциялауды жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Бұл жеке әсерлердің сомасынан көп есе асып түсетін қызметтің жалпы нәтижесін алуға әкеледі.

Қазіргі әлемде тауар өткізу желілерінің мүмкіндіктерінің халықаралық логистикасын қолдана отырып, бүкіл әлем бойынша қызметтер тауарларын тасымалдау жөніндегі экономикалық әлеуметтік рәсімдер шеңберінде қалыптастырылатын тұтыну сұраныстарын қамтамасыз ете отырып, үнемі өсуде. Қазақстан үшін қазір жұмыс істеп тұрған көліктің барлық түрлері маңызды, бірақ темір жол автокөліктік жүк тасымалы көшбасшылар болып табылады. Дамудың ең үлкен перспективасы тұрғысынан, автокөлік логистикасы, әсіресе оның проблемалары мен оларды шешу мүмкіндіктерін анықтау ерекше назар аударуға тұрарлық. Көлік жүйесінде автомобиль өнеркәсібі даму қарқыны мен қызметтерге қажеттілік тұрғысынан маңызды рөл атқарады. Бұдан басқа, жүк тасымалының алаңы Елеулі қиындықтармен және өте өткір қайшылықтармен сипатталады [3].

Көлік логистикасының басты тұрақсыздандырғыш факторы инфрақұрылымның жай-күйі және оны дамытуға балама болып табылады. Бүгінгі таңда қазақстандық жолдардың төрттен бір бөлігі қабылданған нормативтерге сай келеді, бірақ өңірдің транзиттік аймақтарындағы жағдай айтарлықтай нашар. Жоғары ауырлықты бастан кешірген аймақтық жолдар бойынша жол төсемінің сапасының барынша төмендеуі сезіледі.

Бүгінгі таңда логистиканың өзектілігі бірнеше факторлармен түсіндіріледі:

1. экономикалық, өйткені қазір компанияның негізгі басымдығы - фирманың пайдасын арттыру және сапаны арттыру, тұтынушыға қызмет көрсету кешенін көрсету мақсатында өндірістік шығындар мен айналыс шығындарын қысқарту мүмкіндіктерін іздеу, сондықтан нарықтық қатынастарды дамыту жағдайында "есептеу + пайда + тұтынушы" қағидасын логистиканың маңыздылығының өсуіне әкеледі;

2. ақпараттық, өйткені информатика неғұрлым тығыз нарық пен логистиканы байланыстырады, өйткені логистикалық процестердің мәні, құралы мен құрамдас бөлігі ақпараттық ағындар болып табылады;

3. техникалық фактор логистика басқару жүйесі ретінде көрінетіндіктен, оның субъектілері мен объектілері тауар дәрежелерінде шешуші табысты қамтамасыз ететін қойма шаруашылығында және басқару саласында (басқаруды автоматтандыру және компьютерлендіру кезінде) техникалық жетістіктер негізінде дамиды.

Логистика шаруашылық жүргізуші субъектілердің экономикалық көрсеткіштерін жақсарту резервтерін көрсетеді. Мәселен, өндіріс саласында логистиканы қолдану:

1) материалдық ағын қозғалысының барлық жолында қорларды азайтуға;

2) логистикалық тізбек бойынша тауарлардың өту уақытын қысқартуға, көлік шығындарын азайтуға;

3) қол еңбегі шығындарын және жүк операцияларына тиісті шығыстарды қысқартуға мүмкіндік береді.

Қазақстандағы логистика және жүк тасымалдау нарығының келешегі әсерлі болып көрінеді. Жеке жүк көлігінің иелері үшін табыс табудың үлкен мүмкіндіктері кезеңі келеді. Айта кету керек, бұл Қазақстанның транзиттік әлеуетін барынша пайдалану үшін орындалуы қажет тапсырмалардың толық тізімі емес. Бұл жүзеге асса, Қазақстанға көлік логистикасының экономиканың дамуына қосқан үлесі мол болады.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Логистика и управление цепями поставок: учебник для академического бакалавриата / под ред. В. В.Щербакова. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 582 с. — Серия: Бакалавр.Академический курс.
- 2 Лукьянова О., Хусаинов Ф. О конкуренции железнодорожного и автомобильного транспорта на рынке грузовых перевозок. Научно-практический альманах «Вектор транспорта». Выпуск № 2, июнь 2019.
- 3 Грузоперевозки – проблемы нашего времени [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.coronat.ru/articles> (дата обращения 19.10.17)

МРНТИ: 06.71.15

А.А. Ким, студент 3 курса ОП 6В04105- Финансы¹
А.Е. Байкенова, старший преподаватель кафедры
социально-экономических дисциплин¹

¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан

Механизм государственных закупок в Республике Казахстан и пути их улучшения

Түйіндеме. Мақалада Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік сатып алу тетігі және оларды жақсарту жолдары қарастырылған.

Аннотация. В статье рассмотрены механизм государственных закупок в Республике Казахстан и пути их улучшения.

Abstract. The article discusses the mechanism of public procurement in the Republic of Kazakhstan and ways to improve them.

Түйінді сөздер: камералдық бақылау, тапсырыс берушілер, электрондық аукцион, ашық конкурс, еңбек ресурстары, аудит, бақылау, портал, баға ұсыныстары, жеткізушілер.

Ключевые слова: камеральный контроль, заказчики, электронный аукцион, открытый конкурс, трудовые ресурсы, аудит, контроль, портал, ценовые предложения, поставщики.

Key words: desk control, customers, electronic auction, open tender, human resources, audit, control, portal, price offers, suppliers.

Для улучшения механизма государственных закупок в стране считаю необходимым включать повсеместно такие дисциплины в учебный процесс при подготовке финансистов, как «Теория и организация государственных закупок в Казахстане», «Электронные государственные закупки», «Правовые основы государственных закупок в Казахстане», «Теоретические основы ценовой политики» и т. д. Решением проблемы будет организация и обеспечение электронных обучающих площадок для студентов всех экономических специальностей, которые будут способствовать получению основных знаний и навыков в государственных закупках в Казахстане и поэтому включение дисциплин в модульно-образовательную программу очень востребовано. Система государственных закупок должна стать эффективным инструментом экономического регулирования, экономической стабилизации и концентрации материальных, трудовых ресурсов, научного и промышленного потенциалов для достижения стратегических целей социально-экономического развития страны [2].

Система государственных закупок в Республике Казахстан продолжает совершенствоваться. Принимаются новые законодательные акты, более подробно описаны аспекты регулирующие деятельность компании участники закупочных процедур. Методы обнаружения расширяются поставщики, которые занимаются принципиально разными видами закупочных процедур.

Эти процедуры включают в себя электронный аукцион, открытый конкурс и его проведение запрос ценовых предложений – все они относятся к конкурентным методам [3].

На современном этапе деятельность органов государственной власти закупочные органы сопровождаются изменением законодательства со значительным усилением контрольных процедур, что свидетельствует о процессах формирования системы закупок. Практика госзаказа подтвердила, что в условиях отсутствия поставщиков сейчас появилось больше инструментов аудита и контроля поставок. в результате возникает соблазн уклониться от выполнения обязательств (особенно в первые годы после принятия законодательства о закупках). средства часто использовались неэффективно в результате непоставок или низкого качества продукции поставки. Следует отметить, что государственный заказ-это глобальная практика обеспечения деятельности государства. органы государственной власти. При этом, следует учитывать,

что практика госзакупок имеет следующие особенности: значительно сокращается срок использования, и необходимо искать необходимые ресурсы [4].

Формы и методы работы с поставщиками. от 04 декабря 2015 года Вступил в силу № 434- V Закон" О государственных закупках " который существенно укрепляет систему контроля, аудита и мониторинга в сфере закупок, используя реализуемые в ней принципы. Необходимо признать, что действующий механизм формирования и исполнения госконтрактов, безусловно, несовершенен, есть ряд пробелов и пробелов в них. Недостатки, но за последние годы законодательство в этой сфере претерпевает серьезные изменения [2].

Для решения проблем технического характера в качестве рекомендации можно сказать о совершенствовании и ускорении работы поисковой системы с возможностью сортировки по заданным критериям, а также расширению поисковой системы. Исходя из систематизации недостатков в сфере электронных государственных закупок в Казахстане, следует сделать вывод, что для дальнейшего совершенствования организации процедуры государственных закупок в Казахстане требуются определенные изменения и мероприятия на законодательном уровне, техническое оснащение, повышение квалификации кадров, усиление контроля со стороны финансовой системы за эффективностью данного механизма [4].

Камеральный контроль осуществляет полномочия по проверке результатов деятельности контрольных органов субъектов Республики Казахстан, созданию системы оценки эффективности контроля в сфере закупок, а также созданию межведомственного совещательного органа в целях: разработки единых принципов и методик осуществления контроля в сфере закупок [7].

❖ Определение обязательств заказчика в отдельных случаях осуществлять приемку результатов исполнения договора (этап исполнения специально создаваемыми приемочными комиссиями с привлечением внешних экспертов, общественными организациями);

❖ Повышение информативности отчетов заказчика о результатах исполнения договора путем установления обязанности прикреплять заказчика к отчету об исполнении договора (отдельному этапу его исполнения);

❖ Предоставление лицам, чьи права и законные интересы непосредственно затронуты в результате рассмотрения жалобы, направлять возражения в орган контроля в сфере закупок через Единую информационную систему на жалобу, а также установление возможности направления возражений в орган контроля в сфере закупок через Единую информационную систему.: - для участников закупок, а также общественных объединений, объединений юридических лиц подавать

жалобы через Единую информационную систему в форме электронного документа;

- для направления запросов контролирующими органами в сфере закупок о предоставлении информации и документов, необходимых для рассмотрения жалоб, через Единую информационную систему;

- выдача контролирующим органом электронных решений в области закупок; и поручений, которые будут направлены на лицевые счета участников контрактной системы [5].

Кроме того, на основании положений частей 3 и 4 статьи 19 Закона № 434V, требования к отдельным видам товаров, работ и услуг (включая предельные цены товаров, работ и услуг) и (или) нормативные затраты на обеспечение функций заказчика должны разрабатываться и утверждаться государственными органами, органами государственного управления внебюджетными фондами в соответствии с утвержденными Правительством Республики Казахстан, высшими исполнительными органами государственной власти субъектов Республики Казахстан, местными администрациями требованиями к порядку разработки и принятия правовых актов о нормировании в сфере закупок определяется содержание этих актов и обеспечение их соответствия законодательству Республики Казахстан. В связи с отсутствием в настоящее время требований к порядку разработки и принятия Правительством Республики Казахстан нормативных правовых актов по нормированию в сфере закупок отсутствуют [1].

Утверждено, что это является еще одним из аргументом в пользу того, что государственные органы и органы государственного управления бюджетными фондами Республики Казахстан в настоящее время не обязаны разрабатывать и утверждать нормативные затраты на предоставление функций указанных услуга и государственные учреждения, подчиненные им.

Для дальнейшего совершенствования портала госзакупок: убрать рассмотрение документов конкурсных или ценовых предложений. То есть сократить период времени. Сюда же создать автоматическое рассмотрение самим порталом. Так как портал считает квалификационные требования, засчитывает обеспечение конкурса, автоматический умеет считать уплаченных налогов поставщиков. Это может сэкономить очень много времени секретарю и не будет создавать споров и разногласия между поставщиками. Такая система существует в стране Китай. У них портал после окончания конкурса автоматический может вскрыть закупку без помощи секретаря и определить победителя.

Внесение в автоматическом виде в реестр недобросовестных участников поставщиков. Этим сократить нарушение заказчика о позднем подаче иска в суд Поставщика.

Учитывая произошедшую пандемию в стране в 2020 году с 16 марта на портале госзакупок во время пандемии действовал Специальный порядок.

При том что закрылись все границы поставщики посредники мало действовали выполняя работу. А вот товаропроизводители наоборот можно сказать о перевыполненной ими работы. Во время специального порядка в карантинных мер предпринимались способы как запроса ценовых предложений, все товары приобретались именно этим способом даже учебники необходимые для приобретения школьных организации. На этот способ запроса ценовых предложений, сократили количество дней приема заявок, для ускорения приобретения товаров. Для этого при объявлении можно было всего лишь выбрать галочкой способе закупки ЗЦП СП (запрос ценовых предложений специальным порядком). Включили перечень квалификационных поставщиков у кого можно было приобрести технику. Заключение иными поставщиками являлось нарушением закона. В основном технику приобретали для школ. Чтобы дети могли обучаться дистанционно, естественно выявляли много нарушений. Приобретать из одного источника можно было только товаров необходимых для оказания первой (медицинской) помощи. Например: антисептик, медицинские маски, медицинские перчатки, рециркуляторы, локтевой дозатор, коврик, кварцевые лампы для помещения. Это тоже является совершенствованием так как предусмотрен для принятия мер в чрезвычайных ситуациях. В перечень включили даже продуктов питания что осложнило ситуацию в школах. Способиз одного источника можно сказать во время карантина приостановили [6].

Так же могу сказать совершенствованием является приобретение товаров или работ, услуг у общества инвалидов. То есть, портал дает всем равную возможность осуществления своей работы. Составлен перечень товаров работ, услуг приобретаемых у общества инвалидов, то есть не все виды товаров а легкая промышленность и мебельную тоже можно отнести к этой категорий. В перечень легкой промышленности входит : одеяло, покрывало, подушки, матрасы, ведошь, пошыв одежды и т.д. В мебельную входит изготовление именно, школьной мебели как : парты, стулья, шкафы, тумбы.

Портал госзакупок может автоматический считать как рабочие так и выходные дни. И если публикация определенного способа попадает в праздничные дни или же в выходные дни то портал не даст опубликовать заявку. При заключении договора после истечения трех рабочих дней может за поставщика автоматическом виде согласовать договор. Еще считает десять рабочих дней на внесение обеспечения исполнения договора, после заключения договора[2].

Еще внедрили уведомление об использовании электронного ключа. Раньше если портал позволял от одного ЭЦП вход на двоих или еще больше количество бухгалтеров, то сейчас если госзакупщик 1 уже вошел на портал госзакупок от имени руководителя для выполнения работы то госзакупщик 2 обязан войти от имени другого или же от своего имени [2].

Для данного времени закупки на портале совершенны, по сравнению с бумажными носителями. Считаю что разработчики портала выполняет все

необходимые и нужные действия по отношению к portalу и для ее участников.

Список литературных источников

- 1 Закон Республики Казахстан от 4 декабря 2015 года № 434-V «О государственных закупках» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2024 г.)
- 2 Рыхтикова, Наталья Александровна Госзакупки: законодательная основа, механизмы реализации, риск-ориентированная технология управления / Рыхтикова Наталья Александровна. - М.: Форум, 2020. - 779 с.
- 3 Стахова, М. В. Госзакупки. Новые правила игры / М.В. Стахова, Е.С. Урумова. - М.: Инфотропик Медиа, 2021. - 152 с
- 4 Толпаков Ж. С. Бухгалтерский учет : учебник / ЖС. Толпаков - Караганда, 2004. - 981 с.
- 5 Закон РК «Об аудиторской деятельности в Республике Казахстан»
- 6 Карёнова Г. С. Аудит : учебное пособие - Караганда: КарГУ, 2007.-262 с.
- 7 Нурсейтов Э. О. Аудит. Краткое руководство. Алматы : ЛЕМ, 2009.-220 с.

МРНТИ: 06.71.17

Д.А. Филь, магистрант 1-го курса ОП 7М04121 Менеджмент¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Совершенствование системы логистики на предприятиях Казахстана

Түйіндеме. Бұл мақалада кәсіпорындағы логистикалық жүйені жетілдіру жолдары мен мәселелері қарастырылады. Жұмыстың өзектілігі-кәсіпорындағы материалдық ағындарды орталықтандырылған басқару арқылы кәсіпорынның тиімділігін арттыру мүмкіндігі.

Аннотация. Данная статья рассматривает проблемы и определение путей совершенствования системы логистики на предприятии. Актуальность работы заключается в возможности повышения эффективности функционирования предприятия с помощью централизованного управления материальными потоками на предприятии.

Abstract. This article examines the problems and identifies ways to improve the logistics system at the enterprise. The relevance of the work lies in the possibility of increasing the efficiency of the enterprise's functioning through centralized management of material flows in the enterprise.

Түйінді сөздер: логистика, шығындар, аутсорсинг, кәсіпорындар, жүйе, шығындарды азайту, тиімділік.

Ключевые слова: логистика, затрат, аутсорсинг, предприятия, система, снижение затрат, эффективность.

Key words: logistics, costs, outsourcing, enterprises, system, cost reduction, efficiency.

Введение

Логистика является одной из главных обеспечивающих подсистем функционирования промышленных предприятий. Так как логистика оказывает прямое и непосредственное влияние на эффективность производственной деятельности предприятия, на себестоимость производимой продукции, на сроки выполнения заказов, то существует достаточно сильная взаимосвязь между работой системы логистики и производственной деятельностью предприятия.

Повышения эффективности производства в Казахстане требует повышения производительности труда, профессионального роста сотрудников и снижения управленческих издержек, а также совершенствование системы логистики.

Снижение потерь при транспортировке и хранении материальных ценностей является одним из наиболее доступных резервов повышения эффективности производственной деятельности.

В постановлениях Правительства Республики Казахстан особое внимание уделяется развитию единой транспортной системы страны, модернизации всех ее элементов, повышению эффективности работы транспортного комплекса, обеспечивающего обслуживание ключевых отраслей экономики. Также подчеркивается, что в обеспечении государственной стратегии дальнейшего динамичного и стабильного развития экономики РК, ее интеграции в мировую экономику особое место занимает транспортный комплекс республики.

Объект и методика

Объектом исследования является управление логистикой. В статье были использованы эмпирические методы, которые включают наблюдение и самонаблюдение; диагностические методы, которые представлены в виде изучения опыта работы; интерпретационные методы, включающие анализ материала в плане развития с выделением отдельных фаз.

Результаты исследований

При развитии транспортного комплекса необходимо учитывать состояние и перспективы экономики, а также лучшую мировую практику развития транспортно-логистических систем: мировой опыт показывает, что динамичный рост экономики приводит к значительному росту объемов товародвижения и, соответственно, грузовых потоков как внутренних, так и международных, в том числе транзитных. Но в условиях недостаточной развитости транспортно-логистической инфраструктуры производительность и эффективность функционирования транспортного комплекса страны снижается. Отсюда вытекает высокая актуальность решения задач, направленных на развитие транспортно-логистической инфраструктуры, в частности, формирование системы региональных транспортно-логистических центров (РЛЦ) как неотъемлемой и ключевой составляющей, обеспечивающей повышение эффективности транспортного комплекса РК

[1].

В условиях перехода экономики на инновационный путь развития усиливаются процессы специализации, концентрации и кооперации промышленного и сельскохозяйственного производства, что приводит к непрерывному росту объема перевозок грузов и требует дальнейшего совершенствования методов управления системой товародвижения, внедрения прогрессивных логистических технологий доставки грузов.

Формирование в Казахстане многоукладной экономики, интенсивное развитие рынка транспортных услуг, создание конкурентной среды в сфере товародвижения и международных перевозок грузов, существенные изменения в системе организационно-экономических взаимоотношений между участниками транспортного процесса при одновременном усилении интеграционных тенденций в мировой экономике требуют поиска адекватных рыночных механизмов - обеспечения эффективного функционирования транспортного комплекса, усиливая его совершенствованием логистики и логистического менеджмента.

В мировой экономической системе логистика, как наиболее эффективный, рыночно-ориентированный способ планирования, формирования и развития товароматериальных и сопутствующих им потоков с наименьшими издержками во всей логистической цепи, прочно завоевала свои позиции. Опыт использования логистических систем (ЛС) в развитых капиталистических странах показывает, что транспортные расходы при этом сокращаются на 7-20%, расходы на погрузочно-разгрузочные работы и хранение материальных ресурсов и готовой продукции уменьшается на 15-30 %, общие логистические издержки на 12-35 %, а также ускоряется оборачиваемость материальных ресурсов на 20-40% и снижаются запасы материальных ресурсов и готовой продукции на 50% [2].

Необходимо отметить, что региональные аспекты логистики транспорта применительно к условиям Казахстана изучены недостаточно. Однако, в настоящее время уровень как теоретического, так и практического решения вопросов развития системы РЛЦ, а также их рационального размещения явно недостаточен, особенно с учетом динамики и прогнозируемого развития экономики РК. Совершенствование действующих и внедрение новых методов научного обоснования развития опорной сети РЛЦ приобретает особую актуальность в плане перспективы создания логистических центров различных уровней, образующих в совокупности интегрированную транспортно-логистическую систему в рамках формируемого в Республике Казахстан транспортно-логистического кластера как одной из наиболее прогрессивных форм ускоренного инновационного развития страны.

Современный этап развития логистики определяют два основных фактора: глобализация мировой экономики и глобальная научно-техническая революция, которые порождают новые потребности клиентов в логистических услугах и разнообразные формы их удовлетворения.

Разрабатываются новые и совершенствуются существующие методы управления логистическими процессами, призванные решить известные логистические задачи: сократить складские запасы, оперативно реагировать на изменения спроса, снизить себестоимость продукции, оптимизировать транспортные потоки, скоординировать деятельность всех элементов ЛЦ и т.д.

В современных условиях можно выделить несколько направлений совершенствования действующей функции отдела логистики на предприятии [3]. За рубежом на предприятии создается отдел логистики, задачей которого является организация, оптимизация и контроль материальных потоков с использованием современных технических средств. Такой отдел выполняет следующие функции: формирование и развитие системы логистики - проектирование и осуществление на практике (построение) системы логистики на предприятии, периодический пересмотр существующей системы и реорганизация ее по мере изменения внешних и внутренних условий; развитие стратегии логистики в соответствии с рыночной политикой фирмы в области продаж, инвестиций, кадров и т.д.; системное администрирование - работники отдела осуществляют руководство всеми логистическими процессами, протекающими на предприятии, координируют деятельность подразделений предприятий, которые участвуют в реализации логистических процессов. В структуре отдела логистики должны быть выделены звенья (бюро, группы), отвечающие за те или иные функции управления: составление прогнозов и планов, регулирование и контроль, проектирование и развитие системы логистики, оперативное управление и координация и др.

Первое - принятая на предприятиях Казахстана структура системы управления логистикой создавалась с ориентацией на жестко централизованное плановое управление. На предприятиях получили преимущественное развитие технические и производственные службы в ущерб службам сбыта и финансов. В структуре системы управления предприятиями не выделяются подразделения, выполняющие функции координации логистических процессов, осуществляемых на предприятиях. Не сбалансированы функции и границы деятельности подразделений, занятых реализацией логистических функций.

Первое - усиление взаимодействия различных функциональных звеньев за счет улучшения использования экономических механизмов.

Второе - достижение необходимого уровня координации через организационные преобразования в структуре управления предприятием.

Третье - совершенствование управления материальными потоками на основе использования ЭВМ и специализированных информационных систем таких, как система планирования потребности в материалах или система планирования и управления материалами.

Четвертое - усовершенствование методов управления логистическими процессами и подготовка специалистов.

Рынок логистических услуг Республики Казахстан молод. Секторы транспортных и складских услуг представлены большим количеством компаний, оказывающих «традиционные» услуги по перевозке и складской обработке грузопотоков, а сектор услуг по интеграции и управлению цепями поставок, поле деятельности 3PL-провайдеров, развиты недостаточно.

Одним из основных факторов, препятствующих становлению логистических компаний в Казахстане является острая нехватка современных складских терминалов. Специализированные компании могут разрабатывать идеальные схемы передвижения грузов, но без соответствующей логистической инфраструктуры, сети современных складских комплексов на обслуживаемой территории, выстроенная цепочка окажется ненадежной при одном слабом звене. Характер современного бизнеса требует быстрого оборота складских запасов и быстрого исполнения заказов. Для соблюдения этих требований логистическая система должна отличаться гибкостью [4].

Выгодное географическое положение Казахстана в центре региона делает его одним из главных связующих звеньев между Востоком и Западом. Но из-за отсутствия развитой логистической инфраструктуры республика пока практически не получает от этого никакой прибыли, хотя потенциал огромен.

Логистический рынок РК развит настолько, насколько развиты на сегодняшний день торговля и торговые отношения. Все, что в настоящее время применяется в мировой торговле, в недостаточной мере представлено в Казахстане. В большей степени необходимо говорить о неразвитости логистической инфраструктуры в нашей стране. Главная проблема состоит в отсутствии инфраструктуры, в отсутствии развитой логистической сети по всему Казахстану. Необходима сеть, которая бы по единому стандарту покрывала всю территорию нашей страны. Сложность в решении этой проблемы состоит в том, что для страны пока трудно привлечь инвестиции в развитие логистики в регионах.

Выводы

Для повышения конкурентоспособности в современных рыночных условиях предприятиям необходимо снижение суммарных затрат на производство, доставку товаров и сырья, а также обслуживание потребителей.

Таким образом, в каждом отдельном случае транспортные операции, сопутствующие на всем пути следования товара от поставщика до потребителя, сталкиваются с целевым конфликтом по себестоимости работ, уровню обслуживания и другим организационно-экономическим показателям.

В последнее время рентабельность бизнеса в Казахстане начала снижаться. Значит, вскоре на рынке логистических услуг останутся компании, способные минимизировать себестоимость услуг при высоком качестве обслуживания. Впрочем, для участников логистического рынка - это дополнительный стимул к росту качества и снижения себестоимости своих

услуг.

Список литературных источников

- 1 Сабден, О., Раимбеков, Ж.С. Логистика (экономика и управление) [Текст] / О. Сабден, Ж.С. Раимбеков. - М.: ИНФРА-М, 2021. - 613 с.
- 2 Материалы официального сайта stat.gov.kz (Дата обращения 19 марта 2024 г.)
- 3 Постнов, В. В., Уткин, Д.Ю., Николаева, К.А., Селиверстов, А.С., Семидотченко, А.Р. Значение логистики на предприятии [Текст] / В.В. Постнов, Д.Ю. Уткин, К.А. Николаева, А.С. Селиверстов, А.Р. Семидотченко А. Р. // Проблемы современной экономики: материалы VII Междунар. науч. конф. 2022. - С. 77-79.
- 4 Киздарбекова, М.Ж. Проблемы и перспективы развития логистики в Казахстане [Текст] / М.Ж. Киздарбекова // Молодой ученый. - 2020. - №14. - С. 363-365.

МРНТИ: 06.71.55

Д.Н. Чернышов, магистрант 1-го курса ОП 7М04121 Менеджмент¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Разработка инновационной стратегии спортивной организации

Түйіндеме. Мақала теориялық ережелерді дамытуға және спорттық ұйымның инновациялық стратегиясын қалыптастыру бойынша әдістемелік ұсыныстарды әзірлеуге арналған. Авторлар "спорттық ұйымның инновациялық стратегиясы" ұғымын нақтылады, Стратегиялық талдау кезеңінде ішкі органы бағалау факторларын таңдау және негіздеу жүргізілді; спорттық ұйымның инновациялық стратегиясын қалыптастыру алгоритмі әзірленді. Зерттеудің ақпараттық негізі Дене шынықтыру және спорт саласындағы инновациялар туралы деректер, спорттық қызметтер нарығының ерекшеліктері туралы мәліметтер болып табылады.

Аннотация. Статья посвящена развитию теоретических положений и разработке методических рекомендаций по формированию инновационной стратегии спортивной организации. Автором уточнено понятие «инновационная стратегия спортивной организации», проведен выбор и обоснование факторов оценки внутренней среды на этапе стратегического анализа; разработан алгоритм формирования инновационной стратегии спортивной организации. Информационной основой исследования являются данные об инновациях в сфере физической культуры и спорта, сведения об особенностях рынка спортивных услуг.

Abstract. The article develops theoretical positions and guidelines for an innovative strategy for a sports organization. We clarified the concept of “innovation strategy of a sports organization and selected and justified the factors of the internal environment assessment at the stage of strategic analysis. In the article, we also developed an algorithm for the formation of innovative strategy for a sports organization. The research bases on the data on innovations in the field of physical culture and sports. We also examined the features of the sports services

market.

Түйінді сөздер: инновациялық стратегия, спорттық ұйым, спорттық қызметтер, стратегияны әзірлеу процесі, ішкі орта факторлары.

Ключевые слова: инновационная стратегия, спортивная организация, спортивные услуги, процесс разработки стратегии, факторы внутренней среды.

Key words: innovation strategy, sports organization, sports services, strategy development process, internal factors.

Введение

В современных условиях значимую роль не только в экономике отдельного государства, но и в мировой среде играет сфера услуг, существенным фактором развития которой выступает инновационная активность ее институтов. Инновационное развитие организаций является не только необходимым условием повышения их конкурентоспособности, но и позволяет решить стратегические задачи государства и региона. Важными социальными институтами в жизни современного общества выступают спорт и физическая культура. Развитие и распространение мышления, ориентированного на ведение здорового образа жизни, повышает интерес у населения не только к профессиональному спорту, но и к фитнес-услугам, обеспечивая постоянный рост рынка спортивных услуг, увеличение конкуренции среди его агентов, создавая потребность у последних меняться путем создания и внедрения инноваций. Реализация инноваций в сфере услуг предполагает взаимодействие многих составляющих (целей, ресурсов, способностей и возможностей, рыночных условий, показателей эффективности) и их отражение в инновационной стратегии, разработка которой для спортивных организаций является актуальной задачей.

Результаты исследований

Основой развития организации в долгосрочной перспективе, координации направлений ее деятельности и адаптации к среде функционирования была и остается стратегия, разработка которой требует особого внимания в сфере оказания услуг. Развитие само по себе рассматривается как постоянное движение вперед, последовательное изменение организации, переход из ее одного состояния в другое, качественно новое, расширение способностей и возможностей в части решения новых более сложных задач и укрепление готовности к постоянному обновлению.

Трактуя понятие «инновационное развитие», согласимся с мнением Г. В. Овчаренко в части понимания последнего как «процесса самообновления организации в виде появления новых технологий, продуктов, знаний, позволяющих прогнозировать внедрение новшеств на основе новой философии бизнеса» [1].

Необходимость и значимость инноваций в этом процессе переоценить сложно. Так, М. Портер связывает успех компаний с применением индивидуальных стратегий и инноваций, способных обеспечить преимущество в конкурентной борьбе на рынке [2].

На наш взгляд, инновационная стратегия - это набор целевых установок, объединенных в долгосрочный план действий с применением инноваций в различных областях деятельности организации, предполагает выбор направлений и определение масштаба изменений с учетом ее возможностей осуществить инновации (инновационного потенциала), потребностей рынка и состояния внешней среды (инновационного климата), для достижения желаемого эффекта.

Инновационная стратегия спортивной организации. Организации, оказывающие услуги в области физической культуры и спорта, характеризуются значительным разнообразием, целевыми установками и масштабами деятельности: начиная от физкультурно-спортивных сооружений, представляющих сферу профессионального спорта, активно поддерживаемых государством и ориентированных на формирование олимпийского резерва и спорт высших достижений (стадионы, дворцы спорта, спортивные клубы, физкультурно-оздоровительные комплексы, различные типы спортивных школ, учебно-тренировочные центры и базы и др.), заканчивая малым и средним бизнесом, представителями которых выступают спортивные залы и бассейны, фитнес-клубы. Инновационные процессы в спортивных организациях имеют определенные особенности, связанные как со спецификой спортивной отрасли, так и самой услугой, не приобретающей вещной формы и невозможной к накоплению в связи с тем, что ее производство и потребление совпадают во временном диапазоне.

Р.С. Кручинина, Н.А. Ульяшина отмечают необходимость обеспечения процесса производства и предоставления услуг в сфере физической культуры и спорта как материально-технической базой, так и профессионально подготовленными кадрами и сервисным обслуживанием, что невозможно без осуществления научно-исследовательских работ в области здоровья населения и меняющихся потребительских предпочтений [4]. Это обуславливает разнонаправленность процесса инновационной деятельности организаций в сфере физической культуры и спорта (таблица 1).

Таблица 1 - Направления деятельности организаций в сфере физической культуры и спорта

Направление	Особенности инновационных проектов
Материальное производство	Формируются по классической системе проектирования, изготовления, опробования и позиционирования более совершенного товара на рынок
Нематериальное производство (оказание услуг, сервисное обслуживание)	Предусматривают фундаментальные и прикладные исследования, сбор и анализ информации, разработку наиболее прогрессивных моделей сервисного обслуживания спортивных организаций и их клиентов
Подготовка кадров (тренеров, профессиональных спортсменов)	Разрабатываются на базе развитой системы образовательных и научных учреждений, всесторонне подготовленного образовательного контингента, наличия исследовательской, материальной и финансовой базы

Маркетинг в сфере спорта (event-management)	Ориентированы на продвижение услуг, продуктов, компаний, мероприятий или бренда на основе организации различных профильных и не профильных мероприятий в области физической культуры и спорта, а также участия в них
Профессиональный спорт	Ориентированы на создание зрелищных постоянно обновляющихся услуг

Социальная значимость сферы физической культуры и спорта и необходимость ее развития обозначена наличием государственной поддержки прямого и косвенного характера, при этом особое внимание уделяется профессиональному спорту. В более сложной ситуации оказываются организации, оказывающие услуги в области непрофессионального спорта и представляющие малый и средний бизнес, которым в условиях рыночной среды приходится рассчитывать на собственный инновационный потенциал и эффективность менеджмента.

Спортивные услуги в области непрофессионального спорта характеризуются ярко выраженной сезонностью спроса, рост которого приходится на весенне-осенний период, снижение - в летне-зимние месяцы. В структуре выручки можно выделить такие основные направления ее генерации, как продажа клубных карт (взрослых и детских), персональные тренировки, услуги СПА-зоны, аренда кабинок и камер хранения, солярий, спортивное питание. Влияние фактора сезонности на деятельность спортивной организации вынуждает ее руководство постоянно сталкиваться с решением задачи по «выравниванию» динамики выручки в диапазоне планирования 1-6 месяцев (сезонные акции, скидки, подарочные сертификаты). Однако этого недостаточно для обеспечения конкурентоспособности.

Особенностью системы управления спортивной организацией является концентрация рабочего времени на решении текущих и оперативных задач, действие «по ситуации», отсутствие или недостаточное внимание к системе долгосрочного стратегического планирования, ориентированного на развитие и повышение конкурентных преимуществ на основе применения инноваций. Стратегическое развитие в спортивной организации должно рассматриваться как целенаправленное изменение всех организационных элементов, позволяющих в динамичных рыночных условиях сохранить и улучшить ее количественные и качественные характеристики, соответствующие интересам собственников и сотрудников, вовлеченных в разработку и реализацию соответствующего стратегического плана.

В управлении спортивной организацией значительную роль играют неформальные отношения. Если коллектив сплочен, социально-психологический климат будет комфортным не только для сотрудников, но и для клиентов. Поэтому при разработке стратегии не обойтись без мероприятий, направленных на формирование необходимой корпоративной культуры и благоприятного инновационного климата.

Учитывая специфику работы спортивной организации и ее потребности

в конкретном виде инноваций, мы пришли к выводу, что инновационные преобразования в сфере спортивных услуг должны быть направлены не только на достижение целей организации, но и на становление спорта как социального института, выступающего необходимым элементом полноценного образа жизни человека. Эффективность системы управления спортивной организацией требует достижения баланса между долгосрочным планированием и текущим управлением, гибкостью и структурированностью, динамичностью и устойчивостью. Создание инновационной услуги и ее продвижение требует постоянной работы с потребителем и формирования благоприятного инновационного климата внутри организации.

Таким образом, инновационная стратегия спортивной организации будет представлять собой систему взаимосвязанных инновационных целей, достижение которых обусловлено динамикой ее потенциала и факторами внешней среды, и ориентировано как на повышение конкурентоспособности организации в долгосрочной перспективе на основе применения и создания инноваций, так и на развитие спорта как социального института.

Разработки инновационной стратегии спортивной организации. Несмотря на то, что единого подхода к разработке стратегии не существует, мы предлагаем рассмотреть три модели действий менеджера, предложенных профессором менеджмента Макгилльского университета в Монреале Генри Минцбергом (таблица 2), который убежден, что выработка стратегии - это развивающийся или адаптивный процесс генерации и осуществления новых идей, который не допускает формализации и схематизации и формируется как реакция компании на непредвиденные ситуации.

Таблица 2 - Модели стратегического поведения по Г. Минцбергу [5]

Плановая модель	Предпринимательская модель	Модель обучения на опыте
Разработка стратегии - полностью осознанный и контролируемый мыслительный процесс, находящий свое материальное воплощение в системе планов	Процесс разработки осуществляется полусознательно на основе интуитивного понимания логики соответствующего вида деятельности и хорошего знания ситуации	Разработка стратегии основана на возможности и необходимости ее последовательной корректировки с учетом получения новой информации, получаемой в ходе реализации стратегии
Стратегии, ориентированные на достижение определенного положения фирмы в окружающей ее среде, например, слияний, поглощений, диверсификации	Формирование личного видения проблемы, путей ее решения, продвижения к будущему, часто обеспечивающее успех	Принятие решений в рамках многостороннего диалога, в котором участвует максимальное число сотрудников разных уровней управления

Выбор модели стратегического поведения определяется как

субъективными характеристиками руководителя, его видением текущего и желаемого состояния своей организации, особенностями функционирования самой организации, сложившейся в ней культурой принятия решений, реакцией на изменения, спецификой бизнес-процессов, так и внешними объективными параметрами среды, в которой организация планирует свою будущую деятельность.

Анализ теоретических подходов к построению процесса разработки инновационной стратегии и оценка особенностей функционирования спортивной организации позволила разработать алгоритм формирования инновационной стратегии спортивной организации, представленный на рисунке 1.

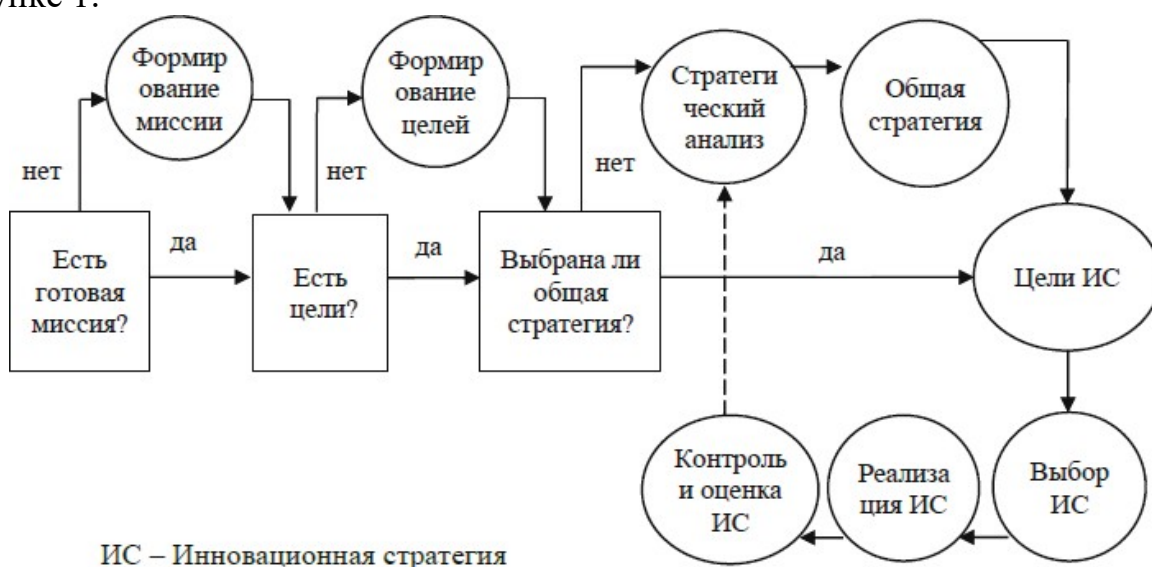


Рисунок 1 - Авторский алгоритм разработки инновационной стратегии спортивной организации

Исследуя инновационную стратегию, мы пришли к выводу, что для ее формирования необходимо пройти следующие этапы: определение миссии и общих целей; стратегический анализ; выбор и конкретизация базовой стратегии; определение стратегических целей инновационной деятельности в соответствии с общей стратегией; выбор типа и формулирование инновационной стратегии; реализация и оценка стратегии.

Выводы

Мы считаем, что организация, для которой общая стратегия ранее не была сформулирована, а миссия и цели не определены, начнет свою работу по формированию инновационной стратегии именно с этого. Цели непосредственно инновационной стратегии, на наш взгляд, могут быть объективно и грамотно сформулированы после проведения стратегического анализа, учитывая непосредственное отношение спортивной организации к сфере оказания услуг и зависимость результатов ее работы от потребительских предпочтений и удовлетворенности клиентов.

Отмечаем, что особое значение как предмету изучения должно

предаваться повторяющимся процессам постоянной корректировки инновационной стратегии и изменений линии поведения организации в зависимости от влияния факторов внешней среды. Этот цикл характеризует процесс стратегического управления инновационной деятельностью как неотъемлемый элемент всей системы управления организацией.

Список литературных источников

- 1 Овчаренко, Г.В. Инновационное развитие организации - умение управлять технологическими разрывами и изменениями [Текст] / Г.В. Овчаренко // Пространство экономики. 2022. № 4-2. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnoe-razvitie-organizatsii-umenie-upravlyat-tehnologicheskimi-razryvami-i-izmeneniyami> (Дата обращения: 20 марта 2024 г.)
- 2 Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] / М. Портер. - М. : Альпина Бизнес Букс, 2020. - 454 с.
- 3 Алексеев, А.Н. Менеджмент. Теория и практика: учебник для вузов по направлению и специальности «Менеджмент» [Текст]/ А.Н. Алексеев и др. ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. И.Н. Шапкина. - М.: Юрайт, 2021. - 692 с.
- 4 Кручинина, Р.С., Ульяшина, Н.А. Инновационное развитие физкультурно-спортивных организаций в экономике России [Текст] / Р.С. Кручинина, Н.А. Ульяшина. - Калуга: Изд-во ДЮСШ «Вымпел», 2022. - 42 с.
- 5 Минцберг, Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации [Текст] / Г. Минцберг, пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. - СПб.: Питер, 2021. - 512 с.

МРНТИ: 06.71.63

А.Ж. Даулетназарова, студент 2курса¹

Т.М. Раздобудько, студент 2курса¹

В.Р. Зарубина, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Актуальность и перспективы правового регулирования ESG в Казахстане

Түйіндеме. Бұл мақала Қазақстандағы ESG басқару саласындағы құқықтық реттеудің өзектілігі мен перспективаларын қарастырады. Орнықты дамуға және инвестициялар тартуға деген қызығушылықтың артуы контекстінде Қазақстан экономикасы мен қоғамының ерекшелігін ескеретін тиісті заңнаманы әзірлеу және енгізу қажеттілігіне ерекше назар аударылады. ESG көрсеткіштері бойынша компаниялардың ашықтығы мен есептілігінің маңыздылығы инвесторлар мен жалпы қоғамның сенімі үшін негізгі фактор ретінде атап өтіледі.

Аннотация. Данная статья рассматривает актуальность и перспективы правового регулирования в области управления ESG в Казахстане. В контексте растущего интереса к устойчивому развитию и привлечению инвестиций, особое внимание уделяется необходимости разработки и внедрения соответствующего законодательства, учитывающего специфику казахстанской экономики и общества. Важность прозрачности и отчетности компаний по ESG-показателям подчеркивается как ключевой фактор для доверия инвесторов и общества в целом.

Abstract. This article examines the relevance and prospects of legal regulation in the field of ESG management in Kazakhstan. In the context of the growing interest in sustainable development and attracting investments, special attention is paid to the need to develop and implement appropriate legislation that takes into account the specifics of the Kazakh economy and society. The importance of transparency and reporting of companies on ESG indicators is emphasized as a key factor for the confidence of investors and society.

Түйінді сөздер: ESG, құқықтық реттеу, Қазақстан, тұрақты даму, инвестиция, экономика.

Ключевые слова: ESG, правовое регулирование, Казахстан, устойчивое развитие, инвестиции, экономика.

Key words: ESG, legal regulation, Kazakhstan, sustainable development, investment, economy.

Введение

ESG расшифровывается как «Environment, Social, Governance». В переводе с английского – «окружающая среда, общество, управление». Это стратегия развития компании, которая предусматривает прозрачность в менеджменте, заботу об экологии и людях, с которыми соприкасается компания.

Понятие появилось в 2004 году – его сформулировал Кофи Аннан, который тогда занимал пост Генерального секретаря ООН. Он обратился к CEO ведущих мировых компаний с предложением включить эти принципы в свои стратегии. Обращение называлось Who Cares Wins – «Неравнодушный побеждает». Концепция действительно победила — спустя почти 20 лет

принципы ESG соблюдают не только большие корпорации, но и многие компании малого и среднего бизнеса.

Объект и методика

При написании статьи использованы методы анализа и синтеза, индукции и дедукции, статистического анализа.

Объект исследования – экологическое, корпоративное и социальное управление в Казахстане.

Результаты исследований

В Казахстане развитие ESG-повестки так или иначе ведется с 2006 года, когда в мире набирала обороты концепция устойчивого развития – наша страна присоединилась к глобальному договору ООН по проведению устойчивой и социально ответственной политики. Однако, Казахстан начал активно развивать свою политику в области ESG именно в последние десять лет.

Первые шаги по формированию регуляторного поля можно наблюдать с середины 2000-х годов. Так, в 2007 году был принят Экологический кодекс РК. ESG-повестка стала набирать обороты с середины 2010-х годов. В этот период страна стала активно присоединяться к глобальным инициативам. В 2015 году Казахстан принял цели устойчивого развития (ЦУР) ООН, а в 2016 году – ратифицировал Парижское соглашение. С 2020-х годов в стране получают развитие социальные и корпоративные аспекты ESG. Так, в 2021 году был принят Кодекс корпоративного управления, а в 2023 году – Социальный кодекс.

Первый полноценный законопроект, который охватывал бы сразу все три аспекта, появился в 2022 году – страна ввела требования по раскрытию информации о ESG в финансовом секторе. Сейчас раскрытие информации является добровольным. Но с 1 января 2025 года финансовые институты Казахстана будут обязаны предоставлять ESG-отчеты. KASE уже несколько лет проводит активную работу в области «зеленого» финансирования, выпуская ESG-облигации. И, пожалуй, главным событием 2023 года для РК в области ESG является то, что Казахстан установил амбициозный вектор на будущее – достижение углеродной нейтральности к 2060 году, закрепив эту цель в соответствующей стратегии развития.

У государства две основные роли: регуляторная и стимулирующая. Создание законов и нормативов, которые обязывают соблюдать ESG, включает установление требований к отчетности, санкции за нарушения. Государство также может предоставлять стимулы для компаний, активно внедряющих практики ESG: налоговые льготы, субсидии и другие поощрения для организаций, работающих согласно принципам ESG.

В рамках ратификации Парижского соглашения Правительство Казахстана приняло на себя обязательства по укреплению глобального реагирования на последствия изменения климата в контексте устойчивого развития. Это стало одной из основных задач нового экологического законодательства и рассмотрения запуска различных инструментов,

направленных на декарбонизацию страны. Важным примером в развитии ESG-повестки выступает указ президента от февраля 2023 года с принятием стратегии достижения углеродной нейтральности РК до 2060 года и обновление ОНУВ – национального вклада РК в глобальное реагирование в вопросах изменения климата.

Экологический кодекс Республики Казахстан был принят 9 января 2007 года и вступил в силу 14 февраля 2007 года. Он регулирует отношения, связанные с охраной окружающей среды, использованием природных ресурсов, охраной биоразнообразия и обеспечением экологической безопасности в Казахстане.

Кодекс состоит из 9 разделов:

1. Общие положения: определяются цели, принципы и основы экологической политики государства.

2. Законодательство об охране окружающей среды: устанавливаются правила и нормы охраны окружающей среды и использования природных ресурсов.

3. Государственное управление в области охраны окружающей среды: определяются структура и компетенции органов государственного управления в данной сфере.

4. Планирование в области охраны окружающей среды: регулируются процедуры разработки и реализации экологических программ и планов.

5. Экологическая экспертиза: устанавливаются правила проведения экологической экспертизы для оценки воздействия на окружающую среду.

6. Экологические нормативы: определяются стандарты и нормы качества окружающей среды, а также предельно допустимые выбросы и сбросы загрязняющих веществ.

7. Экономические и иные стимулы в области охраны окружающей среды: предусматриваются меры стимулирования экологически чистого производства и потребления.

8. Международное сотрудничество в области охраны окружающей среды: регламентируются отношения с другими государствами и международными организациями по вопросам охраны окружающей среды.

9. Ответственность за нарушение экологического законодательства: устанавливаются меры ответственности за нарушения экологических правил и норм.

Этот кодекс является основным законодательным актом, регулирующим экологическую деятельность в Казахстане.

Кодекс корпоративного управления Республики Казахстан был принят 8 марта 2018 года и вступил в силу 1 января 2019 года. Он устанавливает основные принципы и нормы, которым должны следовать организации, осуществляющие корпоративное управление в Казахстане.

Некоторые из основных положений Кодекса включают:

1. Прозрачность: организации обязаны предоставлять достоверную информацию о своей деятельности, структуре и финансовом положении.

2. Ответственность: члены органов управления и исполнительные органы должны действовать в интересах компании и ее акционеров, а также нести ответственность за свои решения и действия.

3. Справедливость и равноправие акционеров: все акционеры должны иметь равные права и возможности влиять на принятие стратегических решений компании.

4. Роль акционеров: акционеры имеют право на информацию о деятельности компании, участвуют в принятии решений на собраниях акционеров и контролируют деятельность органов управления.

5. Процедуры контроля: предусмотрены механизмы контроля за деятельностью органов управления, включая аудит и ревизию.

6. Корпоративное управление в государственных компаниях: устанавливаются особые требования к корпоративному управлению в государственных компаниях.

Кодекс корпоративного управления Республики Казахстан способствует повышению прозрачности и эффективности управления компаниями, что способствует их устойчивому развитию и привлекательности для инвесторов.

Опубликован текст Социального кодекса, который 20 апреля 2023 года.

В Кодексе отражены следующие основные направления:

- приоритет поддержки материнства и детства как фактор национальной демографической политики;

- развитие рынка труда и новые подходы к организации содействия занятости;

- помощь малообеспеченным семьям в повышении материального благополучия;

- совершенствование системы специальных социальных услуг;

- социальная защита лиц с инвалидностью;

- дальнейшее совершенствование пенсионного обеспечения;

- социальная поддержка лиц, потерявших кормильца;

- приведение отдельных норм социального обеспечения к уровню международных стандартов;

- цифровая социальная карта семьи;

- повышение профессионализма и статуса социального работника.

В частности, Кодекс включает в себя законодательство республики о социальной защите, принципы государственной политики в сфере социальной защиты, равноправие и недопустимость ограничения прав человека и гражданина в сфере социальной защиты, солидарность и коллективная ответственность государства, работодателей и граждан в системе социального обеспечения.

Так, говорится, что каждый имеет равные возможности в реализации своих прав и свобод в сфере социальной защиты, исключая дискриминацию любого рода. Любое ограничение по признаку расы, пола, языка, религии, убеждений, места жительства, возраста, состояния здоровья,

в том числе инвалидности, или по иным обстоятельствам является дискриминацией и запрещается.

Предусматривается, что социальная защита носит персонифицированный характер и распространяется исключительно на индивидуально определенный круг лиц, имеющих на это право.

Меры социальной защиты и условия их предоставления гражданам определяются на основе дифференцированного подхода с учетом их трудового вклада, причины и степени нетрудоспособности, а также потребности в социальной защите.

Солидарная ответственность государства, работодателей и граждан в сфере социальной защиты осуществляется путем паритетного разделения ответственности за качество жизни, социальное благосостояние, а также за снижение социальных рисков.

Также говорится, что государственные органы, работодатели и граждане совместно участвуют в реализации мер социального обеспечения за счет бюджетных средств, средств обязательного социального страхования и иных источников финансирования, предусмотренных законодательством.

Кодекс также предусматривает прозрачность и справедливость использования экономических ресурсов, а также соразмерность задачам государственной политики в сфере социальной защиты.

Так, деятельность государственных органов по использованию экономических ресурсов при реализации государственной политики в сфере социальной защиты должна быть публичной и открытой.

При формировании и реализации государственной политики в сфере социальной защиты государственные органы обеспечивают справедливый баланс интересов государства, работодателей и граждан в системе социального обеспечения, а также соразмерность экономических ресурсов и задач государственной политики в сфере социальной защиты.

В целом, задача Социального кодекса заключается в том, чтобы уравнивать в трудовых правах всех работников, вне зависимости от характера занятости, будь то платформенная занятость, совместная работа (двое занятых на одном рабочем месте), скользящий график, четырехдневная рабочая неделя и другие. Для чего в законодательство вводится новое понятие: "независимый работник".

Предусматривается, что все онлайн-платформы, вроде Яндекс Такси, Glovo и т.п., обяжут заключать публичный договор, и всякий таксист или курьер, который присоединится к оферте, тем самым будет считаться занятым со всеми вытекающими социальными льготами.

При этом предлагается максимально упростить оплату налогов, пенсионных и социальных отчислений за счет внедрения объединенного платежа, и вообще снизить налоговую нагрузку на доход. А прежний единый совокупный платеж упразднить.

Цель нововведений – включить трудящихся казахстанцев в систему социального страхования и пенсионного обеспечения, что имеет не только гуманитарный, но и фискальный смысл.

Кроме того, с 2024 года казахстанцы смогут получать дополнительную пенсионную выплату.

Стоит отметить, что Конституционный суд проверил нормы нового кодекса на соответствие Конституции и нормам законодательства и не нашел никаких несоответствий и нарушений.

Выводы

Предпринимательские и инвестиционные практики, основанные на принципах ESG (Environmental, Social, and Governance), становятся все более важными в контексте устойчивого развития и глобальных вызовов, таких как изменение климата и социальная несправедливость. Для Казахстана, стремящегося к разнообразию экономики и снижению зависимости от сырьевых ресурсов, управление ESG играет ключевую роль в создании благоприятной инвестиционной среды, привлечении иностранных инвестиций и развитии новых секторов, таких как возобновляемая энергетика и экологически чистые технологии. Для малых и средних предприятий (МСП) внедрение принципов ESG помогает повысить их конкурентоспособность, улучшить репутацию и стимулирует к инновациям в области устойчивого производства и социальной ответственности. Таким образом, развитие и реализация правового регулирования ESG в Казахстане не только способствует устойчивому развитию экономики, но и способствует обеспечению благосостояния общества в целом.

Список литературных источников

- 1 Что такое принципы ESG, в чём они полезны бизнесу и как внедрить их в компании [электронный ресурс]. – URL: [Что такое ESG: риски, рейтинги, отчётность, повестка, концепция / Skillbox Media](#)
- 2 Развивается ли ESG-повестка в Казахстане? [электронный ресурс]. – URL: <https://kapital.kz/business/122677/razvivayet-sya-li-esg-povestka-v-kazakhstane.html>
- 3 ESG-стратегии как фактор развития малого и среднего бизнеса [электронный ресурс]. – URL: <https://1economic.ru/lib/117898?ysclid=ls8i9ed99c444361095>
- 4 Социальный кодекс Республики Казахстан (Кодекс Республики Казахстан от 20 апреля 2023 года № 224-VII ЗПК) [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства юстиции Республики Казахстан. – URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/K2300000224>
- 5 Об утверждении Типового кодекса корпоративного управления в контролируемых государством акционерных обществах, за исключением Фонда национального благосостояния (Приказ Министра национальной экономики Республики Казахстан от 5 октября 2018 года № 21.

Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 12 ноября 2018 года № 17726) [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства юстиции Республики Казахстан. – URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/V1800017726>

МРНТИ: 06.73.02

**Ш.М. Дуйсембаев, магистрант 1-го курса ОП 7М04121 Менеджмент¹
Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Информационная модель оценки финансовых рисков

Түйіндеме. Соңғы жылдары тәуекелдерді басқару процестерін түсіну тәсілі өзгерді. Тиімді өмір сүруді қамтамасыз ету үшін ұйым өзінің қаржылық тәуекелдерін басқара білуі керек, ол үшін тәуекелді сандық бағалау қажет. Тәуекелді бағалау мүмкіндігі белгілі бір кәсіпорын тұрғысынан тәуекелдерді басқарудың маңызды бөлігі болып табылады. Мұнда тәуекелдер туралы аналитикалық ақпараттың сапасы мен қол жетімділігі үлкен рөл атқарады, осы мақсатта қаржылық тәуекелдерді ақпараттық технологиялармен өзара әрекеттесу саласын қамтитын қаржылық тәуекелдерді бағалаудың ақпараттық моделі құрылады.

Аннотация. В последние годы изменился подход к осмыслению процессов управления риском. Для обеспечения эффективной жизнедеятельности организация должна уметь управлять своими финансовыми рисками, для чего просто необходима количественная оценка риска. Умение оценивать риск – важная часть управления рисками в разрезе конкретного предприятия. Огромную роль в этом играет качество и доступность аналитической информации о рисках, для этой цели и создается информационная модель оценки финансовых рисков, охватывающая область взаимодействия финансовых рисков с информационными технологиями.

Abstract. In recent years, the approach to understanding risk management processes has changed. To ensure effective functioning, an organization must be able to manage its financial risks, which simply requires a quantitative risk assessment. The ability to assess risk is an important part of risk management in the context of a particular enterprise. The quality and accessibility of analytical information about risks plays a huge role in this, and for this purpose an information model for assessing financial risks is being created, covering the area of interaction between financial risks and information technologies.

Түйінді сөздер: қаржылық тәуекел, қаржылық тәуекелдерді бағалаудың ақпараттық моделі, қаржылық тәуекелдер және ақпараттық технологиялар.

Ключевые слова: финансовый риск, информационная модель оценки финансовых рисков, финансовые риски и информационные технологии.

Key words: financial risk, information model of financial risk assessment, financial risks and information technologies.

Введение

Для наиболее эффективной количественной оценки риска необходимо знать все возможные последствия отдельного действия и вероятность их возникновения. Немаловажную роль в этом играет качество и доступность

аналитической информации о рисках. Для создания информационной модели оценки финансовых рисков необходимо рассмотреть области взаимодействия финансовых рисков с информационными технологиями.

Объект и методика

Объектом исследования являются финансовые риски.

Теоретико-методологической основой статьи являются фундаментальные теоретические исследования ученых-экономистов в сфере развития информационной модели оценки финансовых рисков.

В научной статье были использованы методы сравнения, анализа и синтеза, визуализации, обобщения.

Результаты исследований

Первая область взаимосвязи финансовых рисков с информационными технологиями проявляется в том, что финансовая информация, которая формируется в процессе (и тем более в результате) деятельности экономических агентов на макро- и микроуровне, является объектом информатизации, информационным ресурсом и подвержена рискам. Превращение финансовой информации в важный бизнес-ресурс обусловило проблему обеспечения ее конфиденциальности, целостности, т.е. защиты от рисков.

Вторая область взаимосвязи финансовых рисков с информатизацией бизнеса включает большой комплекс научно-практических проблем финансовой оценки эффективности использования организацией отдельных информационных технологий (ИТ- продуктов) или корпоративных систем (КИС). Эта область научных исследований предполагает денежную оценку; во-первых, выбора оптимальной формы взаимодействия ИТ и организации; во-вторых, затрат на приобретение, внедрение, обслуживание КИС или отдельных ее элементов; в-третьих, эффективности работы ИТ-отдела в компании, в т.ч. адекватности его взаимосвязей с функциональными подразделениями организации, обслуживания бизнес-процессов.

Третья область взаимосвязи финансовых рисков с информатизацией включает комплекс проблем применения ИТ в финансовом менеджменте организаций. В данной области можно выделить следующие базовые проблемы:

1) использование ИТ для оптимизации финансовой структуры компаний с целью обеспечения центров ответственности мгновенным доступом к необходимой разрешенной информации, а структурных единиц – преимуществом быстрого реагирования и взаимобмена;

2) обеспечение качества информации с помощью качественной ИТ-системы, когда весь «информационный мусор» автоматически удаляется, либо архивируется, а хранится лишь востребованная информация; конкретный отдел каждого центра размещает свою текущую и отчетную информацию на специально выделенное место сервера, доступное другим уполномоченным пользователям;

3) применение соответствующих ИТ-продуктов для функций финансового управления. Эти проблемы также остаются предметом научного интереса исследователей, являясь сложными, требующими учета сформировавшейся системы внутренних связей, оргструктуры, особенностей бизнеса, масштабов деятельности и, конечно, финансовых возможностей для осуществления необходимых затрат.

Какое бы действие не предпринимала организация, ей необходима информация о себе и о своих контрагентах и конкурентах. Здесь основную роль играет внутренняя и внешняя финансовая отчетность организации. От ее достоверности и своевременности зависит эффективность управленческих решений, определяющих безопасные условия существования организации в краткосрочной и долгосрочной перспективах.

В связи с этим особую значимость приобретают проблемы управления рисками, связанные с эффективностью взаимодействия различных аналитических служб организации. В организациях решениями вопросов экономической безопасности и управления финансовыми рисками занимаются высшее руководство, финансовая служба и бухгалтерия. Распространено мнение, что решения, направленные на обеспечение экономической безопасности и снижения рисков принимает непосредственно руководство на основании информации финансовой службы.

Роль бухгалтерии часто сводится лишь к формальному сбору и регистрации учетных данных. Анализ современного состояния и тенденции развития бухгалтерского учета свидетельствует о существенном возрастании влияния бухгалтерской информационной системы на обеспечение управления рисками.

Таким образом, современная система риск-менеджмента должна предполагать наличие четких связей различных аналитических служб, позволяющих формировать единое информационное пространство.

В информационной модели оценки финансовых рисков можно выделить две стадии – предварительную и основную.

Предварительная стадия разработки информационной модели оценки финансовых рисков – знакомство менеджера с той справочной, нормативной и текущей конкретной информацией, которая позволит принять решения, предшествующие основной стадии разработки этой информационной модели.

Основная стадия – разработка информационной модели оценки финансовых рисков, внедрение и реализация которой будут способствовать уменьшению возможного ущерба организации. На этой стадии необходимы следующие конкретные действия финансового риск-менеджера организации:

1 Идентификация финансовых рисков, оказывающих свое негативное влияние на финансовую деятельность организации.

2 Выбор показателей, с помощью которых можно оценить каждый финансовый риск организации.

3 Изучение источников информации, необходимых для оценки финансовых рисков.

4 Разработка конкретной модели оценки для каждого вида финансовых рисков.

Выявленные, проранжированные и оцененные должным образом финансовые риски компании наносятся на карту рисков и включаются в каталог рисков. В этих документах находят отражение не только категории финансовых рисков отдельных подразделений организации, описание их причин, вероятность возникновения, но и контрольные процедуры в отношении конкретных рисков, план действий по их минимизации, а также ответственность сотрудников различных структурных подразделений за управление рисками.

В работе организаций случается, что при наступлении рискованного события анализом произошедшего и устранением последствий руководят те же сотрудники, которые должны быть ответственны за избежание риска. С уверенностью можно предсказать, что такой сотрудник потратит время и средства компании не на устранение последствий рискованного события, а на то, чтобы как можно более тщательно скрыть собственные ошибки [1].

Карты и каталоги финансовых рисков выполняют и другую функцию. Они позволяют информировать сотрудников, участвующих в процессе принятия решений на всех уровнях управления, о текущем состоянии финансовых показателей развития рисков.

Риск-менеджер может выявить потенциальные финансовые риски и убытки, прежде всего, на основе изучения и анализа технической документации, нормативных документов, первичных документов управленческой и финансовой отчетности, данных ежеквартальных и годовых финансовых отчетов, статистической и бухгалтерской отчетности, а также на основе информации, полученной по результатам внутренней и внешней проверок структурных подразделений организации [2].

Для получения исходной информации риск-менеджер может использовать опросные (оценочные) листы – универсальные (стандартизированные) и специализированные. Универсальный опросный лист, как правило, содержит перечень вопросов общего характера и, следовательно, может использоваться для разных типов производства. Специализированный опросный лист содержит перечень вопросов, ориентированных на конкретный объект производства или вид деятельности.

Обычно универсальный опросный лист включает в себя: общую информацию; финансовые и административные сведения; данные об управлении организацией; сведения о территориальной структуре и расположении объекта исследования; описание технологии производства; перечень имущества; перечень транспортных средств; данные о страховании объектов; информацию об убытках в результате отказа оборудования; данные о заявленных судебных исках и выплаченных компенсациях; дополнительные необходимые сведения [3].

Содержание специализированных опросных листов должно быть с тем видом финансовых рисков, которые анализирует и оценивает риск-менеджер [4].

Перечень вопросов специализированного опросного листа уточняется риск-менеджером с учетом особенностей оцениваемого финансового риска.

Мировым сообществом бухгалтеров признана необходимость предоставления информации о рисках в бухгалтерской отчетности организации (рисунок 1) [5].

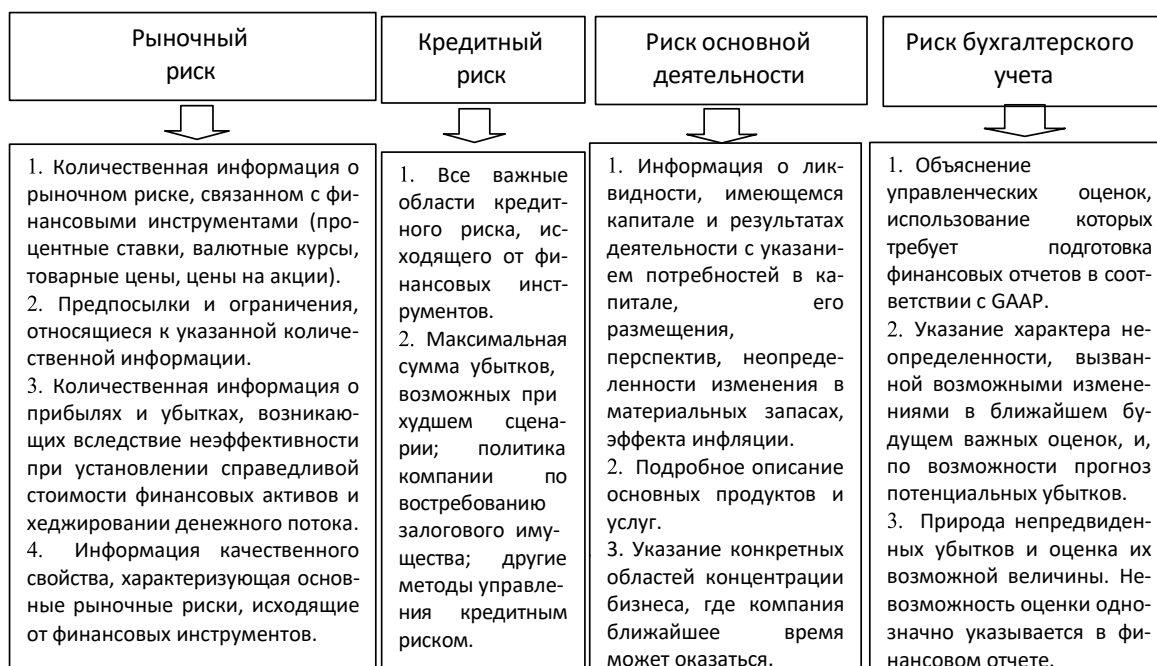


Рисунок 1 – Требования SEC и GAAP к информации о рисках, подлежащей обязательному раскрытию в бухгалтерской отчетности организации

Основным внутренним источником информации о финансовых рисках является формы бухгалтерской отчетности. Анализ этих форм дает возможность идентифицировать совокупность финансовых рисков организации и произвести их оценку. Обработка информации, содержащейся в бухгалтерском балансе, позволяет оценить следующие виды финансовых рисков: риск ликвидности организации, отражающий соотношение ликвидных активов и текущих обязательств; риск достаточности собственного капитала организации, отражающий соотношение собственного и заемного капитала; валютный риск, отражающий зависимость организации от изменения курсов валют; процентный риск, отражающий зависимость расходов организации от колебания процентной ставки на заемные средства и т.д.

Анализ отчета о прибылях и убытках позволяет оценить следующие виды финансовых рисков: риск снижения доходности организации (позволяет оценить изменение спроса на продукцию); риск уменьшения рентабельности продаж (позволяющий оценить изменение прибыльности организации); риск увеличения прямых и косвенных расходов (позволяющий

оценить эффективность системы управления расходами организации); риск увеличения расходов по процентам (отражает затраты организации по обслуживанию долга) и т.д.

Выводы

Требования SEC и GAAP к информации о рисках позволяют выполнять все необходимые процедуры, обусловленные процессом управления финансовыми рисками в организации. При этом они эффективно совмещает информационные потоки различных финансово-аналитических служб организации, устраняя их дублирование.

Для эффективного управления финансовыми рисками информационная модель должна выполнять основную функцию – «улавливать все финансовые риски организации», что представляет собой процесс их идентификации.

Список литературных источников

- 1 Джонстон, Джеймс, Буш.ю Даниел. Управление финансами в международной нефтяной компании [Текст] / Джонстон Джеймс, Буш.ю Даниел. – М.: Олимп бизнес, 2023. – 296 с.
- 2 Бланк, И. А. Финансовая безопасность предприятия [Текст] / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2021. – 563 с.
- 3 Лобанов, А. А., Чугунов, А. В. Энциклопедия финансового риск-менеджмента [Текст] / А.А. Лобанов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2021. – 936 с.
- 4 Куликова, Е. Е. Управление рисками. Инновационный аспект [Текст] / Е.Е. Куликова. – М.: Публишинг, 2020. – 204 с.
- 5 Эффективное управление риском [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.risk-manage.ru/about/article20> (дата обращения: 05.03.24).

МРНТИ: 06.73.15

Т.Д.Журмаганбетова,

**«Әлеуметтік-экономикалық пәндер» кафедрасының аға оқытушысы,
экономика ғылымының магистрі¹**

Т.Ж. Абдиева, 6В04105-Қаржы мамандығының 1 курс студенті¹

¹М.Дулатов атындағы Қостанай инженерлік - экономикалық

университеті

11000, Қостанай, Қазақстан

Қазақстан Республикасының салық жүйесінің өзекті мәселелері және оларды шешу жолдары

Түйіндеме. Мақалада қазіргі экономикалық жағдайларда кәсіпкерлік қызметке салық салу мәселелері қарастырылған.

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы налогообложения предпринимательской деятельности в современных экономических условиях, раскрыты имеющиеся проблемы.

Abstract. In the article the questions of taxation of entrepreneurial activity are considered in modern economic terms, present problems are exposed.

Түйінді сөздер: заңдар немесе заңнама, салық салу, мемлекеттің салық жүйесі, шағын бизнес, жалпы ішкі өнім, ұлттық табыс, жүйесі, Қазақстан Республикасы, салықтар, салықтық міндеттемелер, экономика, мониторинг, міндетті төлем, бірыңғай жиынтық төлем.

Ключевые слова: законодательство, налогообложение, государство, налоговая система, малый бизнес, валовый внутренний продукт, национальный доход, система, Республика Казахстан, налоги, налоговые обязательства, экономика, мониторинг, обязательный платеж, Единый совокупный платеж.

Key words: legislation, taxation, state, tax system, small business, gross internal product, national income, system, Republic of Kazakhstan, taxes, tax obligations, economy, monitoring, obligatory payment, Single combined payment.

Кіріспе

Қазіргі жағдайда салық саясатының тиімділігі біздің мемлекетіміздің шынайылығы мен шарттарына сәйкес келетін салық жүйесінің моделін пайдаланумен анықталады. Бұдан басқа, бүгінгі күні Салық кодексінің қолданылуының оң нәтижелерімен қатар, елдің экономикалық өсуі мен инвестициялық ахуалды жақсарту үшін жағдайларды қамтамасыз ету мақсатында салық жүйесін жетілдіру проблемасы қалып отыр.

Объект және әдістеме

Соңғы жылдары Қазақстандағы макроэкономикалық тұрақтылық экономиканың дамуына ынталандырушы әсер етті. Бұл тауарлар мен қызметтер өндірісін ұлғайтудың, демек, мемлекеттік бюджет пен Ұлттық қорға кірістер түсімінің өсуінің басты факторы болды. 1-кестеде Қазақстан Республикасының Мемлекеттік бюджетінде салық түсімдерінің динамикасы мен құрылымын егжей-тегжейлі қарастырайық.

1-кесте. 2021-2023 жылдардағы Қазақстан Республикасының мемлекеттік бюджетіне салықтар мен төлемдердің түсу серпіні, млн. теңге

Төлемнің атауы	2021 ж		2022 ж		2023 ж		2023/2021 жж. өзгеріс	
	млн.тг.	%	млн.тг.	%	млн.тг.	%	млн.тг.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Салықтық түсімдер	4 095 366	100	4 779 004	100	5 115 743	100	1 020 377	24
Корпоративтік табыс салығы	1 041 217	25,4	1 032 737	21,6	1 169 667	22,9	128 450	12,3
Жеке табыс салығы	438 498	10,7	492 991	10,3	552 280	10,8	113 782	25,9
Әлеуметтік салық	340 997	8,33	380 477	7,96	427 985	8,4	86 988	25,5
Мүлік салығы	127485	3,11	142444	2,98	158588	3,1	31103	24,4
Жер салығы	13 039	0,32	14 150	0,3	15 347	0,3	2 308	17,7
Көлік құралдарына салынатын салық	30 961	0,76	36 029	0,75	36 833	0,72	5 872	19,0
Бірыңғай жер салығы	820	0,02	830	0,02	1 023	0,02	203	24,8
Қосылған құн салығы	914 361	22,3	1 327 650	27,7	1 198 170	23,4	283 809	31,0
Акциздер, барлығы	93 143	2,27	103 651	2,17	147 057	2,9	53 914	57,9
Табиғи ресурстарды пайдаланғаны үшін түсетін түсімдер	303 928	7,42	312 444	6,54	322 292	6,3	18 364	6,0
Алымдар	13 880	0,34	15 562	0,33	17 394	0,34	3 514	25,3
Ойын бизнесіне салық	6 445	0,16	7 735	0,16	8 185	0,16	1 740	27,0
Халықаралық сауда мен сыртқы операцияларға салынатын салықтар	744 444	18,2	880 049	18,4	946 412	18,5	201 968	27,1
Өзге де салықтар	26 148	0,67	32 255	0,67	110 500	2,16	84 352	322,6

Ескерту – Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің деректері бойынша жасалды

1-кестенің деректерінен Қазақстан Республикасының мемлекеттік бюджетіне түсетін салық түсімдерінің жалпы сомасы 2021-2023 жж. 1 508,3 млрд.теңгеге өсіп, талданып отырған кезеңнің соңына 5 115,7 млрд. теңгені құрады.

Қазақстан Республикасының мемлекеттік бюджетіне 2023 жылы салық түсімдерінің өсуіне 2021 жылмен салыстырғанда мынадай салықтар түсімдерінің өсуі елеулі әсер етті:

* қосылған құнға салынатын салықтардың түсімі 289809 млн. теңгеге немесе 31% - ға артты, бұл Республикадағы кәсіпкерлік қызметтің жалпы оң

даму көрсеткіштерімен, азаматтардың іскерлік белсенділігінің және сатып алу қабілетінің өсуімен байланысты;

* халықаралық саудаға салық түсімдері 201 968 млн.теңгеге немесе 27,1% - ға өсті. Осы салық түрінің ұлғаюына Қазақстанның сыртқы экономикалық қызметі көрсеткіштерінің өсуі, Еуразиялық экономикалық одақ шеңберінде байланыстарды орнату тиімділігінің артуы ықпал етті;

• талданып отырған кезеңде сомасы 2021 жылы 1 041 217 млн. теңгеден 2022 жылы 1 169 667 млн. теңгеге дейін өскен корпоративтік табыс салығы түсімдерінің өсуі (үш жылда өсім 128 450 млн. теңгені немесе 12,3 млн. теңгені құрады)%);

• жеке табыс салығының түсімдері 113 782 млн.теңгеге немесе 25,9% - ға өсті. Жеке табыс салығы түсімдерінің жыл сайынғы ұлғаюының тұрақтылығына және салықтардың жалпы сомасындағы оның түсімдері үлесінің 10-11% деңгейінде сақталуы тұтастай алғанда ел экономикасының оң өсуіне, халықтың жұмыспен қамтылу деңгейінің артуына және т. б. факторлар ықпал етті.;

* мүлікке салық түсімдері 31 103 млн.теңгеге өсті • немесе 24,4%, көрсетілген өсімді Қазақстан халқының өмір сүру деңгейі мен әл-ауқатының жалпы өсуімен түсіндіруге болады [1].

Сонымен қатар, Қазақстанда жеке тұлғалардың табыстары мен мүлкінен салық ставкалары жеткілікті төмен болған жағдайда, салық төлеуден жалтару ауқымы елеулі болып қала береді. Ресми статистиканың мәліметтеріне сәйкес, республикада тұратын жеке тұлғалардың табысының 50% - ға жуығы салық салынбайды [2].

Бұдан басқа, шағын бизнесті, бағалы қағаздар нарығын, жылжымайтын мүлік нарығын дамыту жеке табыс салығы түрінде бюджетке түсетін түсімдердің барабар өсуін бермеді [3].

Осылайша, бүгінгі күні Қазақстан Республикасындағы салық жүйесіне тән мынадай кемшіліктерді бөліп көрсетуге болады: салық инспекторларының салық заңнамасының қолданыстағы іс жүргізу нормаларын елемеу; салық тексерулерін жүргізу және олардың нәтижелерін ресімдеу тәртібі мен мерзімдерін бекітетін регламенттерді сақтамау [4].

Қорытынды

Өз кезегінде, бұл проблемаларды былайша шешу мүмкін болады: салықтық әкімшілендіру шегін анықтау мәселесі салық органдары мен олардың лауазымды тұлғаларының билік өкілеттіктерінің шегін белгілеу арқылы шешілуі тиіс

Жоғарыда баяндалғанды қорыта келе, Қазақстан Республикасының қазіргі салық жүйесінің проблемаларын сипаттайтын кестені құрастырамыз және оларды шешудің кейбір жолдарын ұсынамыз (2-кесте).

2-кесте - Қазақстан Республикасының қазіргі салық жүйесінің мәселелері және оларды шешу жолдары

Проблемалар	Шешу жолдары
1. Жеке тұлғалардың табыстары мен	1. Халықтың кірістері мен мүлкін жалпыға

мүлкінен жеткілікті төмен салық ставкалары кезінде олар салық төлеуден жалтарудың айтарлықтай ауқымы қалады	бірдей декларациялауды енгізу қажет. 2. Мүлікті жария ету бойынша жаңа акция өткізу. 3. Азаматтардың ең аз қажетті табысын салық салудан қызметкердің өзі мен оның отбасының тұруы үшін жеткілікті деңгейде салық салынбайтын минимумды белгілеу есебінен босату қажет.
2. Өндірістік сектордағы өндіріс пен инвестицияларды салықтық ынталандырудың жеткіліксіздігі	Өндірістік кәсіпорындарға олардың негізгі және айналым капиталына салынатын салықтардан қорғауға - ҚҚС күшін жою нысанында, соңғы жалпыға бірдей салықпен бірге сатудан кепілдік беру керек.
Ескерту-автор Қаржы министрлігінің деректері негізінде жасалды	

Осылайша, ұсынылған іс-шараларды енгізу Қазақстанның салық жүйесінің тиімділігін арттыруға және тұтастай алғанда экономиканың оң өсуіне ықпал ететін болады.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Qazaqstan Respýblikasynda banktik nesielendirýdi jetildirý// www.minfin.gov.kz
- 2 Qazaqstan Respýblikasy azamattarynyń mülki men tabystaryn deklarasiıalaýdyń jalpyǵa ortaǵ mindeti // <http://kapital.kz/business/33355/vseobeshaya-obyzannost-deklarirovaniya-imucshestva-i-dohodov-grazhdan-rk.html> (17.09.2017))
- 3 " Qazaqstan Respýblikasy azamattarynyń jáne turýǵa yqtıarhaty bar adamdardyń kiristeri men mülkin jalpyǵa birdei deklarasiıalaýǵa kóshý Tujyrymdamasy jáne Qazaqstan Respýblikasy azamattarynyń jáne turýǵa yqtıarhaty bar adamdardyń kiristeri men mülkin jalpyǵa birdei deklarasiıalaýǵa kóshý jónindegi is-sharalar josparyn bekitý týraly" Qazaqstan Respýblikasy Úkimetiniń 2010 jylǵy 23 qyrkúıektegi № 975 qaýlysy"
- 4 Qazaqstan Respýblikasy Qarjy ministriginiń 2017 jylǵy Strategialyq josparyn iske asyrý týraly esep // www.minfin.gov.kz

МРНТИ: 06.73.15

**Г.Б. Сарсембаева, магистр менеджмента, старший преподаватель
кафедры «Социально – экономические дисциплины»¹**

**Д.С. Альдыбаев, магистрант 1 курса образовательной программы
7М04136 «Учет и аудит»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Теоретические основы и этапы становления налоговой системы Республики Казахстан

Түйіндеме. Бұл мақала салық жүйесінің теориялық негіздерін және оның Қазақстан Республикасында қалыптасу кезеңдеріне шолуды білдіреді.

Аннотация. Данная статья представляет собой теоретические основы налоговой системы и обзор этапов ее становления в Республике Казахстан.

Abstract. This article presents the theoretical foundations of the tax system and an overview of the stages of its formation in the Republic of Kazakhstan.

Түйінді сөздер: салық жүйесі, Салық кодексі, салық салу, салық механизмі

Ключевые слова: налоговая система, налоговый кодекс, налогообложение, налоговый механизм

Key words: tax system, tax code, taxation, tax mechanism

Налоговая система Республики Казахстан включает в себя органы налоговой службы, правовые нормы, регулирующие налоговые отношения, и совокупность обязательных платежей в бюджетную систему в виде налогов, сборов и пошлин.

Если есть государство, значит, есть и налоги. С обретением независимости Казахстаном Президент одной из первостепенных задач в создании самостоятельной экономики определил необходимость скорейшего создания собственной налоговой системы.

Эта задача была решена в конце 1991 г. принятием ряда законов по вопросам налогообложения.

Так, неполных 10 лет назад была заложена основа налоговой системы РК. Были приняты 14 законов, среди которых базовую основу имел Закон РК «О налоговой системе в Республике Казахстан».

Принятие пакета законодательных актов по налоговым вопросам в 1991 г. носило более выраженный политический характер, нежели экономический.

По сути, нормы первого казахстанского налогового законодательства в большинстве своих положений основывались на порядке налогообложения, действовавшем на территории СССР. С экономической точки зрения, в первые годы становления Казахстана сохранение абсолютного большинства положений порядка налогообложения, действовавшего в СССР, вполне оправданное и логичное. Большинство хозяйствующих субъектов находились в государственной собственности и им была привычна

действовавшая система налогообложения. Рыночные преобразования в эти годы находились еще в зачаточном состоянии.

С другой стороны, Казахстан еще не был готов к проведению коренных преобразований в налоговой системе, экономисты не приступили к системному изучению международной практики налогообложения. Для этого требовалось определенное время, и в последующем такое изучение было проведено.

Вместе с тем в обществе было ясное осознание того, что созданная налоговая система, основанная на командно-административной, плановой экономике, не может действовать долгое время, что необходимо начать работу по разработке новой налоговой системы, отвечающей условиям рыночной экономики. В связи с этим, забегая вперед, следует отметить, что уже с 1992 г. была начата работа по изучению международного опыта налогообложения.

Становление нормативной правовой базы налогового регулирования Республики Казахстан формировалась одновременно с развитием налоговой системы. Кодекс Республики Казахстан о налогах является одним из кодифицированных актов в системе законодательства Республики Казахстан, регулирующий налоговые отношения. После обретения Республикой Казахстан независимости, перед страной стояла задача формирования суверенной экономики, отвечающей новым на тот момент требованиям рыночных отношений. Особое место занимала проблема построения *суверенной налоговой системы* как одного из главных условий независимости всей экономической системы Казахстана. Приоритетной задачей налоговой политики государства на тот момент являлось создание благоприятных финансовых условий для становления рыночной экономики, привлечения зарубежных инвестиций, в особенности в сырьевой сектор экономики, который на тот момент был главным фактором роста экономики. Развитие налоговой системы Казахстана до сегодняшнего дня можно разделить на 4 этапа, основываясь на принятии налоговых кодексов.

Первый этап – 1991-1995гг. На данном этапе началось формирование суверенной налоговой системы Казахстана. Был создан первый среди стран СНГ специальный налоговый орган - Главная государственная налоговая инспекция, а также принят пакет законов по регулированию налогообложения. Основным на тот момент являлся закон «О налоговой системе в Республике Казахстан», в указанном документе определены основные принципы налогообложения. В рамках закона предполагалось *43 налога, из них 16 общегосударственных, 10 общеобязательных местных, 17 местных налогов.* Данный этап являлся основой для дальнейшего развития налоговой системы страны. Налоговое законодательство на тот момент имело сложный несистемный вид и состояло из 45 отдельных законов и трех указов Президента РК.

Второй этап 1995-2002 г с целью дальнейшей оптимизации системы налогового администрирования, а также создания наиболее благоприятных

условий для развития рыночных отношений был разработан и принят первый Налоговый кодекс Республики Казахстан. Указ президента Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) вступил в силу с 1 июля 1995 года и тем самым стал первым Налоговым кодексом, принятым среди стран СНГ, новым кодексом были определены 11 видов налогов и сборов. Основным положительным эффектом принятого кодекса было снижение налоговой нагрузки на предприятие, путем сокращения количества налогов с **75-85 до 45-55 %**. В начале 2000 годов в Казахстане была проведена огромная работа по пересмотру деятельности налоговых органов и налогового законодательства, а также проведена автоматизация бизнес процессов. Данная работа проводилась при активном сотрудничестве с международным банком реконструкции и развития - *Всемирным банком*. Привлечение Всемирного банка в качестве партнера при проведении реформ позволило Казахстану получить доступ к передовым международным практикам налоговой системы. В конечном итоге появились такие информационные системы как интеграционная налоговая информационная система (ИНИС). Налогоплательщики получили доступ к возможности оплачивать налоги в бюджет через интернет сервисы ведущих банков РК.

Третий этап 2002-2008гг. На тот момент экономика требовала множества мер по налоговым реформам, связанным с введением новых экономических категорий. К примеру с созданием пенсионной системы, а также появлением множества других финансовых инструментов, а также появлением государственных программ по индустриальному развитию и диверсификации экономики. Настала необходимость в создании нового Налогового кодекса, который был введен в действие с 1 января 2002 года.

Четвертый этап 2009-2016 г. основываясь на задаче о создании обновленного налогового законодательства был разработан и принят новый Налоговый кодекс *в декабре 2008 года*. Новый кодекс должен был способствовать дальнейшей диверсификации экономики, а также снижению доли теневой экономики. Отличительной чертой данного этапа является снижение налоговой нагрузки на предпринимателей, путем снижения ставки НДС, пересмотра уплаты акцизов, вместе с тем проводилось постепенное увеличение налоговой нагрузки на недропользователей. В декабре 2014 года постановлением Правительства РК налоговые и таможенные органы, были реорганизованы в единый государственный орган - **Комитет государственных доходов Республики Казахстан**, которому также были переданы функции по расследованию экономических и финансовых преступлений.

Пятый этап – 2017 год-настоящее время. На сегодня налоговые отношения регулируются Кодексом принятым в 2017 году. Регулирующим органом является Комитет государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан. Кодексом предусмотрены определенные

прогрессивные меры, направленные на совершенствование системы налогового регулирования деятельности малого бизнеса. Наиболее важным из них является введение особого льготного режима налогообложения в том числе в отношении субъектов малого бизнеса, крестьянских хозяйств, юр лиц производителей сельхоз продукции. Современная налоговая система развивается динамичными темпами. Одновременно совершенствуется налоговый механизм. Стимулирование экономического роста реального сектора экономики осуществляется через упрощение порядка налогообложения, а также снижения налоговой нагрузки. Поиск оптимального размера ставок должен обеспечить баланс интересов государства и налогоплательщиков.

Список литературных источников

- 1 Бодрова, Т.В. Налоговый учет и налоговое планирование [Текст]: учебник / Т.В. Бодрова.- 2-е изд. стереотип.- М.: Дашков и К, 2020.- 318 с.
- 2 Ордынская, Е.В. Налоги и налогообложение [Текст]: учебник / Е.В. Ордынская.- М.: Проспект, 2021.- 336 с.
- 3 Налоговая система Казахстана [Электронный ресурс]/ Режим доступа https://kz.spinform.ru/nalogovaya_systema.html Налоговая система Казахстана
- 4 Становление налоговой системы Казахстана [Электронный ресурс]/ Режим доступа <https://tsnik.kz/news/stanovlenie-nalogovoy-sistemy-kazakhstan/> - Становление налоговой системы Казахстана.

МРНТИ: 06.73.15

**Е.Б. Лекерев, старший преподаватель кафедры
«Экономические дисциплины»¹**

З.У. Керимова, студент четвертого курса специальности «Менеджмент»¹

**¹Казахско – Российский Международный Университет
030000, Актобе, Казахстан**

О вопросах совершенствования межбюджетных отношений и бюджетной системы Республики Казахстан

Түйіндеме. Бұл мақалада бюджеттік жүйе принциптерінің салыстырмалы дифференциациясы қарастырылған және бюджетаралық қатынастарда қаражатты аудару түріндегі қаражатты бір деңгейден екінші деңгейге ауыстыру үдерісі талданған. Сондай-ақ өңірлердегі бюджет кірістерін қалыптастыру тенденцияларындағы теңсіздіктер атап өтілді.

Аннотация. В данной статье осуществлена сравнительная дифференциация принципов бюджетной системы и проанализирован процесс перемещения средств с одного уровня на другой в виде трансферта средств в межбюджетных отношениях. Также отмечено неравенство тенденций формирования доходов бюджета в регионах.

Abstract. This article provides a comparative differentiation of the principles of the budget system and analyzes the process of moving funds from one level to another in the form of a transfer of funds in interbudgetary relations. Inequalities in trends in the formation of budget revenues in the regions were also noted.

Түйінді сөздер: Бюджет жүйесі, Республикалық бюджет, жергілікті бюджет, трансферттер, субвенциялар, бюджетаралық қатынастар.

Ключевые слова: Бюджетная система, Республиканский бюджет, местный бюджет, трансферты, субвенции, межбюджетные отношения.

Key words: Budget system, Republican budget, local budget, transfers, subventions, interbudgetary relations.

Ведущую, определяющую роль в формировании и развитии экономической структуры любого современного общества играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках избранной властью экономической политики. Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является финансовый механизм – финансовая система общества, главным звеном которого является государственный бюджет. Основу системы государственного регулирования социально – экономических процессов составляют отношения по поводу перераспределения доходов.

Бюджет – важная предпосылка и средство осуществления воспроизводственного процесса. С его помощью создаются условия для реализации социальных программ, обеспечения сохранности окружающей среды, стимулирования научно – технического прогресса, поддержания обороноспособности, выполнения иных государственных функций. Соответственно, нормальное функционирование хозяйственного механизма невозможно без совершенствования бюджетных отношений, без последовательного проведения научно разработанной бюджетной политики, без наличия эффективной системы управления бюджетным процессом. Переход к экономике, управляемой рынком, корпорациями и государством, требует глубокой реконструкции государственного бюджета, финансов предприятий и отраслей, скачкообразного развития нового блока финансовых отношений регионального и местного уровня, внебюджетных фондов.

Правительство Республики Казахстан определено, что государственная служба и структура государственного управления. должно стать компактным и профессиональным, сконцентрированным на выполнения наиболее важных функций. Каждое министерство и ведомство должно освободиться от несвойственных им функций, передавая их от центра к регионам и от государства к частному сектору. На сегодняшний день приоритетными становятся вопросы более четкого разграничения функций между всеми уровнями власти, перенося центры проведения реформ на нижние уровни местного государственного управления.

Районный, городской и сельский уровни власти должны стать более самостоятельными и ответственными в решении задач местного значения, их права, обязанности и ответственности должны быть четко урегулированы на уровне законодательных актов.

Проводя реформы системы государственного управления, надо помнить об основном инструменте государства по обеспечению выполнения своих функций, то есть о **государственном бюджете**.

Сегодня уже сформированы модели межбюджетных отношений, обеспечивающие все уровни государственного управления достаточными финансовыми средствами для осуществления возложенных на них функций. Согласно бюджетного кодекса Республики Казахстан определены положения, принципы и формы регулирования межбюджетных отношений.

Но на практике мы сталкиваемся с такой проблемой как передача органом местного государственного управления отдельных функций, закрепленных за центром без обеспечения необходимых для их осуществления финансовыми средствами.

В свете выборности Акимов районов, городов областного значения необходимо довести до логического конца реформирование межбюджетных отношений. Если не решить вопросы более четкого разграничения функций между уровнями государственного управления, то мы можем столкнуться с проблемой формальности проведения выборов Акимов.

То есть не имеет значение, выбираем мы Акимов или назначаем, если у них не будет реальных рычагов воздействия на ход экономического развития региона, а самое главное, если не будут обеспечены финансовыми средствами.

Как правило, переданные из центра полномочия «оседают» на областном уровне, то есть распределение функций между областным, районным (городским) и сельским уровнями бюджета принимает централизованную схему, но уже на областном уровне.

Если мы говорим об ограничении полномочий Акимов районов (городов) в бюджетном процессе, то у Акимов сельских округов вообще не существуют собственные бюджеты. Акимы на уровне села, поселка или города районного подчинения не имеют самостоятельности в принятии решений хозяйственной и экономической сферах.

Поэтому сегодня очень актуальным встает вопрос введения на этом уровне власти, полноценных институтов и механизмов государственного управления.

Половина населения нашей республики проживает в сельской местности, однако именно здесь отмечается определенный вакуум власти. До 1992 года существовали бюджеты в сельских советах, но в связи с тяжелым экономическим положением они были ликвидированы. То есть ликвидация самого нижнего уровня бюджета была продиктована чисто **экономическими причинами**, но не как не в отсутствие необходимости этого звена государственного бюджета.

Сегодня наша республика переживает экономический подъем, но в то же время сельское хозяйство медленнее других отраслей экономики проходит период адаптации к рынку. Развитие сельскохозяйственного производства в нашей стране затруднено из-за нехватки финансовых, кредитных и материальных ресурсов.

На этом фоне Акимы административно-территориальных единиц имеют ограниченные возможности в выполнении финансовых обязательств, оперировании адекватными бюджетами.

Таким образом, на сегодняшний день основной проблемой местных бюджетов является недостаток собственных финансовых средств. Причины сокращения доли собственных доходов местных бюджетов связаны с изменениями в бюджетном и налоговом законодательствах, нормативов распределения налогов, сборов и пошлин между уровнями бюджетной системы.

Действующая методика расчетов трансфертов общего характера не позволяет регионам наращивать собственные ресурсы. Применение принципа, при котором доходы, превышающие прогнозный объем затрат местного бюджета, изымаются в республиканский бюджет, имеет негативное следствие - сдерживание инициативы местных органов власти и снижение заинтересованности в наращивании собственной налогооблагаемой базы и повышении собираемости налогов.

На наш взгляд, система межбюджетных отношений в республике должна быть направлена на стимулирование регионов к выходу на финансовую самодостаточность; снижение количества субвенциарных регионов; сокращение встречных финансовых потоков между уровнями бюджетов; обеспечение максимально возможного выравнивания уровня социально-экономического развития территорий; гарантирование всем гражданам независимо от места их проживания минимума бюджетного обеспечения.

Подводя итоги вышесказанного, можно сделать следующие выводы и предложения:

1. Проведение более четкого разграничения функций между уровнями межбюджетных отношений с соблюдением принципов прозрачности, предсказуемости и стабильности в среднесрочном периоде с целью обеспечения полного финансирования законодательно закрепленных функций местного государственного управления.

2. Проведение реформы бюджетной системы Республики Казахстан. То есть, при имеющихся в Республики Казахстан бюджетах следующих уровней:

- Республиканский бюджет

- Областной бюджет, бюджет города республиканского значения столицы, бюджет района (города областного значения) ввести бюджет сельского округа (поселковый бюджет, бюджет города районного подчинения).

Список литературных источников

- 1 Утибаев Б.С. Государственный бюджет: учебник /Б.С. Утибаев, Р.М. Жунусова, В.А. Саткалиева. – Алматы: Экономика, 2006. – 412 с.
- 2 Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике // www.stat.kz
- 3 Статистические бюллетени Министерства финансов Республики Казахстан // www.m
- 4 Бюджетный кодекс Республики Казахстан
- 5 https://ratel.kz/outlook/mezhbjudzhetye_otnosheniya_v_kazahstane_osobyj_vid_izvraschenij
- 6 <https://inbusiness.kz/ru/news/mezhbyudzhetye-otnosheniya-trebuyut-effektivnyh-metodologij-deputat>

МРНТИ: 06.73.15

К.А. Тустановская, магистрант 1-го курса ОП 7М04120 Экономика¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Налоговая система как регулятор экономики и предпринимательской активности

Түйіндеме. Біздің зерттеуіміздің мақсаты-елдің салық саясатының басымдықтарын ескере отырып, ресейлік кәсіпорындарға салық салу тетігін жетілдіру бойынша ғылыми негізделген ұсыныстарды тұжырымдау. Зерттеудің әдіснамалық негізі әлемдік тәжірибемен салыстыра отырып, қазіргі әлеуметтік-экономикалық жағдайда Мемлекеттік салық саясатының дамуының негізгі тенденцияларын талдауға және бағалауға мүмкіндік беретін жүйелі тәсіл мен салыстыру әдісі болды

Аннотация. Целью нашего исследования является формулирование научно-обоснованных рекомендаций по совершенствованию механизма налогообложения предприятий с учётом приоритетов налоговой политики страны. Методологической основой исследования стали системный подход и метод сравнения, позволивший проанализировать и оценить основные тенденции развития государственной налоговой политики в современных социально-экономических условиях в сопоставлении с мировым опытом

Abstract. The purpose of our study is to formulate scientifically sound recommendations for improving the taxation mechanism of Russian enterprises, taking into account the priorities of the country's tax policy. The methodological basis of the study was a systematic approach and a comparison method, which made it possible to analyze and evaluate the main trends in the development of state tax policy in modern socio-economic conditions in comparison with world experience

Түйінді сөздер: салық жүйесі, салықтар мен алымдар, салық салу механизмі, салық жүйесі, экономика, кәсіпорын қаржысы.

Ключевые слова: налоговая система, налоги и сборы, механизм налогообложения, налоговая система, экономика, финансы предприятия.

Key words: tax system, taxes and fees, taxation mechanism, tax system, economics, enterprise

finance.

Введение

В условиях рыночных отношений налоговая система является не только финансовым источником для реализации государством своих функций, но и основой механизма государственного регулирования экономики. Эффективное функционирование всего хозяйственного комплекса страны во многом зависит от того, насколько грамотно и обоснованно построена её налоговая система. В настоящее время система налогов и сборов РК довольно обширна и в некоторой степени громоздка. Вместе с тем каждый налог индивидуален, поскольку предлагает собственную правовую конструкцию и занимает строго определённое место не только в системе налогов и сборов, но в финансовой системе в целом.

Объект и методика

Объект исследования - налоговая система РК. Целью исследования является формулирование научно-обоснованных рекомендаций по совершенствованию механизма налогообложения предприятий с учётом приоритетов налоговой политики страны.

Теоретико-методической основой исследования послужили достижения научной мысли отечественных и зарубежных учёных в области оптимизации механизма налогообложения экономических субъектов, повышения эффективности национальных систем налогообложения.

При разработке предложений по совершенствованию механизма налогообложения предприятий использованы научные и методические материалы, статистические отчёты и сборники. Поставленные в исследовании задачи определили необходимость использования соответствующего инструментария, в т. ч. методов научного познания, включающих методы анализа, синтеза, агрегирования, сравнения, позволившие в сопоставлении с мировым опытом проанализировать и оценить основные тенденции развития государственной налоговой политики.

Результаты исследований

В РК сейчас нет достаточной увязки налоговой системы с развитием экономики и деятельностью её непосредственных субъектов - предприятий. Потеря такой взаимосвязи привела к тому, что налоговая система развивается сама по себе, а предприятия, испытывая её чрезмерное давление, - сами по себе. Многие поставлены на грань убыточности и банкротства. При этом предприятия заинтересованы в получении минимальной прибыли, чтобы избежать высокого налогообложения. Экономика как никогда становится затратной.

Этому способствует и почти полное отсутствие конкуренции при свободном ценообразовании.

Единая концепция государственного регулирования экономики в стране ещё не сформирована, и до настоящего времени идёт непрекращающийся процесс реформирования налоговой системы. В настоящее время налоговая система является административно насыщенной,

постоянно видоизменяющейся, и, в основном, сосредоточена на фискальной функции [1]. Всё большую самостоятельность получают регионы, формируя свой бюджет и, соответственно, доходы и расходы.

Бюджет субъекта РК (региональный бюджет) - форма образования и расходования денежных средств в расчёте на финансовый год, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесённых к ведению субъекта и местного самоуправления. Доходы бюджета - денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с бюджетным и налоговым законодательством в распоряжение органов государственной власти. Доходы бюджетов образуются за счёт налоговых и неналоговых видов доходов, а также за счёт безвозмездных и безвозвратных перечислений [2].

Налоговой политике РК на начальном этапе формирования было присуще серьёзное противоречие между высоким дефицитом государственного бюджета и необходимостью активизации экономической деятельности хозяйствующих субъектов и индивидуальных предпринимателей [3]. Это противоречие стало основной движущей силой, вызвавшей недостатки механизма налогообложения хозяйствующих субъектов, выразившихся в его излишне фискальном характере, отсутствии условий для реализации стимулирующей функции налогов.

Во время введения НДС рассматривался как средство от многих финансовых проблем в стране. Однако данный налог превратился в неэффективную меру механизма налогообложения предприятий из-за непродуманности его последствий и реакций со стороны реального сектора экономики. Тем не менее сбалансирования бюджета не произошло, что было связано с тем, что Казахстан установил НДС в чрезвычайных условиях, противоречивших опыту всей мировой практики. Это - значительный спад производства и сокращение спроса на товары и услуги и наблюдающийся не поэтапный рост налога с минимального до возможного оптимального, а наоборот - введение максимально возможных ставок с первых дней. В ситуации, когда на рынке не имелось достаточной товарной массы, конкуренции и развитой финансовой системы, налог добавленной стоимости приводил к росту инфляции.

Эффективный механизм фискального регулирования с учётом специфики видов экономической деятельности позитивно влияет на экономический рост отдельно взятого предпринимателя, предприятия, корпорации, отрасли и экономики в целом. Исполнение данной цели предполагает наличие эффективного механизма налогообложения, условий и порядка предоставления налоговых льгот всем хозяйственным субъектам, производящими конкурентоспособную инновационную продукцию. Инструменты налогового регулирования должны включать: ежегодное подтверждение получения льготы; указание льготированного налога; оценку предполагаемого размера льготы; предложение источника компенсации потерь от предоставления льгот.

Налоговое реформирование также должно быть направлено на реализацию разнообразного подхода к налогообложению, предполагающего разные варианты механизма налогового влияния для достижения поставленных целей и ожидания положительных результатов для субъектов народного хозяйства [4].

Улучшение стимулирующей функции механизма налогообложения предприятий, заключающегося в поощрении через налоги и налоговое льготирование бизнес-процессов, которые в долгосрочной перспективе будут иметь определяющее воздействие на рост инновационной экономики.

Совершенствование системы регулирования хозяйственных отношений - как результат эффективного механизма налогообложения, призванного удержать экономику в зоне макро-экономической стабильности и роста производства. Система регулирования хозяйственных отношений, охватывающая все отрасли и сферы экономики, должна способствовать удержанию народного хозяйства в зоне макроэкономической устойчивости и экономического роста. Кроме того, механизм налогового регулирования должен препятствовать увеличению дифференциации доходов населения, что чревато негативными последствиями в обществе. Совершенствование системы регулирования хозяйственных отношений целесообразно проводить только путём научно организованного механизма налогообложения, направленного на рост размеров налогов с собственности, в т. ч. недвижимого имущества различных предприятий, корпораций и отраслей экономики.

Стратегическим будущим инновационной экономики является формирование условий эффективного перераспределения финансов. Осуществление данной задачи зависит от решения минимизации территориальной мобильной налоговой базы. Как известно, чем выше потенциал перемещения налоговой базы между органами местного самоуправления, тем меньше должно быть налогообложение и больше централизация налоговых полномочий.

Механизм налогообложения целесообразно ориентировать на уменьшение налоговой нагрузки на реальный сектор экономики, рост инвестиционной активности и на всемерную поддержку инновационной деятельности. Отечественные исследования последних лет в данной области показывают, что налоговое стимулирование должно доминировать над регулированием. В качестве инструментов реализации этого процесса могут быть использованы:

- практика досудебного разрешения налоговых споров за счёт формирования налоговых комиссий;
- информационный обмен между налоговыми и правоохранительными службами в целях повышения эффективности работы со скрытой налоговой задолженностью.

В преобразовании механизма налогообложения отечественных предприятий и организаций необходимо базироваться на относительном

возрастании роли налога на добавленную стоимость, увеличении его базы обложения и акцизов. В то же время акцизы надлежит использовать для корректировки налогового спроса, защиты отечественного производства и приобретения дополнительных налоговых зачислений, а в дальнейшем для выполнения тех задач, которые ставят перед собой все развитые страны мира.

Для Республики Казахстан можно выделить отдельную группу так называемых экологических налогов, направленных на защиту окружающей среды от вредных промышленных выбросов. В их число могут входить дополнительные акцизы на нефть, бензин, другие виды топлива, на автотранспортные средства, налоги за пользование природными ресурсами, за вредные выбросы и отходы.

Степень накапливания доходной части регионального бюджета и местных бюджетов часто зависит от финансового положения отдельных предприятий, являющихся крупными налогоплательщиками региона. Для укрепления процесса расширения налогооблагаемой базы и обеспечения экономического роста в регионе целесообразно более активно внедрять налоговые льготы налогоплательщикам, соблюдающим дисциплину и порядок, склоняя их к дальнейшему развитию, созданию инновационной и конкурентоспособной продукции.

Развитие высокотехнологичных производств на базе сложившегося научно-промышленного потенциала региона путём создания условий для образования инновационных и венчурных предприятий и других эффективных бизнес-структур основывается на предоставлении существенных налоговых льгот в части уплаты региональных составляющих федеральных налогов или предоставлении налоговых преференций в отношении местных сборов, а также на создании материально-технической базы для формирования инновационных производств, информационно-правовой поддержки наукоёмкой деятельности, оказании помощи во внедренческой деятельности инноваций и научных разработок [5].

Формирование с помощью инструментов налоговой поддержки условий для миграции избыточного капитала из богатых территорий в менее привлекательные районы обеспечит рациональное использование налогового потенциала Республики Казахстан и позволит более равномерно разместить налогооблагаемую базу в территориальном разрезе.

Совершенствование контрольной функции механизма налогообложения созданием более благоприятного налогового климата для «обеления» теневого сектора экономики региона, упрощения налогового контроля и обеспечения прозрачности систем начисления местных налогов и сборов может обеспечить большой охват источников доходов и стимулирование развития приоритетных для региона отраслей экономики.

Современный финансовый кризис вынуждает руководство страны определить стратегические приоритеты механизма налогообложения отечественных предприятий. В долгосрочной перспективе требуется

серьёзное реформирование механизма налогообложения предприятий, что в значительной степени может повысить роль всей налоговой системы как сдерживающего антикризисного фактора. Современный механизм налогообложения хозяйствующих субъектов должен учесть тенденции развития мировой налоговой политики и национальную специфику экономической политики, в т. ч. в сфере налогообложения, как в её современном состоянии, так и с учётом стратегических целей инновационного развития.

Реформирование современной экономики должно основываться на неоклассической концепции «экономики предложения», суть которой заключается в более низких ставках налогов, в сокращении налога на прибыль и уменьшении личного подоходного налога и отчислений на социальное страхование работников (рисунок 1).

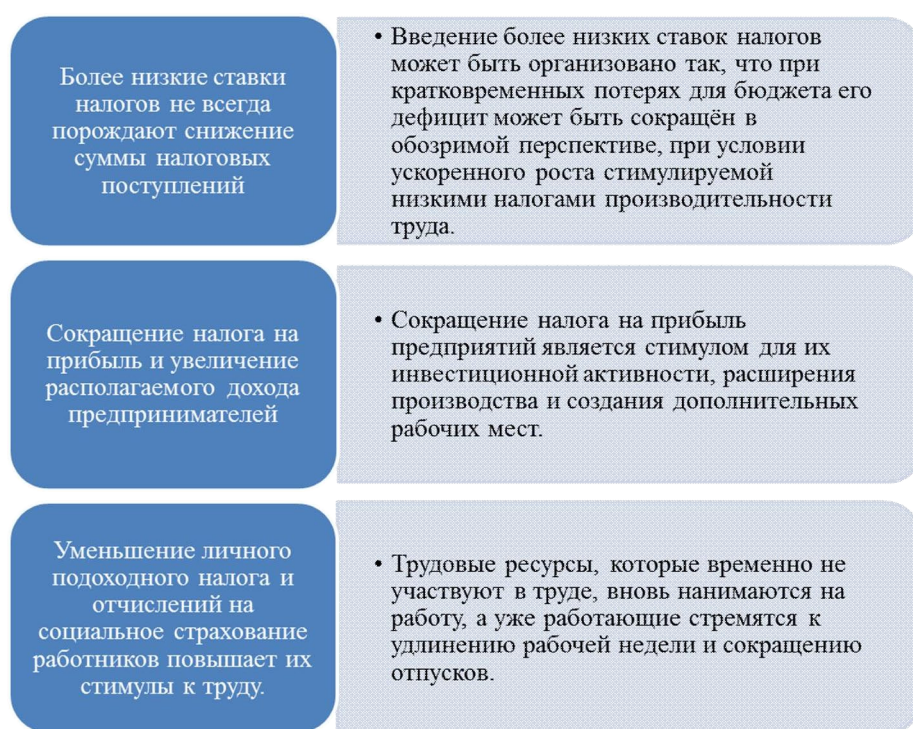


Рисунок 1 - Реформирование экономики на основе неоклассической концепции «экономики предложения»

Для реализации механизма «экономически регулируемого» налогового влияния и достижения на этой основе приоритетных направлений экономического развития по направлению максимального благосостояния общества необходимо создать определённые условия. Среди таких условий можно выделить:

- активизацию инвестиционной и инновационной деятельности;
- проведение государственной политики, направленной на конкретное высвобождение предпринимательской инициативы из-под жёсткой административной опеки;
- снижение налоговых рисков для инвестиций и инноваций;

- расширение комплекса мер по налоговому стимулированию внедрения инновационных технологий в экономику страны.

Выводы

Основным направлением совершенствования механизма налогообложения предприятий для инновационного развития экономики является снижение налоговой нагрузки, так как высокое налоговое бремя производителей не позволяет финансировать не только инновационные программы, но даже простое развитие воспроизводства. Снижение налогового бремени для предпринимателей способно стать дополнительным стимулом для выхода из «теневого» сектора экономики, а также снизить дальнейшее существенное падение налоговых поступлений от реального сектора экономики и отток капитала.

Внедрение в практику и реализация вышеуказанных ориентиров, как в масштабе страны, так и на региональном уровне, позволит, на наш взгляд, эффективно осуществить процесс совершенствования механизма налогообложения хозяйствующих субъектов и стимулировать на этой основе модернизацию экономики региона и страны в целом.

Список литературных источников

- 1 Силов, Н. В. Совершенствование механизма налогообложения российских предприятий [Текст]: автореф. дис. канд. экон. наук / Российская академия предпринимательства. - М.: ИНФРА, 2021.- 35с.
- 2 Гимбатов, Ш. М. Экономический кризис и трансформация миграционных связей [Текст] / Ш.М. Гимбатов // Вопросы структуризации экономики. 2021, № 2.- С. 83-85.
- 3 Багомедов, М. А. Формирование конструктивной региональной политики в условиях глобализации [Текст] / М.А. Багомедов // Вопросы структуризации экономики. 2022, № 4. - С. 1-13.
- 4 Сагидов, А. К. Роль государства в формировании экономики инновационного типа [Текст] / А.К. Сагидов // Вопросы структуризации экономики. 2021, № 2. - С. 23-27.
- 5 Хаджалова, Х. М. Особенности формирования человеческого капитала в трудоизбыточных регионах [Текст] / Х.М. Хаджалова // Региональные проблемы преобразования экономики. 2022, № 1 (51). - С. 84-90.

МРНТИ: 06.73.35

Т.Д. Журмаганбетова,

**«Әлеуметтік-экономикалық пәндер» кафедрасының аға оқытушысы,
экономика ғылымының магистрі¹**

Г.Б. Бухарбаева 6B04105-Қаржы мамандығының 1 курс студенті¹

¹М.Дулатов атындағы Қостанай инженерлік - экономикалық

университеті

110000, Қостанай, Қазақстан

Экономика жағдайында кәсіпорынның қаржы-шаруашылық қызметінің нәтижелілігін арттыру жолдары

Түйіндеме. Мақалада нарықтық экономика жағдайында қаржы ресурстарын пайдалану ерекшеліктерін талдау мәселесі қарастырылған.

Аннотация. В статье рассмотрен вопрос анализа особенностей использования финансовых ресурсов в условиях рыночной экономики.

Abstract. The article deals with the analysis of the features of the use of financial resources in a market economy.

Түйінді сөздер: нарық, қаржы, кәсіпорын, ресурс, меншік, қаржыландыру көздері, акция, капитал, президент, экономика, ақша, жарғы, жарлық, мемлекет, акционерлік қоғам

Ключевые слова: рынок, финансы, предприятие, ресурс, собственность, финансовые, акция, капитал, президент, экономика, деньги, устав, указ, государство, акционерное общество

Key words: market, Finance, enterprise, resource, property, financial, stock, capital, President, economy, money, Charter, decree, state, joint stock company

Кіріспе

Нарықтық экономика жағдайында қаржы ресурстарын пайдалану ерекшеліктерін талдау мәселесі кәсіпорын үшін әрқашан өзекті мәселе, сондықтан ұсынылып отырған жұмыс осы мәселені зерттеуге арналады және жұмыста қаржы ресурстарын пайдалануды ұйымдастырудың қазіргі іс жүзіндегі барысы жан-жақты ғылыми жолмен зерттелініп, оның ерекшеліктерімен жетіспеу-шіліктері айқындалады.

Объект және әдістеме

Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаев «Қазақстан – 2030 Барлық Қазақстандықтардың өсіп-өркендеуі қауіпсіздігі және әл-ауқатының артуы» халыққа Жолдауында: «Біз – саналы да жігерлі халықпыз [1]. Егер ойын ережелері айқын белгіленіп, олардың орындалуы объективті негізде қамтамасыз етілсе, онда Қазақстан азаматтарының нарықтық экономикаға тез бейімделетініне менде күмән болмайды.», – деп айтқандай, қазіргі уақытта болып жатқан нарықтық қатынастар кәсіпорындардың шаруашылық жүргізуші субъект ретінде құқық жағдайларын едәуір нығайтып, олардың көптеген өндірістік және қаржылық мәселелерді өз бетінше шешуіне мол мүмкіншілік ашты.

Атап айтқанда, ішкі және сыртқы нарықта білікті серікті талдауға қол жетті, өйткені болашақтағы бірлескен іс-әрекеттің тиімділігі көбінесе осыған байланысты болады. Кәсіпорындар бұрынғыдай жоғары жақтың сілтеуімен емес, контрагенттерді (жабдық-таушы, сатып алушы, мердігер, банк және т.б.) қазіргі кезде өз қалауы бойынша алады. Олардың өздеріне іскер серіктерді қаншалықты дәл қатесіз талдауымен нарықтық қатынастар негізінде мүмкіндігінше тез және дұрыс бағдар тауып, ұстауына қарай жұмыстарының тиімділігі әр түрлі болады. Басқаша айтқанда, шаруашылық жүргізуші субъектілердің қызметінің жетістіктерін басқару деңгейіне, қабылданған шешімдердің объективтілігі, нақтылығы, шұғылдығы мен ғылыми негізделуіне тікелей тәуелді. Үйлесімді шешімдердің қабылдануы, материалдың, еңбек және қаржы ресурстарын тиімді пайдаланып, еліміздің экономикалық өсуіне бағытталатыны белгілі.

Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаев 2009 жылдың 28 ақпанында өткен Парламент палаталарының бірлескен отырысындағы «Жаңа Әлемдегі Жаңа Қазақстан» атты Қазақстан халқына дәстүрлі Жолдауында: «Біз әділ бәсекелестік орта қалыптастыру мен экономикалық ойыншылардың бәріне бірдей жағдай туғызу жөніндегі жұмысты тиянақтауға тиістіміз.», – деп айтқандай, нарық жағдайында кәсіпорынның өміршеңдігінің кепілі мен жай-күйін орнықтылығының негізі оның өзінің қаржы ресурстарын тиімді қалыптас-тыра білуінде және орынды пайдалана білуінде болып табылады [2].

Зерттеу нәтижелері.

Әлемдегі көптеген экономист ғалым-дардың еңбектерінде қаржы тақырыбы, оның маңыздылығы, қоғамның дамуындағы рөлі, экономикадағы алатын орыны кең және терең зерттелген. Сонымен бірге тәжірибеде теориялық жағынан қамтылған және Батыс елдердің үлкен тәжірибесіне негіз болған ғылыми зерттеулер жарияланып жүр.

Кәсіпорынның қаржы ресурстарын пайдалану – бұл белгілі бір нәтижеге жету үшін қаржылардың түрлеріне әсер ететін мақсатты бағытталған әдістер, операциялар, рычагтар мен тәсілдердің жиынтығы.

Кәсіпорынның қаржы ресурстары – бұл қаржылық міндеттемелерді орындауға және кеңейтілген өндірісті қамтамасыз ету бойынша шығындарды жүзеге асыруға бағытталған кірістер және сыртқы түсімдер нысанындағы ақшалай қаражаттардың бір бөлігі. Қаржы ресурстары мен капитал кәсіпорын қаржыларын талдаудың негізгі объектілері болып табылады.

Реттелетін нарық жағдайында қаржыгер үшін нақты объект болып табылатын және жаңа кірістер алу мақсатында оған әрдайым әсер ете алатын «капитал» түсінігі көбінесе қолданылады [3].

Мұндай қағида кәсіпорынның қаржы ресурстары мен капиталының арасындағы қағидалы айырмашылық кез келген уақытта қаржы ресурстары кәсіпорынның капиталынан не үлкен, не тең болатынына негізделеді.

Мұнда теңдік жағдайында кәсіпорынның қаржылық міндеттемелері жоқ және қолда бар барлық қаржы ресурстары айналымға жіберілген деп

есептеледі. Алайда бұл капитал мөлшері қаржы ресурстары мөлшеріне қаншалықты жақындаса, кәсіпорын соншалықты тиімді жұмыс істейтінін білдірмейді.

Нақты өмірде кәсіпорынның капиталы ақшалай нысанда белгілі бір ұзақ уақыт бойы қала алмайды, себебі ол жаңа кірістер әкелуі тиіс.

Кәсіпорынның кассасында немесе банктік есептесу шотында ақшалай қаражаттардың қалдығы ретінде капиталдың болуы кәсіпорынға кіріс әкелмейді. Капиталдың ақшалай нысанынан өндірістік нысанына айналу қаржыландыру деп аталады. Қаржыландырудың екі түрін ажырату қажет: ішкі және сыртқы. Мұндай бөлу кәсіпорынның қаржылық ресурстары мен капиталының нысандары арасындағы қатаң байланыспен шартталған [4].

Қаржыландыру түрлерінің сипаттамасы 1 кестеде берілген.

Меншікті тартылған қаржылық ресурстар – бұл кәсіпорынның барлық ресурстарының негізгі бөлімі, ол фирманың құрылу кезінде негізделеді және оның барлық өмірлік кезеңінде қолында болады.

1 – кесте Кәсіпорынның қаржыландыру көздерінің құрылымы

Қаржыландыру көздері	Сыртқы қаржыландыру	Ішкі қаржыландыру
Меншікті капитал негізінде қаржыландыру	1. Салымдар және үлестік қатысу негізінде қаржыландыру	2. Салық салудан кейінгі табыс негізінде қаржыландыру
Қарыздық капитал негізінде қаржыландыру	3. Несиелік қаржыландыру (мысалы, қарыздар, ссудалар, банктік несиелер, жабдықтаушылардың несиелері негізінде)	4. Сатулардан, резервтік қорларға аударымдар негізінде қалыптасатын қарыздық капитал
Меншікті және қарыздық капитал аралас негізінде қаржыландыру	5. Акцияға ауыстыруға болатын облигацияларды шығару, опционды қарыздар, табыс алуға қатысу құқықты ұсыну негізіндегі қарыздар, артықшылығы бар акцияларды шығару	6. Резервтердің бөлігін қамтитын ерекше бағыттар (яғни уақытша салық салынбайтын аударымдар)

Қорытынды

Кәсіпорынды құру кезінде негізгі құралдар, материалды емес активтер, айналым қаражаттарын сатып алу көзі жарғылық капитал болып табылады.

Оның есебінен кәсіпкерлік қызметті жүргізу үшін қажетті жағдайлар қалыптастырылады. Жарғылық капитал категориясының мазмұны кәсіпорынның ұйымдастырушылық-құқықтық нысанына тәуелді:

- мемлекеттік кәсіпорын үшін – толық шаруашылық жүргізу құқығын кәсіпорынға мемлекет бекіткен мүліктен құндылық бағалау;
- жауапкершілігі шектеулі серіктестіктер үшін – меншік иелерінің үлестерінің сомасы;

- акционерлік қоғам үшін – барлық түрлі акциялардың жиынтық номиналды құны;
- өндірістік кооператив үшін – қызметті жүргізу үшін қатысушылар ұсынған мүлікті құндылық бағалау;
- жалға берілген кәсіпорын үшін – кәсіпорын қызметкерлерінің жарналар сомасы;
- басқа нысандағы кәсіпорын үшін – толық шаруашылық жүргізу құқығы бекітілген кәсіпорынның мүлігін құндылық бағалау.

Қаржыларды ұйымдастыру қағидалары келесілер болып табылады: коммерциялық-шаруашылық есеп, жоспарлылық, меншіктің барлық нысандарының теңдігі, қаржы резервтерінің болуы.

Ақшалай қаражаттарға қорларды басқару теориясында жасалған және ақшалай қаражаттар көлемін оптимизациялауға мүмкіндік беретін модельдер қолданылуы мүмкін.

Әдебиеттер тізімі

1. Nazarbaev N.Á. "Qazaqstan – 2030" Bizdiń Qazaqstandyqtardyń ósip-órkendeýi qaýipsizdigi jáne ál-aýqatynyń artýy: Halyqqa joldaý// Egemen Qazaqstan – 2006 – 11 aqpan
2. Nazarbaev N.Á. Prezidentimizdiń Qazaqstan halyqyna Joldaýy "Jańa álemdegi jańa Qazaqstan", Astana 2007j. 28 aqpan, Egemen Qazaqstan 2007j. 1 naýryz
3. Иласов Q. Q, Qulpybaev S. Qarjy: Oqýlyq. Almaty, 2005 – 551b.
4. Kásiporynnyń qarjylyq jaǵdayyn taldaý: oqý quraly/Dúisenbaev K.Sh., Tólegenov E.T., Jumaǵaliev J.G. – Almaty: Ekonomika, 2001 – 328b./

МРНТИ: 06.73.45

**T.K. Zhurgenova, third year student of «Accounting» specialty¹
G.K. Bekmagambetova, the scientific adviser, the teacher of special
disciplines¹**

**¹The institution «Kostanay Higher College of Kazpotrebsoyuz»
110000, Kostanay, Kazakhstan**

About the essence, causes and consequences of inflation

Аннотация. Мақалада инфляцияға қатысты негізгі мәліметтер келтірілген. Сондай-ақ, Қазақстандағы және бүкіл әлемдегі соңғы жылдағы статистикалық көрсеткіштер. Мақалада инфляцияның салдары мен нәтижелері қарастырылады.

Аннотация. Статья содержит основную информацию, связанную с инфляцией. Также приведены статистические показатели по Казахстану и всему миру за прошедший год. В статье рассматриваются последствия и результаты инфляции.

Abstract. The article contains basic information related to inflation. Also, statistical indicators in Kazakhstan and around the world for the last year. The article examines the consequences and results of inflation.

Түйінді сөздер: инфляция, тұтыну қоржыны, салдары, статистика, мәселе.

Ключевые слова: инфляция, потребительская корзина, последствия, статистика, проблема.

Key words: inflation, consumer basket, consequences, statistics, problem.

Introduction

Currently, “Inflation” is one of the frequently used words, characterising the current situation. That is why, I find it rational to explore following questions: “why it occurs?”; “what effect does it have?”; “what is it?”

Firstly, Inflation is a process of depreciation of money caused by a general increase in the prices of goods and services. When the inflation rate increases, we need more money to buy the same amount of output. For this reason, the purchasing power of money reduces and the standard of living of the population is falling. I want to explain it with an example. At the beginning of year, a set of products cost 5,000 tenge. By the end of year, inflation reached 15%. This means that goods from the consumer basket have also risen in price by 15%, that is, a set of products that cost 5,000 tenge will change into 5,750 tenge.

At this point, I would like to add a new term – consumer basket. Consumer basket is a set of goods and services that are included in the structure of human consumption. The basket divides into three sections: food, non-food (industrial) goods and services. Secondly, the process of inflation is long and steady. It is important to be able to distinguish it from sharp jumps in prices for certain categories of goods (for example, vegetables and fruits) due to a seasonal factor.

The goal of my science research — realizing the essence of inflation and accepting it as a problem.

The tasks of scientific research, which are necessary:

1. Learning the essence of inflation

2. Finding out the causes and reasons for occurring
3. Exploring the methods of fighting with it

The essential points of my science work are clear now, therefore, I can go on deeply.

The relevance of the project lies in the fact that the economy is a great importance in every country. It is necessary to understand, study and deal with problems that can adversely affect it. Inflation is such a problem.

Types of inflation. Inflation could have aspects by growth rate:

- 1) Moderate inflation 5-10%
- 2) Galloping inflation 20-40%
- 3) Hyper inflation 40<...%

Also, by type of manifestation and method of management:

- 1) Open inflation
- 2) Closed inflation

There are types, which are connected with reducing prices

- 1) Deflation
- 2) Disinflation

Knowing the types of inflation helps to get the picture. I can move on to the main causes of inflation. In my opinion, it would be right to start with two theories:

a) Keynesianism. The Keynesian school distinguishes between two main types of inflation:

1. Cost inflation is a general increase in the cost of factors of production. These factors, including capital, land, labour and entrepreneurship, are necessary conditions for the production of goods and services;

2. Demand inflation is the excess of aggregate demand over aggregate supply. For example, if the demand for a popular product is higher than its supply, then the price for it will rise.

b) Monetarism. Monetarist economists believe that inflation is associated with the expansion of the money supply. Central banks should maintain a stable growth of the money supply in line with the growth of gross domestic product (GDP). Likewise, the imbalance of public spending and income, expressed in the deficit of the state budget. If the issue of money covers this deficit, the mass of money in circulation grows.

Research results. Socio-economic consequences. Negative results are enough:

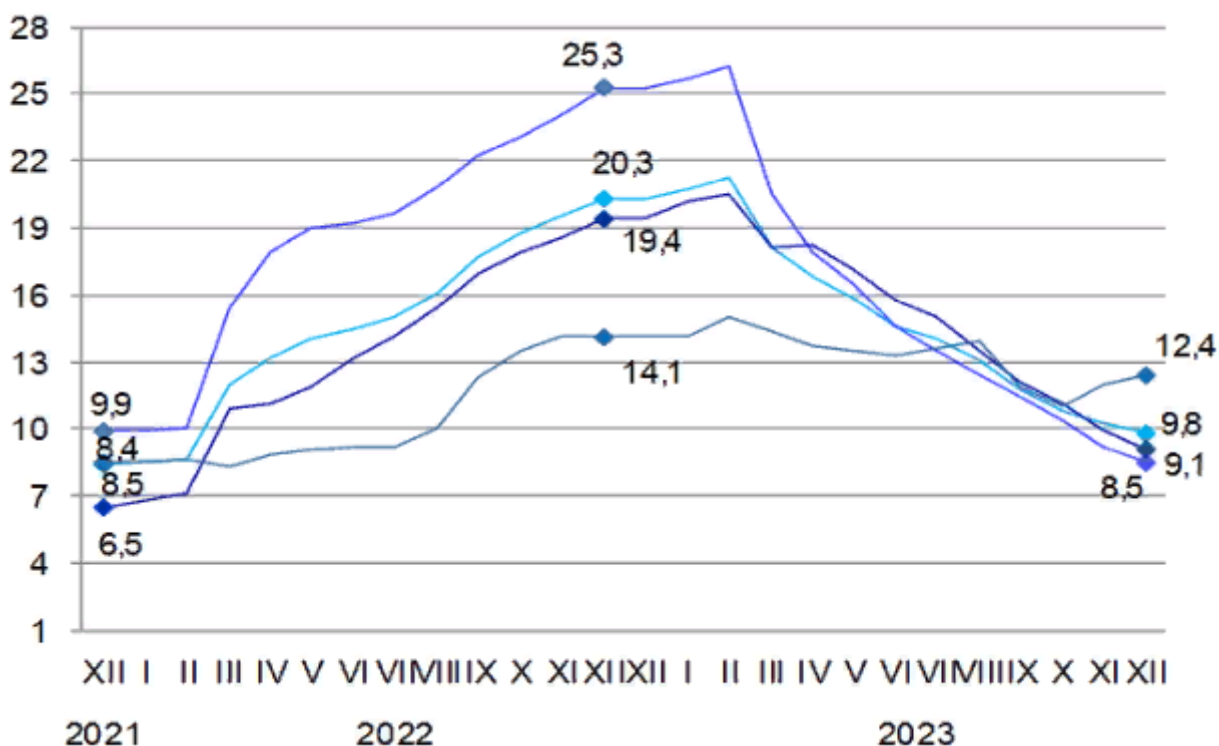
1. Decrease in real incomes of the population;
2. Accelerating inflation;
3. Increasing the cost of loans and return on deposits.

When it comes to consequences, we know only negative aspects. However, it is wrong to forget the positive ones. General economic growth is a major and favourable result in moderate inflation. Hence, moderate inflation is a driver of economic growth. Nevertheless, the negative sides outweigh the stimulating ones.

Methods of combating inflation. I am of the opinion that monetary, tax and budget regulations may help in this situation.

The statistic indicators around the world. The highest indicators of inflation are in Zimbabwe, Sudan, Turkey, Argentina. The lowest showers of inflation are in Japan, China, France, Australia, Canada.

Similarly, I have found out the percentages in Kazakhstan in 2023. According to the latest information on November, it is 10.3% in Kazakhstan. Everything is learned in comparison, so it is necessary to compare with previous indicators in 2021-2022. The percentages are different. The highest indicators were– 19.3-25.4% in 2022; 2021- 8.5%. (Picture 1)



Picture 1

Conclusion. As L. L. Levinson had said “Inflation is when everyone is so rich that no one can afford anything”, it is significant to realize that inflation is a problem in most cases. After all researches, off the top of my head, I would say I have done useful work, connected with current news and changes in Kazakhstan and in the world. Economics is fundamental. As history says, economic collapse sometimes caused and led to the death of civilizations. This fact should be a motivation for all nation.

List of references

- 1 Alexander P. “Economic theory”; Jesse, Russell “Inflation”;
- 2 Статья в интернете «Что такое инфляция?»;
- 3 <https://quote.rbc.ru/news/article/61e13fa79a79478207047ffc> ;

- 4 Статья в интернете «Инфляция: виды, причины, последствия, способы борьбы» <https://www.vbr.ru/investicii/help/investicii/inflyaciya-vidy-prichiny-posledstviya/>;
- 5 Инфляция в Республике Казахстан - GOV.KZ [https://www.gov.kz/memleket/entities/stat/press/news/details/450838?lang=ru#:~:text=%D0%BC%D0%B5%D1%81%D1%8F%D1%87%D0%BD%D0%B0%D1%8F%20%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D1%8F%20%D1%81%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%BB%D0%B0%201%2C6,%E2%80%93%20%D0%BD%D0%B0%201%2C4%25](https://www.gov.kz/memleket/entities/stat/press/news/details/450838?lang=ru#:~:text=%D0%BC%D0%B5%D1%81%D1%8F%D1%87%D0%BD%D0%B0%D1%8F%20%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D1%8F%20%D1%81%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%BB%D0%B0%201%2C6,%E2%80%93%20%D0%BD%D0%B0%201%2C4%25;);
- 6 Статья в интернете «Инфляция мәні, себептері және әлеуметтік-экономикалық зардаптары» <https://7kun.kz/73423-2/> ;
- 7 <https://stat.gov.kz/>.

МРНТИ: 06.73.55

Н.Ж. Жукенов, магистрант 1-го курса, ОП 7М04121 Менеджмент¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Актуальные проблемы стратегического банковского менеджмента

Түйіндеме. Осы мақалада қазіргі заманғы банк жүйелерінің дамуының негізгі тенденциялары ашылған. Коммерциялық банктің стратегиясын оның нарықтық құнын барынша арттыру негізінде дамыту бағыттары айқындалды. Агенттік қатынастар жүйесі арқылы корпоратившілік банк менеджменті мүдделерінің қақтығысын іске асыруға ерекше назар аударылды.

Аннотация. В настоящей статье раскрыты основные тенденции развития современных банковских систем. Определены направления развития стратегии коммерческого банка на основе максимизации его рыночной стоимости. Особое внимание уделено реализации конфликта интересов внутрикорпоративного банковского менеджмента через систему агентских отношений.

Abstract. This article reveals the main trends in the development of modern banking systems. The directions of development of the commercial bank's strategy based on maximizing its market value are determined. Special attention is paid to the implementation of the conflict of interests of the internal corporate banking management through the system of agency relations.

Түйінді сөздер: стратегиялық, корпоратившілік банк менеджменті, банк жүйелері, агенттік қатынастар.

Ключевые слова: стратегический, внутрикорпоративный банковский менеджмент, банковские системы, агентские отношения.

Key words: strategic, intra-corporate banking management, banking systems, agency relations.

Введение

В современной научной литературе недостаточно акцентируется

внимание на возможность возникновения противоречий между целями управления банком и миссией банка. В то же время цели управления банком далеко не всегда совпадают с его миссией. Анализ отечественной практики показывает, что банк может быть превращен в инструмент перераспределения средств кредиторов и вкладчиков в пользу его владельцев и менеджеров, что не могут выполняться возложенные на банк обществом функции, в погоне за доходностью банк может потерять ликвидность и платежеспособность, заниматься отмыванием доходов, полученных преступным путем.

Объект и методика

Наличие субъекта (собственников и менеджеров), объекта (банковских продуктов и услуг) и функционального механизма их взаимодействия (функций организации, планирования, мотивации, анализа, маркетинга и контроля) дает основание рассматривать управление банком как систему. В составе системы управления банком можно выделить подсистемы стратегического и оперативного управления.

Теоретико-методологической основой статьи являются фундаментальные теоретические исследования ученых-экономистов в сфере развития стратегического банковского менеджмента.

В научной работе были использованы методы сравнения, анализа и синтеза, визуализации, обобщения.

Результаты исследований

Стратегическое управление охватывает отношение между менеджерами и собственниками банка, что связано с формированием долгосрочных целевых установок и стратегии их достижения. Оперативное управление представляет сферу приложения усилий менеджеров по управлению операций банков для достижения поставленных целей. Существует и надсистема управления банком – управление в масштабах банковской системы, реализуемое государственными органами исходя из развития всей экономики страны. Опыт свидетельствует, что несовершенства указанных подсистем и надсистем, слабость механизма контроля, включая внешний и внутренний аудит, часто становятся причинами несоответствия целей управления банком миссии и снижения его надежности. В одних банках наблюдается стремление собственников к получению повышенных доходов в ущерб осторожности менеджеров, в других – менеджеры, стремясь к самостоятельности, удовлетворению личных амбиций, неосмотрительно возлагают на банк дополнительные риски вопреки воле собственников и кредиторов. Банковскому надзору в целом также могут быть присущи недостатки, не позволяющие своевременно обнаруживать и контролировать принимаемые банками риски.

Экономическая стабилизация позволяет в определенной степени уверенно смотреть в будущее, при этом стимулирует развитие стратегического менеджмента [1]. Основным фокус-центром стратегического менеджмента является прогнозирование колебаний внешней и внутренней

среды и управления ими. Специфика современных финансовых рынков и состояние банковской системы РК обусловили актуальность повышения качества и капитализации банков и активного применения ими принципов стратегического и корпоративного менеджмента.

Выявим основные особенности развития стратегического менеджмента в банковской среде на базе приемов и методов системного анализа.

Так в современной научной литературе встречаются следующие определения категории «стратегия»:

- совокупность взаимосвязанных действий, направленных на достижение устойчивого конкурентного преимущества;
- принимаемые решения, которые являются движущей или формирующей силой для большинства принимаемых компанией действий;
- путь создания конкурентных преимуществ с помощью отличительных характеристик;
- искусство быстрых преобразований, портфель инициатив, направленных на рост компании и ее стоимости [2].

Каждый банк имеет четко выраженную стратегию (стратегический план развития)? Чтобы ответить на этот вопрос необходимо провести исследование видения его целей и позиционирование на рынке. У банка есть четко выраженная стратегия, если:

- 1) банк является инициатором внедрений инноваций или лидером в своем сегменте рынка;
- 2) текущая деятельность планируется на основе стратегических планов и целей;
- 3) весь коллектив разделяет и знает стратегические цели развития кредитной организации;
- 4) стратегия является основным критерием принятия инвестиционных и других долгосрочных решений;
- 5) каждый сотрудник знает меру своего вклада в достижение банком стратегических целевых финансовых и нефинансовых показателей;
- 6) внедрена в практику система сбалансированных показателей;
- 7) система показателей ресурсно обоснована и дополнена системой мотивации сотрудников.

В банке нет четкой стратегии действий, и не используются принципы стратегического менеджмента, нацеленные на рост бизнеса и стоимости банка, если:

- 1) концепция развития банка сосредоточена в голове у одного-двух топ-менеджеров;
- 2) она не известна сотрудникам, и следовательно, не дополнена системой количественных показателей их работы и мотивации;
- 3) отсутствует прогноз ресурсной обеспеченности развития банка;
- 4) операционный план формируется только с учетом текущей ситуации на рынке.

С помощью оценки данных критериев нами выявлено, что

деятельность банков показывает на наличие четко выраженной у них стратегии. Следовательно, можно внести определенные коррективы в понижение экономической категории «Стратегия коммерческого банка».

Под стратегией банка мы будем понимать – программу комплекса действий, направленных на формирование и удержание долговременных конкурентных преимуществ на целевых рынках. Эта программа отражает количественные, качественные и структурные цели развития банка, и внутренние изменения, которые должен произойти для повышения его конкурентоспособности. В то же время, необходимо различать понятие общей рыночной стратегии банка и отдельные ее составляющие (функциональные стратегии).

На рисунке 1 представлено сочетание четырех функциональных стратегий: маркетинговой, финансовой, информационно-технологической, стратегии управления персоналом.



Рисунок 1 – Составляющие рыночной стратегии банка

Каждая из функциональных составляющих корпоративной стратегии представляет собой программу действий банка в соответствующем направлении с целью достижения определенных качественных показателей, характеризующих будущее состояние банка.

Финансовая стратегия, как составляющая корпоративной стратегии, может быть направлена на достижение определенного роста рыночной стоимости банка, его акций, рост показателей ROA, ROE при соблюдении нормативов Базельского комитета по риску и ликвидности. Маркетинговая стратегия может иметь своей целью рост доли на рынке данного исследуемого банка, увеличении коллектива обслуживающих клиентов, развитие качественно новых сегментов и их емкости. Целевым критерием информационной стратегии может быть доля клиентов, охваченных системой «банк-клиент», Интернет-банкингом, операциями в режиме «On-line».

Анализируя структурную динамику промышленно-финансовых

циклов, можно констатировать, что в современной мировой экономике сложились три основных типа экономического роста. Их идентификация основана на внутренних приоритетах развития экономики, направлениях государственного стимулирования деловой активности и факторных преимуществ национальных финансовых систем на внешних рынках (рисунок 2).



Рисунок 2 – Этапы стратегического планирования

Тип экономического роста определяет стратегические направления структуризации национальной экономики и финансовой системы, а адекватность государственного регулирования определяет место и роль национальной экономики в мировом хозяйстве.

При слиянии совершенно разнородных фирм, каждая из которых действовала в своей отрасли, создавались гигантские конгломераты, которые не имели ни технологического, ни функционального единства [3]. Образование конгломератов характеризовало экспрессивный путь расширения производства. Это приводило к распаду крупных корпораций за счет невозможности рационального управления. Отсюда можно сделать вывод, что первоначально диверсификационные процессы решали проблему позиционирования и структурирования рынков, усложнения потребительских предпочтений.

На более поздних этапах развития таких конгломератов актуальной становилась проблема инновационной активности, сокращение издержек производства и обращения. Поэтому диверсификация модифицируется и делает акцент в пользу ресурсной активности (вертикальная интеграция и комбинирование). Самостоятельность входящих в конгломераты структур обуславливает конфликт менеджеров и акционеров, заставляет диверсификацию капитала развиваться в диверсификацию активов.

Следует отметить, что формы консолидации собственности и интеграции субъектов, входящих в диверсификационные компании достаточно разнообразны.

Среди них «мягкие формы» (на основе договора о создании группы совместного учреждения центральной компании: консорциум, стратегический союз, альянс) и «жесткие» (на основе участия одной из компаний в капитале других - холдинг или передачи части активов участников группы в трастовое управление центральной компании).

Анализируя структуру отечественных фирм в сравнении с западноевропейскими и американскими можно отметить, что в РК складывается новый тип интегрированных и диверсифицированных корпоративных хозяйствующих субъектов. Однако сдерживающее влияние на концентрацию капитала оказывает низкая капитализация отечественного фондового рынка. Процесс диверсификации будет развиваться на фоне снижения уровня государственного вмешательства в экономику, либерализации товарных и финансовых рынков.

Концепция диверсификации как доминирующей стратегии развития банковской системы предполагает следующие императивы в их комплексности и единстве.

- Императив избыточного финансового капитала;
- Императив реализации долей фиктивного капитала;
- Императив формирования качественно новой властной вертикали финансово-банковского сектора;
- Императив реструктуризации банковского корпоративного бизнеса.

В структуру стратегического планирования и менеджмента коммерческого банка органически входят (вливается) система корпоративного управления банком.

Корпоративное управление представляет собой сложное, многогранное понятие, отражающее аспекты системы управления компанией (банком) и взаимодействие между акционерами и менеджментом.

По своему содержанию корпоративное управление выстраивает систему контроля и регулирования деятельности менеджеров компании от лица владельцев (инвесторов), а также в той или иной мере от других заинтересованных лиц и групп [4].

Базовые принципы корпоративного управления были разработаны Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Однако документы ОЭСР не учитывают специфики банковского

бизнеса и не содержит специфических рекомендаций и оговорок. Банковская деятельность имеет ряд особенностей во взаимоотношениях между менеджментом, акционерами и кредиторами.

1 Жесткое регулирование со стороны надзорных органов и институт банковской тайны накладывают определенные ограничения на распределение информации между собственниками и менеджерами.

2 Для выполнения банками функции финансового посредничества достаточно относительно низкой, по сравнению с нефинансовыми компаниями, доли собственных средств в пассивах. Это определяет повышенную рискованность пассивов банка, высокую степень зависимости от привлеченных ресурсов. Это приводит к тому, что при размещении ресурсов в активы следует учитывать интересы акционеров и кредиторов банка в равной степени.

3 Финансовое посредничество связано с повышенным риском. На первый план в банковском бизнесе выходит управление рисками, оно становится важнейшим элементом системы внутреннего контроля в банках. Без эффективного управления рисками невозможно соблюдение эффекта реализации, как прав акционеров, так и прав кредиторов (вкладчиков).

Выводы

Особенностью корпоративного управления в коммерческом банке является руководство его деятельностью, осуществляемое советом директоров и менеджерами высшего звена и определенные методы управления. К ним относятся:

- определение цели бизнеса и создание стоимости для владельцев банка;
- проведение каждодневных финансовых операций;
- учет в своей работе интересов заинтересованных лиц и сторон (сотрудничество банка, регулирующих органов и государства);
- осуществление корпоративных действий в соответствии с правилами обеспечения надежности банковского бизнеса и требования нормативно-правовых актов.
- защита интересов вкладчиков.

Оценка качества корпоративного управления в банках при качественной диагностике должна основываться на следующих принципах:

- ценность корпоративной культуры, стандарты деловой этики;
- сформулированная стратегия развития, в соответствии с которой оцениваются результаты работы всего банка и отдельных лиц;
- четкое распределение прав и обязанностей;
- эффективный механизм сотрудничества и взаимодействия между советом директоров, высшими менеджерами и аудиторами.
- надежная система внутреннего контроля и службы управления рисками в разрезе бизнес-направлений и бизнес-единения;
- постоянный мониторинг рисков в приоритетных отраслях банковского бизнеса, характеризующихся высокой вероятностью конфликта

интересов (взаимодействие банка с аффилированными заемщиками, крупными акционерами и менеджерами высшего звена);

- совокупность финансовых и карьерных стимулов, создающие условия для производительной работы менеджеров и сотрудников банка;

- система информационных потоков, обеспечивающая внутренние потребности организации и необходимый уровень прозрачности для внешних контрагентов.

Эффективность корпоративного управления в условиях трансформации банковской системы зависит от успешного развития различных аспектов акционерных отношений. Системы управления банковскими холдингами должны основываться не только на деятельности отдельных банковских структур, но и на создании внутренних управленческих отношений, которые позволили бы действовать бизнес-единицам более эффективно.

Список литературных источников

- 1 Герасимова, Е.Б. Феноменология анализа финансовой устойчивости коммерческого банка [Текст]: Монография / Е.Б. Герасимова.- М.: Финансы и статистика, 2019. - 402с.
- 2 Масленченков, Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке [Текст]: Учебное пособие для вузов / Ю.С. Масленченков.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. - 380с.
- 3 Лаврушин и др. Управление деятельностью коммерческого банка (Банковский менеджмент) [Текст]: Учебник // под ред. О.И. Лаврушина. - М.: Юрист, 2022. - 680с.
- 4 Смулов А.М. Промышленные и банковские фирмы: взаимодействие и развитие кризисных ситуаций [Текст]: Монография / А.М. Смулов. - М.: Финансы и статистика, 2021- 495с.

МРНТИ: 06.73.55

**Н. Казиев, магистрант кафедры
«Социально-экономических дисциплин»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Финансовая сущность банкротства организации и причины приводящие к несостоятельности коммерческого банка

Түйіндеме. Екінші деңгейлі банктердің төлем қабілетсіздігінің алдын алудың қолданыстағы тетіктерін, оларды қолдану талаптарын, іске асыру көлемін және оларды қолданғаннан кейінгі оңтайлы нәтижелерді түсінудің маңыздылығы.

Аннотация. Важность понимания существующих механизмов предотвращения несостоятельности банков второго уровня, требований их применения, объемов реализации и оптимальности результатов после их использования.

Abstract. The importance of understanding the existing mechanisms for preventing the insolvency of second-tier banks, the requirements for their application, the volume of implementation and the optimal results after their use.

Түйінді сөздер: қаржы, екінші деңгейлі банктер, банкроттық, тәуекелдер, тәуекелдерді басқару.

Ключевые слова: финансы, банки второго уровня, банкротство, риски, управления рисками.

Key words: finance, second-tier banks, bankruptcy, risks, risk management.

В финансовом словаре под финансовым несостоятельностью понимается долговое банкротство, отказ бизнесмена платить по своим кредитным обязательствам из-за отсутствия средств, а также экономический крах, разорение.

В международной практике имеет места двум исторически сложившимся подхода к пониманию банкротства финансовых организаций: западный (американский) и европейский (английский). Европейский подход в общем ориентирован на удовлетворение критериев кредиторов финансовой организации, западный подход в целом ориентирован на спасение банка второго уровня с последующей реорганизации [1].

В Европейской юридической науке «финансовая несостоятельность» имеет ограниченное применение. В части финансовых организаций определяет характеристику процедур. Они могут быть использованы финансовыми организациями. В Европейской праве используют термин «банкротства», и несостоятельность основывается на идеи полного возмещение кредиторам и имущественной безопасности кредитора банка. В США банкротства представляет собой плату за способность оздоровления экономической системы. В целом, термин «банкротства» финансовой организации, определяется как в западном, так и в европейском юриспруденции, как банкротства финансовой организации оплачивать долги при наступлении сроков платежа. При этом имеется множества параметров неоплаченных займов и сроков. Они могут привести к банкротству финансовой организации [2].

В Республике Казахстан несостоятельность финансовых организаций определено специальными статьями в едином республиканском законе о несостоятельности. На практике законодательство о финансовом несостоятельности близко к принципам европейского права. Так в соответствии со статьей 190.9 Республиканского закона от 26.10.22 г. №128-РЗ «О банкротстве» базовыми причинами несостоятельности являются неспособность удовлетворить требования кредиторов по:

- финансовым обязательствам;
- о выплате выходных пособий и об оплате труда лиц, работающих по трудовому договору, и исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [3].

При этом предпосылками несостоятельности являются только случаи, в которых соответствующие обязанности не исполнены ею. В течении 14 дней

после наступления срока их исполнения или стоимость имущества финансовой организации недостаточна для исполнения ее обязательств перед кредиторами или обязанности по уплате обязательных платежей.

Под обязанностью финансовой организации по уплате обязательных платежей понимается обязанность финансовой организации как самостоятельного налогоплательщика по уплате обязательных платежей.

Таблица 1 – Факторы которые могут приводит банки второго уровня к банкротству

№	Группы факторов	Описание факторов
1	Внешние	К внешним факторам можно отнести политическую и макроэкономическую ситуацию в республике. Состояние финансово-экономического рынка. Надежность финансовых организаций и клиентов. Данные факторы в множестве случаев не поддается влиянию финансовой организации. Банки второго уровня самостоятельно могут выбирать своих партнеров и клиентов. Тем самым банки могут ограничить влияние этих значимых факторов. Банки второго уровня (только если не системообразующий) не может повлиять на макроэкономическую, политическую ситуацию в государстве. Также на состояние финансово-экономического рынка
2	Внутренние	Банки второго уровня имеют непосредственные влияние на данную группу факторов. Каждый банк второго уровня вырабатывает свою собственную стратегию поведения на экономическом рынке. При приеме персонала на работу, финансовый менеджер может достичь нужного ему уровня квалификации.
Примечание – составлено автором		

Также обязанность финансовой организации по исполнению распоряжений о перечислении со счетов своих клиентов обязательных платежей в бюджеты.

Имеется много факторов, влияние которых приводит финансовые организации к банкротству. Эти факторы можно разделить на две группы [4]:

- внешние;
- внутренние.

Общая характеристика и классификация приведена на рисунке 1.

К внешним факторам можно отнести политическую и макроэкономическую ситуацию в республике. Состояние финансово-экономического рынка. Надежность финансовых организаций и клиентов. Данные факторы в множестве случаев не поддается влиянию финансовой организации. Банки второго уровня самостоятельно могут выбирать своих партнеров и клиентов. Тем самым банки могут ограничить влияние этих значимых факторов. Банки второго уровня (только если не системообразующий) не может повлиять на макроэкономическую, политическую ситуацию в государстве. Также на состояние финансово-экономического рынка [5].

Особо значимым внешним фактором является политическая ситуация в республике. Она определяется стратегией правительства, парламента и высшего руководства государства. Так как политическая ситуация – важнейшее условие успешного развития рынка финансовых услуг. Менеджмент банков второго уровня должен мониторить социально-политическую ситуацию в государстве с учетом на неизбежную оппозицию со стороны других политических партий. Для того что бы прогнозировать перспективные варианты развития политической ситуаций.

При этом банки второго уровня с агрессивной политикой прилагают неимоверные усилия для создания необходимой им экономической ситуации.

Банки второго уровня с консервативной политикой контролируют и анализируют возможное развитие социально-политической и макроэкономической ситуации для формирования различных альтернатив стратегий. Они могут использоваться во множестве социально-политических и макроэкономических условиях. Из-за того, что такие перспективы требуют полит-технологов и социологов, банкам второго уровня нужно нанимать их на работу.

В сфере воздействия на макроэкономическую политику усилия банков второго уровня могут быть ориентированы на [6]:

- стабилизацию социально-политической ситуации в государстве или в регионе;
- на более льготные условия по возможности получения займов у Национального банка;
- более низкие критерия к норме обязательных фондов;
- поощрения со стороны Национального бака по формированию банками второго уровня филиалов и развития корреспондентских связей;
- довольно высокие критерий к параметрам начального капитала;
- предоставление достаточного времени для приспособлении к новым показателям, относящим к финансовой деятельности;
- льготная фискальная политика.

Необходимо отметить усилия банков второго уровня, ориентированные на установление обязательных высоких требований к параметрам уставного капитала [7]. Так как установление высокого уставного капитала защищает банки второго уровня от конкуренции и дает возможность им «поглощать» уже имеющие относительно мелкие банки. Они не в состоянии отвечать на эти критерия.



Рисунок 1 – Классификация значимых факторов банкротства финансовой организации

Примечание – составлено автором

Высокие критерия Национального банка Республики Казахстан к уставному капиталу обусловлены с одной стороны ограничением конкуренции и возможность концентрации финансового капитала, с другой стороны, ограждает конкуренцию, так как обеспечивают относительно высокую надежность функционирования финансовой системы. Препятствует появлению в этой сфере бизнеса тысячам мелких финансовых организаций. Политика банков второго уровня влияет на макроэкономическую ситуацию, так как из-за высокого финансового риска банки уходят с рынка стратегических ссуд [8].

К внутренним факторам входят:

- стратегия развития банка второго уровня;
- уровень квалификации менеджмента разного уровня;
- состояние внутренней политики банка второго уровня.

Банки второго уровня имеют непосредственное влияние на данную группу факторов. Каждый банк второго уровня вырабатывает свою собственную стратегию поведения на экономическом рынке. При приеме персонала на работу, финансовый менеджер может достичь нужного ему уровня квалификации. Как известно, чем выше уровень квалификации, тем меньше причин появления проблем у финансовой организации из-за некомпетентности его работников. Уровень управления также напрямую зависит от квалификации сотрудника и здесь значительную роль играет практика в данной сфере [9].

В случае определённой стабильности макроэкономической и политической ситуации и состояния экономического рынка важную роль в финансовой несостоятельности играют внутренние факторы.

Таблица 2 – Потенциальные альтернативы стратегии банка второго уровня

Традиционная	Реакционная	Оборонительная	Зависимая	Завоевательная
Поступать, как все банки второго уровня, удовлетворяясь достигнутыми результатами	Поиск альтернативных сегментов рынка, базируется на знании рыночной ситуации, соответствует высокой степени финансового риска	заключается в усилиях не отстать о других банков второго уровня	обычно ее проводят мелкие финансовые организации	стремление занять ведущие места на рынке финансовых услуг

Наиважнейшее значение в оптимальном менеджменте финансовыми рисками имеет стратегия развития банка второго уровня. Разработка стратегии банка второго уровня – это поиск стабильности между силами финансовой организации и окружающей ею обстановки. Он может быть достигнут путем отбора альтернатив. Анализ обстановки исходит из оценки критерия рынка, технических возможностей финансового бизнеса, наличия инфраструктуры. В свою очередь оценка существующих ресурсов банка второго уровня должна включать исследование собственного капитала и определение базовых источников его роста. Учет уровня квалификации персонала и качества управления. На базе сопоставления окружающей обстановки и потенциала банка создаются экономические цели и цели развития финансовой организации, вытекающие из анализа будущей обстановки [10].

Осуществление долгосрочного планирования и долгосрочного менеджмента значительно смягчают финансовые риски и дает возможность успешному развитию финансового бизнеса. Финансовые стратегии

поведения на рынке должны формироваться для каждого банка второго уровня в отдельности [11].

Потенциальные альтернативы стратегии банка второго уровня [12]:

- традиционная, то есть поступать, как все банки второго уровня, удовлетворяясь достигнутыми результатами;

- реакционная, то есть, поиск альтернативных сегментов рынка, базируется на знании рыночной ситуации, соответствует высокой степени финансового риска;

- оборонительная, она заключается в усилиях не отстать от других банков второго уровня;

- зависимая, то есть, обычно ее проводят мелкие финансовые организации;

- завоевательная – стремление занять ведущие места на рынке финансовых услуг. Для реализации этой стратегии необходимо инакомыслящие (нестандартно) менеджеры, хорошо понимающие рынок, а также хорошо провиденные маркетинговые исследования [13].

Вышеуказанные виды стратегий развития могут быть сгруппированы по признаку агрессивности и консервативности в планировании и менеджменте банком второго уровня. Каждый вид стратегии банковского рынка Казахстана со всей его уникальностью, наиболее адаптивна агрессивная политика [14].

Список литературных источников

- 1 Конституция Республики Казахстан. Принята всенародным голосованием 16 декабря 1995 г.
- 2 Гражданский кодекс Республики Казахстан. Часть первая: Республиканский закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в ред. от 29.12.2017). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения 14.01.2019).
- 3 Гражданский кодекс Республики Казахстан. Часть вторая: Республиканский закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (в ред. от 05.12.2017). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения 14.01.2019).
- 4 О банках и банковской деятельности: Республиканский закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. Республиканского закона от 26.07.2017 № 205-ФЗ). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения 14.01.2019).
- 5 О Национальном банке Республики Казахстан: Республиканский закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. Республиканского закона от 01.05.2017 № 92-ФЗ). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения 14.01.2019).
- 6 О несостоятельности (банкротстве): Республиканский закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. Республиканского закона от 03.07.2016 № 360-ФЗ).

- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения 14.01.2019).
- 7 О страховании вкладов физических лиц в банках Республики Казахстан: Республиканский закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ (ред. Республиканского закона от 01.05.2017 № 92-ФЗ). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения 14.01.2019).
 - 8 О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2014 года: Республиканский закон от 27.10.2008 № 175-ФЗ (ред. Республиканского закона от 07.05.2013 № 81-ФЗ). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения 14.01.2019).
 - 9 О внесении изменений в статью 23 Республиканского закона «О Республиканском бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов»: Республиканский закон от 26.12.2014 № 448-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения 14.01.2019).
 - 10 О внесении изменений в статью 11 Республиканского закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Республика Казахстан» и статью 46 Республиканского закона «О Национальном банке Республики Казахстан»: Республиканский закон от 29.12.2014 г. № 451-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения 14.01.2019).
 - 11 О внесении изменений в отдельные законодательные акты: Республиканский закон от 01.05.2017 № 84-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения 14.01.2019).
 - 12 О перечнях банков, привилегированные акции которых приобретаются государственной корпорацией «Агентство по страхованию вкладов» для обеспечения финансовой устойчивости системы страхования вкладов, и банков, которым для осуществления мер по повышению их капитализации предоставляются субординированные займы со сроком возврата (погашения) не менее 50 лет: Распоряжение Правительства Республики Казахстан от 13 мая 2015 г. № 877-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения 14.01.2019).
 - 13 О порядке предоставления Национального банка кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой ценных бумаг): положение Национального банка от 04.08.2003 № 236-П (в ред. от 09.09.2015). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения 14.01.2019).
 - 14 О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: положение Национального банка от 26.03.2004 № 254-П (в

ред. от 14.11.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения 14.01.2019).

МРНТИ: 06.73.65

Ж. Ж. Қарабалына, «Экономикалық пәндер» кафедрасының аға оқытушысы¹

Г.Оралбай, «Экономикалық пәндер» кафедрасының «Қаржы» білім беру бағдарламасының 4 курс студенті¹

**¹Қазақ-Орыс Халықаралық университеті
030000, Ақтөбе, Қазақстан**

Қазақстан Республикасындағы лизингтік операцияларды тездетуді мемлекеттік ынталандыру

Түйіндеме. Лизинг-бұл кәсіпорындардың өндірістік әлеуетін кеңейтетін, дамытатын экономикалық категория және инвестициялық қызмет түрі. Лизинг ұлттық экономиканың қарқынды дамуының және жаһандану үрдістерінің өсуі жағдайында оның әлемдік нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттырудың факторы болуға тиіс.

Аннотация. Лизинг является экономической категорией и видом инвестиционной деятельности, расширяющей, развивающей производственный потенциал предприятий. Лизинг должен стать фактором интенсивного развития национальной экономики и повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке в условиях нарастания тенденций глобализации.

Abstract. Leasing is an economic category and type of investment activity that expands, develops the production potential of enterprises. Leasing should become a factor in increasing its competitiveness in the world market in the context of the rapid development of the national economy and the growth of globalization trends.

Түйінді сөздер: лизинг, лизингтік бизнес, мемлекеттік реттеу, лизингтік операциялар, қаржылық лизинг, жалдау.

Ключевые слова: лизинг, лизинговый бизнес, государственное регулирование, лизинговые операции, финансовый лизинг, аренда.

Key words: Leasing, leasing business, government regulation, leasing operations, financial leasing, lease.

Әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, Қазақстан Республикасындағы лизинг бизнесінің дамуы инновациялық процесті белсендірудің перспективалы бағыттарының бірі және өндірістің техникалық қайта қарулануы мен экономиканы құрылымдық қайта құрудың қуатты импульсі бола алады.

Алайда, лизингтің сәтті дамуына белгілі-бір жағдайлар қатары бөгет болады, олардың негізгісі құқықтық базаның толық жетілмегендігі болып табылады.

Лизинг, кәсіпкерлік қызметтің жаңа бір бағыты ретінде, қабылданатын нормативті-құқықтық актілерге тұрақты қызмет көрсетулерді қажет етеді. Қазақстан экономикасының дамуына ең бір елеулі әсер ететін, бірінші

кезекте фармацевтикалық, жеңіл өнеркәсіп, ауыл шаруашылық өнімдері, металдық алюминий мен құймалар, оған қоса транспорттық құралдар мен есептегіш техника сияқты лизингтік мәмілелердің объектілері бола алады.

Қазақстан Республикасындағы лизинг операцияларын мемлекеттік реттеудің қажеттілігі келесі факторлармен сипатталады:

- 1) Экономиканың барлық салаларындағы негізгі қорлардың шекті тозуы
- 2) 2000 ж 5 шілдесінде «Қаржылық лизинг туралы» Заңның қабылдануы
- 3) Аймақтардағы лизингтің даму программасын мемлекеттік қолдау
- 4) Қазақстан экономикасына отандық және шетел инвестицияларының ағымының көбеюі
- 5) Кіші және орта бизнесте кәсіпкерліктің жандануы

Мемлекет экономикалық алғашқы ашылған салаларда лизингтік жобаларды тікелей бюджеттік қаржыландыру арқылы және субсидиялау, коммерциялық банктерге мемлекеттік кепілдіктер беру, мемлекетаралық деңгейде лизинг мәмілелерін жасау арқылы кәсіпорындардың инвестициялық белсенділігін қолдай алады.

Бірақ та, тікелей мемлекеттік лизингтік реттеудің жаман жақтарын да айтып өту керек: бюджет қаражаттарының шектеулілігі, кіші және орта бизнестің кәсіпорындарын лизингтік процеске тартпай-ақ бөлінген қаражаттарды ірі кәсіпорындарға жинақтау, аймақтардағы түрлі ұйымдастырушылық сұрақтарын шешкендегі салғырттық.

Зерттеу барысында, лизингтік операциялардың тиімділігін көтерудің негізгі бағыттары келесілер болу керектігіне көзіміз жетті:

- 1) Жеке кәсіпкерлікті дамыту бойынша шарттарды құру үшін және олардың қызметін реттеу үшін мемлекеттік реттеуді белсендіру
- 2) Заң актілерінің жүйесі және кепілдікті қарыз механизмі арқылы халықтың жинаған қорларын пайдалану
- 3) Экономиканың нақты секторын несиелеуге банктің қызығушылығын арттыру шарттарында банктердің және басқа да несиелік ұйымдардың қаражаттарын пайдалану
- 4) Пайдадан және амортизациялық аударымдардан құралатын кәсіпорынның өзіндік қаражаттарын пайдалану және мобилизациялау
- 5) Шетел капиталын өндірістік секторға тарту, халықаралық және мемлекетаралық лизинг механизмдерін енгізу және пайдалану

Бюджеттік инвестициялардың шектеулілігі шарттарында мемлекеттік саясаттың маңызды элементі- инвестицияланатын капиталдың масштабтарын және сапасын көтеруге бағытталған, конкурсты жобалық инвестициялаудың механизмі бола алады.

Кәсіпорындардың инновациялық қызметін кеңейту мен техниканы жаңарту бойынша лизинг бизнесін ынталандыру, кеңейту үшін қажет «инвестициялық климатты» құру мүмкіндігін жанама экономикалық әдістер береді. Инвестициялық тәуекелділіктерді төмендету үшін лизингтік

операцияларды жанама мемлекеттік ынталандыруды активизациялауда келесі өнім түрлерінің өндірісін қамтамасыз ететін лизингтік инвестициялық жобалардың категорияларын анықтау бойынша мемлекеттік қолдау қажет:

- 1) Шетелде ұқсас түрлері жоқ өнімдер
- 2) Экспортты, ең жақсы әлемдік мысалдарының деңгейіндегі сыртқы нарықта сұранысы бар тауарлар
- 3) Импорттымен салыстырғанда бағасы төменірек, импортты ауыстырушы өнімдер
- 4) Ішкі нарықта сұранысқа ие өнімдер

Жанама қолдаудың мақсаттарына салықтық, амортизациялық, бағалық, несиелік саясаттар жауап береді. Ерекше маңызды-салық саясаты болып табылады. Лизингтік операцияларды тездетуді мемлекеттік реттеу салықтық жеңілдіктер мен преференцияларда бейнелену қажет.

Инвестициялық салықтық преференциялар салық төлеушілердің жиынтық жылдық табысынан қосымша шегерулерге құқық береді.

«Тікелей инвестицияларды мемлекеттік реттеу туралы» Қазақстанның Заңы бойынша инвестициялық жобалар бойынша келесі жеңілдіктер берілген:

- 1) Мемлекеттік гранттар
- 2) Келісімге отырған уақыттан бастап 5 жылға дейін жер салығын және мүлік салығын төлеуден босату
- 3) Салық салынған табысты алғаннан бастап 5 жыл уақытқа дейін табысқа салынатын салықты төлеуден босату, бірақ келісімге отырғаннан кейін 8 жылдан артық емес
- 4) Инвестициялық жобаны өткізу үшін қажет шикізатты, материалдарды, құрал-жабдықтар импортын кедендік баж салығын салудан толық немесе үлесті босату

Салықтық жеңілдіктер негізгі қаражаттарға келетін инвестициялардың көлемдеріне, экономиканың жаңа секторларына жатуына байланысты беріледі.

Салық кодексі 74 статьясы бойынша, салық салу мақсатындағы қаржылық лизинг-негізгі қаражаттарды лизинг алушының меншігіне беру және келісімде анықталған белгіленген бағамен өзіне қалдыруға толық құқығын білдіретін лизингтің түрі, бірақ бұл жерде пайдалы қызмет уақыты 80%-дан асу керек, салық салу мақсатында негізгі қаражаттарды лизингке беру, лизинг мүлкін сатып алу ретінде қарастырылады. Мұнда негізгі қаражаттардың құны лизинг келісімімен анықталады, негізгі қаражаттардың құнын көбейтуге жататын пайыздарды төлеуге кеткен шығындар кіргізіледі, Бұл пункт лизинг алушы үшін тиімсіз, өйткені мүлікке салынатын салықтар бойынша шығындар өседі.

Лизинг берушілердің табысқа салынатын салықтан босатылуы тек мынау міндетті шарт орындалса ғана мүмкін болады: лизинг уақыты- 3 жылдан артық және негізгі қаражаттар лизинг алушыға лизинг келісімінің аяғында беріледі.

Лизингке алынған негізгі қаражаттардың құнын Қазақстан Республикасының «Салық және бюджетке төленетін басқа да төлемдер» Заңындағы 20; 20-1-20-8 статьяларында көрсетілген тәртіпте және шарттарда амортизациялық аударымдарды есептеу арқылы шегерімдерге жатқызамыз. Бұл жағдай тағы да лизинг алушыға тиімсіз, себебі оған лизинг мүлкін жоғарырақ бағамен балансқа қоюына тура келеді.

Біз, қаржылық лизинг пен жалға беру арасындағы мәнді экономикалық айырмашылығын көрсеткіміз келіп отыр. Жалға беру мүлікті уақытша пайдалануға жалдаушыға беруін қарастырады. Қаржылық лизинг кезінде жал ұзақ мерзімге беріледі (3 жылдан аса) және келісім уақыты аяқталғаннан соң, лизинг алушыға беріледі. Яғни, қаржылық лизинг инвестициялық қызметке жатады, ал жалға беру кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін қажет уақытша құрал ретінде пайдаланылады.

Капитал салымдарын қорғау және марапаттау туралы барлық экономикалық дамыған мемлекеттермен екі жақты келісімге қол қоя отырып, Қазақстан Халықаралық Экономикалық Қатынастар жүйесіне кіру үшін маңызды қадам жасады. Бұл құқықтық документтер салатын инвестициялар жөнінде шетел инвесторларының тәуекелділіктерін және қауіптенулерін азайтады.

Қазақстан Республикасы Халықаралық Валюталық Қордың және Әлемдік банктің мүшесі болды. Дүние жүзілік Сауда Ұйымына қосылуы, Экономикалық ынтымақтастық және даму Ұйымымен және Европалық Союзбен келісімдер жасау шетел инвестицияларын реттеу сферасында қазақстандық және халықаралық құқықтық нормаларының жақындауына ықпал етеді. Бүгінгі күні Қазақстанда 13 инвестициялық жоба өткізілді.

Салық Кодексінде өзгертулер енгізілді - Ұлттық банктің 1,5-ға тең қайта қаржыландыру қойылымының шегінде лизинг бойынша пайыздарды төлеу шығындарын шегерімдерге жатқызу керек. Берілген өзгеріс бірінші ретте, лизинг мәмілесін негізгі тұтынушылары ретіндегі лизинг алушылар үшін лизингті қолданудың қызығушылығын арттырды.

Лизингтік компаниялар үшін, мүліктің солардың меншігінде төлеп алғанға дейін болғандығы тиімді, себебі амортизациялық аударымдар шегерімдерге жатқызылады және салық салынатын базадан алып тасталынады. Фактілі түрде, лизинг объектісі меншікке тек лизингтік төлемдерді толық төлегеннен кейін ғана аударылады.

Лизингтік қатынастардың дамуы толығымен құқықтық базаға тәуелді екендігін жоғарыдағыдан біле аламыз. Қазақстандық лизингтік компаниялардың жұмыс тәжірибесі көрсеткендей, заңның қолдауынсыз және істегі салық салу жүйесін жетілдірусіз сәттілікке және Қазақстандағы лизинг бизнесінің дамуына сенуге болмайды.

Лизинг алушылар үшін амортизациялық саясатпен байланысты салықтық шарттар қажет. Ресейде лизинг алушылар үшін лизингтік төлемдердің барлық сомасы өнімнің өзіндік құнын және қаржылық нәтижелерді құрайтын шығындардың құрамына кіреді. Қазақстан

Республикасында лизингтік төлемдер табысқа салынатын салық бойынша шегерімдерге жатқызылады. Қазақстандық лизинг алушылар онша тиімді жағдайда болмайды, себебі оларда нәтижесінде салық салудың жоғарырақ базасы болады, сәйкесінше оларға көбірек салық төлеуге тура келеді.

Біздің қарсылығымызды білдіретін бір пункт бар - лизинг объектісін даусыз алу құқығы. Біздің пікірімізше, егер лизинг алушыдан ешқандай төлемдер түспесе, лизингтік компания лизинг объектісін соттың араласуынсыз алып алуға құқылы. Бірақ, Қазақстанның нормативті базасында даусыз алып алу мүмкін емес, тек лизинг келісімін соттың шешімі бойынша бұзуға болады. Ал сот дау-шарты ұзаққа алты немесе одан да көп уақытқа созылуы мүмкін. Лизингтік компания меншік иесінің құқығын: алып қою, сату немесе өз шығындарын жабуды қолдана алмайтындығын көре аламыз. Мұнда лизингтік компанияларды қорғаудың заңды қарапайымдандырылған процедурасын қолдану керек.

Лизинг берушілер үшін де, лизинг алушылар үшін де тең қолайлы шарттар жасалу керек.

Лизинг сұрақтары бойынша Қазақстан Республикасының құқықтық және нормативтік актілерінің талдауы лизингтік қатынастарға түскенде бірінші ретте лизинг берушілер емес, лизинг алушылардың қорғалмағандығын көрсетеді, себебі ақырында олар лизинг мүлкін қолданғанда ешқандай салық жеңілдіктеріне ие бола алмайды.

Бірінші қарағанда, салық төлемдерін азайтудан мемлекет залал шегеді, алайда мемлекет үшін тиімді жағы - капитал салымдарының лизингтік формасы өндірістің қажеттілігіне кететін несиелік қызметтің қайта құрылуына және ГТП-тің жоғарғы қарқындары, ссудалық пайыздардың жоғары қойылымдары шарттарында өндірістік инвестицияларды жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Лизингтік мәмілелердің механизміне мәнді салық жеңілдіктерін енгізу және мемлекеттік реттеу, несиemen салыстырғанда лизингті қолдануда үлкен экономикалық, қаржылық пайданы шығаруға алып келер еді. Шетел, бастысы отандық тәжірибе Қазақстанда лизингтің дамуы үшін жақсы қызмет атқаратын өндіріс керектігін дәлелдейді. Сонда лизинг те тікелей инвестициялардың құрамында мемлекеттің қолдауынсыз-ақ үлкен үлес алады.

Қазақстандағы шағын кәсіпкерлікті масштабты қолдау үшін, мемлекет қаражаттарының жетіспеушілігінен лизингтің арқасында шағын кәсіпорындарды қолдайтын шетел тәжірибесін енгізу мақсаты қойылып отыр; лизинг-несиелік ресурстарды тартусыз, кәсіпорынның өзіндік қаражаттарын бөлусіз, инвестициялаудың сыртқы көздерінсіз өндірістік қуаттарды үздіксіз және тездетіп жаңартудың, өндірісті материалдық-техникалық қамтамасыз етудің прогрессивті әдістерінің бірі болып табылады.

Лизингтік мәмілелердің механизміне мәнді салық жеңілдіктерін енгізу және мемлекеттік реттеуді құру, несиemen салыстырғанда лизингті қолдануда үлкен экономикалық, қаржылық пайдаға алып келер еді.

Қазақстан Республикасындағы лизинг бизнесін мемлекеттік қолдаудың шаралары, біздің ойымызша, келесілер болып табылады:

- 1) Экономиканың приоритетті салаларына лизингтік жобаларды өткізген кезде мемлекеттік кепілдіктерді ұсыну
- 2) Лизингтік қаржыландыруды өткізу үшін инвестициялық несиелер бойынша, жеңілдіктерді ұсыну
- 3) Республикадағы лизингтік қатынастарды дамыту үшін, сублизинг механизмі арқылы шетел инвестицияларын тарту
- 4) Лизинг механизмдерінің нормативтік-құқықтық негізін жетілдіру бойынша шараларды іске асыру, жекелей келгенде, қазіргі кезде қолданылып жүрген лизинг формасын сипаттауды, лизинг беруші және лизинг алушы Қазақстан Республикасының резиденттері болған, ал сатушы ондай болмаса, яғни лизинг объектісін шетелде сатып алатын жағдайда жүргізу
- 5) Лизинг құрал-жабдығын қолданғанда амортизациялық жеңілдіктерді қолдану
- 6) Банктер мен басқа несиелік ұйымдардың берген несиелері үшін пайыздар бойынша төлемдерді қоса есептегенде лизингтік төлемдердің сомасын, лизинг беруші-шаруашылық субъектісінің өндірген өнімнің өзіндік құнына жатқызу
- 7) Меншік құқығы лизинг алушыға өткенге дейін мүлікке салынатын салықтың төлемін тоқтата тұру
- 8) Лизинг институтын іске қосу үшін барлық қажет документтер пакетін дайындау және бекіту. Бұл лизингтік компанияның жарғысы, мүліктің қаржылық лизингісінің келісімі, лизингтік төлемдерді есептеу бойынша әдістемелік нұсқаулар, Қазақстан Республикасындағы қызметінің лицензияланғандығы туралы қаулылар, бухгалтерлік есептегі бейнеленуі.

Лизингті дамытуды ынталандыру бойынша шараларды енгізудің әлеуметтік артықшылықтары мынадай: жаңа жұмыс орындарының құрылуы, халықтың жұмысбастылық мәселелерін шешу, өндірістік кешеннің дамуы, отандық нарықты Қазақстанның бәсекеге қабілетті тауарлармен қамтамасыз ету.

Қазақстандағы лизингтік компаниялардың қызметтеріне жасаған талдау шетел инвестицияларын тартудың ұлттық мәселелеріне жауап беретін шарттарды қамтамасыз етудің қажеттілігін көрсетеді. Жүргізілген талдауда ерекше орынды лизингті ынталандырудың әдістері алады. Түрлі жеңілдіктерді қолдану ең приоритетті инвестициялық жобаларды ынталандыруға бағытталу қажет. Лизингтік операцияларды жүргізуде инвестициялық қаражаттарды тартудың мемлекеттік шараларының үш негізгі тобын бөлуге болады:

- 1) Қаржылық (субсидиялар, қарыздар, тездетілген амортизация)
- 2) Фискалдық (салықтарды, баждарды, тарифтерді азайту немесе алып тастау)
- 3) Административтік (банктерді лизингтік қызметін лицензиялаудан босату, квоталау, жалпы инвестициялық ынтымақтастық)

Капитал салымдарын мемлекеттік реттеу шараларының кешені, реформалардың ақырғы мақсатына жетуді қарастыру керек, яғни экономиканың барлық салаларын материалды-техникалық жаңарту арқылы инвестициялық қызметтің жоғарғы тиімді және қазіргі талаптарға сай механизмін құру.

Салықтық, кедендік және амортизациялық жеңілдіктерді енгізу барлық елдерде лизинг бизнесінің қарқынды дамуына алып келетін. Әрине, осы себептен, көрсетілген салық жеңілдіктерінің қысқаруы бірден лизинг операцияларының азаюына алып келді. Лизингтің негізгі мәні, лизинг берушіні пайдаға салынатын салықтан, лизинг қызметтерін орындағандағы қосылған құн салығынан босату. Ал бұл сәйкесінше, лизинг алушы үшін лизингтік төлемдердің жалпы көлемін азайтуға алып келеді, бұл ақырында Қазақстан нарығындағы лизингтің дамуына ықпалын тигізеді.

ТМД елдерін сипаттайтын қарқынды нарықтық процесс шарттарында, лизингтік қызметтегі экономикалық ынтымақтастықты бүкіл әлемдік тереңдетуге көмектесу мақсаттарында, 1988 ж 28 мамырындағы халықаралық қаржылық лизинг туралы ЮНИДРУА Конвенциясының қаулыларынан, Ұлттық заңдылықтардың негіздерінен, жалпы қабылданған нормаларынан шыға отырып, 1998 ж 25 қазанда Мәскеуде мемлекетаралық лизинг туралы Конвенция қабылданды. Конвенция халықаралық лизингтің жан-жақты дамуы және қолайлы жағдайларды қамтамасыз ету үшін ынтымақтас мемлекеттер арасында өзара тиімді негізде құрылды.

Конвенцияға қатысушылар: Әзірбайжан, Армения, Белорусь, Грузия, Қазақстан, Қырғызстан, Молдова, Ресей, Тәжікстан, Түркменстан, Өзбекстан, Украина мемлекеттері. Конвенция қаржылық, оперативтік, қайтарымды, компенсациялық, бартерлік және лизингтің басқа түрлерінің мәмілелеріне таралады. Оттавалық Конвенцияның негізгі қаулылары Қазақстанның «Қаржылық лизинг туралы» Заңын құрудың негізі болып табылды.

Қазақстанның Оттавалық Конвенцияға қатысуының болашағында халықаралық нарыққа жас отандық лизингтік компаниялардың және құралдарды жеткізуші-кәсіпорындардың шығуын жеңілдетеді. Оған қоса, бұл Конвенцияға қатысудағы Қазақстан үшін тағы бір артықшылығы, мұндай документ ішкі лизингтік заңдылықты жасаушыларға жол көрсетуге ықпал етеді, себебі халықаралық келісімге қосылу отандық лизингтік бизнестің дамуына жәрдемдеседі.

Яғни, бүгінгі күнгі экономикалық жағдайда лизингті қолдана отырып, инвестициялық процесті қаржыландыру қаржылық ресурстарды пайдалану мен мобилизациялауда белгілі-бір икемділік береді.

Бүгінгі күні қаржылық лизингтің анықтамасы қаржылық есептің халықаралық стандарттарына (ҚЕХС) және АҚШ-та қолданатын қаржылық есептің қағидалары мен стандарттар жүйесіне (АҚШ ҚЕҚС) жақын.

Біздің болжауларымызша, Қазақстандық лизингтік компаниялардың лизингтік операцияларының үлесі негізгі капиталдағы инвестициялардың

жалпы көлемінде жақын үш жылда Ресейдің деңгейіне жетеді, яғни 4-5% немесе 500-550 млн. АҚШ долл.

Қазақстанның шикізаттық бағытын ескере отырып, Үкімет Республиканың индустриалды-инновациялық дамуының стратегиясында негізгі қорларды жаңарту арқылы мемлекеттегі өндірістік секторды дамыту жағдайын қарастырған (бүгінгі күні республикадағы негізгі қорлардың тозуы 60-80% құрайды). Берілген мәселеден кіші және орта бизнес саласында дұрыс шығудың негізгі жолы - лизинг, сәйкесінше оған деген сұраныс жақын жылдарда өсу керек. Лизингтік қызметтер нарығы қазіргі уақытта инвесторлар үшін де, өндірушілер үшін де өте тартымды болып отыр.

Список литературных источников

1. Закон Республики Казахстан от 5 июля 2000 года № 78-ІІ О финансовом лизинге (с изменениями и дополнениями по состоянию на 27.04.2015г.)
2. Лизинг в СНГ и в Казахстане: периоды и этапы развития // Вестник КазЭУ им. Т. Рыскулова – 2012. - №4. – С. 338-344.
3. Лизинговый бизнес. Философова Т.Т., Издательство: Юнити –Дана, 2012г
4. Лизинг на новых формирующихся рынках. Монография., Смагулов.А., Экономика, Алматы 2009
5. Лизинговый рынок Казахстана, Смагулов.А., Адилбек.Ж.:Монография, Алматы 2014г.
6. Статистические данные Казахстана [Электронный ресурс] // Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан [web-портал]. - 2021. - URL: <https://stat.gov.kz/search> (Дата обращения: 01.03.2024).
7. Мамырова М.К. Өнеркәсіптік өндірістегі инвестициялардың тиімділігі.- Алматы: Экономика, 2001.-229б.
8. Әшімбаев Т.А. Қазақстан экономикасы нарық жолында: тенденциялар және ойлар-Алматы: Қазақстан,1994.-168б.
9. Закон «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 12.06.2002 №209-ІІ.

МРНТИ: 06.73.65

**Ж. Ж. Қарабалина, «Экономикалық пәндер» кафедрасының
аға оқытушысы¹**

**Б. Сағындық, «Экономикалық пәндер» кафедрасының
«Қаржы» білім беру бағдарламасының 4 курс студенті¹**

¹Қазақ-Орыс Халықаралық университеті

030000, Ақтөбе, Қазақстан

Отандық лизинг бизнесінің дамуының ұйымдастырушылық факторлары

Түйіндеме. Лизинг-бұл кәсіпорындардың өндірістік әлеуетін кеңейтетін, дамытатын экономикалық категория және инвестициялық қызмет түрі. Лизинг ұлттық экономиканың қарқынды дамуының және жаһандану үрдістерінің өсуі жағдайында оның әлемдік нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттырудың факторы болуға тиіс.

Аннотация. Лизинг является экономической категорией и видом инвестиционной деятельности, расширяющей, развивающей производственный потенциал предприятий. Лизинг должен стать фактором интенсивного развития национальной экономики и повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке в условиях нарастания тенденций глобализации.

Abstract. Leasing is an economic category and type of investment activity that expands, develops the production potential of enterprises. Leasing should become a factor in increasing its competitiveness in the world market in the context of the rapid development of the national economy and the growth of globalization trends.

Түйінді сөздер: лизинг, лизингтік компаниялар, лизингтік нарық, лизингтік операциялар, инвестициялық стратегия, лизинг процесін басқару.

Ключевые слова: лизинг, лизинговые компании, лизинговый рынок, лизинговые операции, инвестиционная стратегия, управление процессом лизинга.

Key words: leasing, leasing companies, leasing market, leasing operations, investment strategy, leasing process management.

Дамыған мемлекеттердің жетекші мамандарының пікірінше, бәсекелік күресте ішкі сұранысы шетелдік емес, отандық тауар өндірушілердің өніміне бағытталған мемлекеттер жеңіп шығады. Бұл факт Қазақстан үшін өте маңызды болып табылады, себебі мемлекеттің бүгінгі стратегиясы өзінің отандық өндірушілерінің экономикалық потенциалын көтеруге және мемлекеттің ішкі нарығында өнімді өткізу масштабтарын үлкейтуге бағытталған.

Қазақстан үшін экономиканың дамуының қазіргі шарттарында ең тиімдісі- шетелдің техникалық потенциалын пайдалану және шетелдік жаңалықтарды ұлттық экономикаға тасымалдау, атап айтқанда «тасымал» стратегиясы, болашақта Қазақстанның өзінің инновациялық потенциалын құрудың және өсірудің фундаменти болып табылады.

Лизинг туралы, шаруашылық жүргізудің инновациялық-кәсіпкерлік әдісі ретінде сөз қозғасақ, инвестициялаудың бұл формасын қолдану, біріншіден, кәсіпорындардың жаңа жоғары технологиялық, бәсекеге

кабілетті өніммен нарыққа шығу ұмтылысына барлық шарттар жасауға, екіншіден, тұтыну қасиеттеріне байланысты өзіне ұқсас өнімнен артық өнім өндіру бойынша есептерді шешуге көмектесетінін айтып өту керек.

Ішкі және сыртқы инвестициялық ресурстардың тапшылығы шарттарында кәсіпорынның құнын өсіру есебін шешуге және инновациялық жобаларды басқаруды іске асыруға қабілетті ұйымдастырушылық механизм-лизингтік компаниялар болып табылады.

Лизингтік компанияның қызметінің ішкі шаруашылық механизмін құру жолында келесі есептерді шешу керек:

- 1) Лизингтік компанияның инвестициялық стратегиясын жасау;
- 2) Инвестициялық жобалардың құрылуына ықпал тигізу және олардың қызметінің тематикалық бағыттарын анықтау;
- 3) Ұйымдастырушы құрылымның құрамын және инвестицияларды басқару құрылымын анықтау;
- 4) Инвестицияларды өткізуді және инвестициялық қызметті жоспарлау;
- 5) Кадрларды жинау, оқыту және кәсіпорынның потенциалын тиімді пайдалануды қамтамасыз ету;
- 6) Творчестволық атмосфераны құру және интеллектуалды еңбектің жоғары мотивациясын құру;

Белсенді инвестициялық-инновациялық қызмет жүргізетін лизингтік компания кәсіпкерлік түрдегі компания болу керек. Бұл әрбір бөлімше асты мәселелерді дербес шешуі, ал әрбір қызметкер кәсіпкерлік қызметте ортақ қатысуға бейімделуі үшін қажет.

Лизингтік компанияның сәтті жұмыс жасауы көп жағдайда оның ұйымдастырушылық құрылымына байланысты. Бұл түсінік тек ұйымдастырушылық формаларынан ғана емес, басқарудың ұйымдастырушылық құрылымынан да тұрады, яғни жобаның қатысушылары арасындағы қарым-қатынасты ұйымдастыру мен басқарудың өзара байланысты органдарының жиынтығынан да тұрады.

Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексіне сәйкес, лизингтік компаниялардың түрлі ұйымдастырушылық-құқықтық формалары бар. Лизингтік компанияны құрған кезде оның құрылу және қызмет жасау ерекшеліктері ескеріледі. Лизингтік компанияның ұйымдастырушылық құрылымы акционерлердің түріне (банктер, сақтандыру компаниялары), экономикалық қызмет аясына (өнеркәсіп, ауыл шаруашылық, сауда, транспорт), мәмілелердің, мүліктің түрлеріне байланысты.

Лизингтің дамуының кезеңдеріне, түрлеріне, мөлшеріне, жинақталған тәжірибеге, коммерциялық ұйымдардың түрлеріне байланысты лизинг процесін басқарудың өндірушілік әдісі орын алады, мұнда лизингтік операцияларды өткізу мен дайындау бойынша жұмыстарды мүлікті өндіруші-кәсіпорынның өндіруші бөлімшесі орындайды. Бұл әдіс жаңа өнімді оперативті түрде өткізуге, оның сапалы ремонтын жасауға мүмкіндік береді.

Қазақстандық лизингтік компаниялардың тәжірибесі олардың жабық акционерлік қоғам және жауапкершілігі шектеулі серіктестік түрінде құрылатындығын дәлелдейді. Оған қоса, лизингтік компаниялардың құрылуы келесі факторларға байланысты болады:

1) Лизингтік компаниялардағы мүлікті табу бойынша инвестициялық жобалардың бар болуы және олардың лизингтік операцияларға дайын болуы

2) Қосымша несиелік ресурстарды тарту мүмкіндігінің және минималды қаражаттардың бар болуы

3) Лизингтік компанияның кредитор-құрылтайшысының қаражаттарының минимизациялануын қамтамасыз ететін бірнеше лизингтік жобаларды инвестициялаудың сызбасының даму деңгейі

4) Лизингтік компания үшін тиімді лизингтік маржаның деңгейін құру мүмкіндігі

5) Амортизациялық саясаттың икемділігі

6) Сенімді сызбаның бар болуы, лизингтік компанияға гарантияларды беру

7) Лизинг алушылардың төлемдерінің қамтамасыз етілуінің тиімділігі

8) Лизинг туралы заңда қарастырылған салықтық есептеулерді қысқарту мүмкіндігі

Біздің пікірімізше, лизингтік компанияның ұйымдастырушылық құрылымы басқарудың үш блогымен ұсынылады: коммерциялық, қаржылық-құқықтық және жалпы. Қазақстанның лизингтік компанияларының тәжірибесінің анализіне қарасақ, лизингтік келісімдер бөлімін қаржылық-құқықтық қызметтен шығарып тастап және коммерциялық блокқа жатқызу керек, себебі орындайтын қызметтері бойынша ол сарапшылық қызметке жақын.

Лизингтік компанияның құрылымында, Бас Директордан басқа қаржылық, коммерциялық және жалпы сұрақтар бойынша директордың қызметтері қарастырылады. Коммерциялық директордың міндеттеріне лизинг нарығын маркетингтік зерттеу, коммерциялық-делдалдық операцияларды зерттеу, техникалық қаражаттарға лизингтік келісімдерді жасау, шетелдік лизингтік компаниялардың тәжірибелерін зерттеу жатады. Коммерциялық қызметтің құрамында инвестициялық жобалар анализін жүргізетін және техникалық деңгейдің нәтижесін дайындайтын сарапшылар аппараты болу керек. Қаржылық директордың хабардарлығына лизингтік операцияларды қаржылық қамтамасыз етумен байланысты, келісімдердің қаржылық сараптануымен байланысты, оған қоса лизингтік компанияның қызметінің экономикалық көрсеткіштерін анықтау және клиенттерді зерттеу сұрақтары кіреді.

Шамамен барлық лизингтік компаниялар өзінің қызметін қызметкерлердің лизингтік компанияның өзіндік мәнін және лизингті пайдаланушылардың ортасын, мүмкіндіктерін терең білетіндігіне негізделген, әбден анықталған маркетингтік стратегиядан бастау керек. Басында, лизинг нарығының коммерциялық меңгерілуін ұйымдастыру

кезеңінде маркетингтік зерттеулер көлемі қажетті лизинг мүлкін іздеу мен таңдаумен байланысты сарапшылар бөліміне негізделу керек.

Жарнама бөлімінің қызметтеріне көрмелер мен презентацияларды ұйымдастыру, жарнама буклеттерін дайындау, барлық қызығушылық танытқан адамдарды жарнама-анықтамалық мәліметтермен қамтамасыз ету, лизингтік компания басқарушыларының лизинг алушылармен семинарлар мен кездесулер жүргізу қызметтері жатады.

Жалпылай айтқанда, лизингтік компанияның ұйымдастырушылық құрылымы қойылған мақсаттарға жету үшін, адам ресурстарын дұрыс пайдалану қажеттілігін терең түсінуге негізделу керек.

Осылайша, біз Қазақстандық лизингтік компанияларды ұйымдастырудағы келесі тенденциялар мен бағыттарды анықтауымыз қажет:

1) Басқарудың административті деңгейлерін қысқарту және басқарушылық өрісін кеңейту.

2) Уақытша екінші кезекті бөлімше астылары бола алатын көптеген құрылым астыларын құру

3) Басқарудың түрлі түйіндерінің арасындағы қызметтеріне нақты шек қою

4) Құрылымның барлық қызметкерлерінің жеке және коллективтік жауапкершілігін арттыру

5) Лизингтік компаниялардың аймақтық және салалық белгісі бойынша ассоциацияға бірігуін ұйымдастыру

6) Лизингтік мотивацияның ерекше жүйесін құру және лизингтік компанияның инновациялық мәдениетін құру.

2022 жылдың қорытындысы бойынша лизинг нарығын зерттеу жаңа бизнестің көлемі 10% – ға, портфель 25% - ға өскенін көрсетті. Мемлекеттік ынталандыру негізгі фактор болып қала береді.

Өткен жылы экономикалық жағдай лизинг нарығына қолайлы болды: ЖІӨ 3,2% - ға өсті, негізгі капиталға инвестициялар 9,2% - ға өсті. Сонымен қатар, базалық мөлшерлеменің өсуі лизинг бойынша мөлшерлеменің қымбаттауына алып келді-бұл факторға біздің лизинг нарығын тұрақты зерттеуіміздің барлық респонденттері назар аударды. Ресей-Украина қақтығысы жағдайды нашарлатты, соның салдарынан логистика қымбаттап, ұзаққа созылды.

Осы орайда қазақстандық лизинг нарығының ойыншылары жаңа бизнестің де, бүкіл портфельдің де көлемін ұлғайтты. 2022 жылы біздің зерттеуге қатысқан он қатысушының үшеуі жаңа мәмілелер көлемін аздап азайтты, бірақ портфель барлық респонденттерде өсті, бұл Kursiv Research осы жылдың ортасында жүргізген Қазақстан лизинг нарығын зерттеуден туындайды.

2022 жылғы ресми статистиканың болмауы лизинг нарығын толық бағалауды қиындатады. Себебі, ҚР Ұлттық статистика бюросы 2022 жылдан бастап нарық қатысушыларына жіберілетін статистикалық нысандар тізбесінен "лизингтік қызмет бойынша есепті" алып тастады. Бұл нысан

келесі жылы 2023 жылдың қорытындысы бойынша лизинг нарығын зерттеу үшін қалпына келтіріледі деп күтілуде.

Қаржылық және операциялық лизингті ескере отырып, жаңа бизнестің жиынтық көлемі 428 млрд теңгені құрады. Бір жыл ішінде компаниялар көрсеткішті 10% - ға жақсартта алды. Осыған қарамастан, өсу қарқынының төмендеуі байқалады – 2021 жылдың қорытындысы бойынша оң динамика 23% деңгейінде болды. Егер жаңа бизнестің көлемін жиынтық ағымдағы портфельге қатысты қарастыратын болсақ, онда 2021 жылдың қорытындысы бойынша бұл көрсеткіш 34%, бір жыл бұрын-38% құрады.

Жасалған шарттардың жалпы саны 5% - ға, 7831 мәмілеге дейін қысқарды. Жаңа бизнес көлемінің өсуімен біз лизинг заттарының қымбаттауы туралы айтып отырмыз. Бірақ алынған лизингтік төлемдер көлемі ұлғайды (көрсеткіш өнеркәсіпті дамыту қорының (КДҚ) деректерін есепке алмай есептелген, ол 117 млрд теңгеге (+16%) жетті. Бұл көрсеткіштің серпіні лизингтік компаниялардың қалыпты өсу траекториясына көшуі туралы да айтады-2021 жылдың қорытындысы бойынша алынған лизингтік төлемдер көлемі 101 млрд теңгені құрап, 29% өсімді көрсетті.

Өткен жылы лизинг нарығын тежеген факторлар 2023 жылы да маңызды болып қала береді.сонымен қатар, зерттеу аясында жиналған болжамды бағалаулар нарық қатысушыларының сақтықпен оптимизмін көрсетеді.

Бұдан лизингтік қызметтер нарығы осындай қарқынмен дамыса, болашақта үлкен жетістіктерге қол жеткізіледі деген болжам жасауға болады.

Одан бөлек, маңызды ұйымдастырушылық фактордың бірі-лизингтік қаржыландыруға қызығушылық танытатын субъектілерді ақпараттық қамтамасыз ету. Бұл ақпараттың ішіне Қазақстан Республикасының лизинг сұрақтары бойынша заңдық, нормативтік актілері, лизинг төлемдерін есептеу бойынша нұсқаулар пакеті, экономикалық пособиялар мен кітаптар кіру керек.

Лизингтік компаниялардың құрылу және дамуы олардың келісім негізінде салалық ассоциацияларға және басқа бірлестіктерге өз еркімен бірігуін білдіреді.

Қоғамдық өзін-өзі басқару органын- Қазақстанның лизингтік фирмаларының ассоциациясын (ҚЛФА) құру қажеттілігін өз ғылыми жұмыстарында қазақстандық авторлар: Сағадиев К.А, Смагулов А.С көрсеткен.

Лизингтік компаниялар Ассоциациясының қызмет жасауы келесіде көмектеседі:

1) Қажет құрал-жабдықтар түрлерін және оларды жеткізудің оптималды шарттарын анықтау үшін лизинг алушылардың мәлімдемелерінің негізінде лизингтік жобалардың саралануын және таңдалуын жүргізу

2) Технологияларды, Интернетті қолдануға негізделетін, лизингтік жобалар бойынша жалғыз ақпараттық мәліметтер банкіні құру

3) Қазақстан кәсіпорындарының негізгі қорларын жаңарту құралы ретінде, лизингтің өткені, қазіргісі, болашағы туралы қажет ақпаратты жинау мақсатымен лизинг сұрақтары бойынша зерттеулер жүргізу

4) Ұлттық экономиканы қаржыландырудың толық құралы болуына алып келетін жағымды ортаны құру бойынша тәжірибелік және нормативтік ұсыныстары бар нұсқауларды жасау

5) Осыған ұқсас ассоциацияны құруды қолдауға сақтандыру компанияларын және мемлекеттік муниципалды органдарды тарту

Лизинг механизмін жетілдіруді қарастыратын ұйымдастырушылық факторлары арнайы аймақтық лизингтік қорларды құруды қамтиды, олар келесі сұрақтармен айналысу керек:

1) Құрал-жабдықтарды және техниканы өндіруші- кәсіпорындармен іскерлік қатынастарды орнату және оларды лизингтік операцияларға тарту

2) Лизинг механизміне тартылған кәсіпорындардың салалық мамандануын ескере отырып, лизингтік мәмілелердің өздерін жүргізу, ұйымдастыру және дамыту

3) Жеңілдікті несиелеуді пайдаланумен қоса мемлекеттік және шетелдік инвестицияларды тарту, лизинг механизмін пайдалануда кәсіпорындардың қызығушылығын қамтамасыз ету шарттарын құру үшін салықтық жеңілдіктерді алу

4) Мәнсіз капитал салымдарынсыз Қазақстандық кәсіпорындардың өндірістік қуаттарын техникалық қайта қаруландыру

Қорыта айтқанда, отандық лизингтің дамуының келесі ұйымдастырушылық факторларын атап өткіміз келеді:

1. Республикада төлем қабілеттілігі бар сұранысты реттейтін кәсіпорындардың болуы

2. Импортты ауыстырушы қаражаттарды, өндірістік қуаттарды көбейтуге және дамытуға күш беретін ірі трансұлттық компаниялардың инвестор ретінде қатысуы

3. Дамыған отын-энергетикалық кешен: арзан электр қуатының болуы және қайнар көздің жақын болуы ғылыми-электр сыйымдылықты өндірісті құрудың алғышарты болып табылады

4. Қазақстан ТМД елдері арасында экономиканы трансформациялау процестерін дамыту бойынша алдыңғы қатарда болып табылады, шетел капиталын тарту үшін қолайлы алғышарттар жасалған

5. Нарықтың шикізаттық және еңбек потенциалының үлкен болуы

Қолайлы инвестициялық климат болу үшін біздің Республика шетел инвестициялары саласында өзінің стратегиясын нақты анықтау керек. Инвестициялық стратегияны жасау кезінде тікелей шетел инвестицияларын тарту арқылы орындала алатын мақсаттарды нақты анықтау керек. Қазақстанның экономикалық қызығушылықтарына келесі мәселелерді шешу бойынша шетел инвесторларының қатысуы көмектесер еді: капиталдық салымдарды қаржыландырудың қосымша қайнар көзі ретінде халықаралық лизингті пайдалану, Қазақстандық лизингтік кәсіпорындардың жалпы

санында жеке фирмалар үлесінің өсуі, лизинг механизмі арқылы істегі кәсіпорындардың техникалық қайта қарулануы және модернизациясы.

Лизингтің дамуының маңызды факторларының бірі-шетел капиталын тартумен жолымен лизингтік қаржыландырудың біріккен жобаларын ұйымдастыру және пайдалану.

Инвестициялау, оның ішінде лизингтік механизм арқылы инвестициялау да, көп жағдайда салынған қаражаттарды қайтару кепілдіктерінің сенімділігіне, міндеттемелерді орындамау нәтижесіндегі шығындардан сақтандыруға байланысты.

Лизингтік операцияларды жүргізу кезіндегі жалпы тәуекелділікке әсер ететін түрлі параметрлерді талдай отырып, тәуекелділіктердің келесі түрлерін бөліп көрсетеміз:

- 1) Лизинг алушымен байланысты тәуекелділік
- 2) Құрал-жабдықпен байланысты тәуекелділік
- 3) Мүлікті сатушымен байланысты тәуекелділік
- 4) Ұйғарылатын өндіріспен байланысты тәуекелділік
- 5) Нарықпен байланысты тәуекелділік

Лизинг алушымен байланысты тәуекелділікті төмендету, лизинг жобасымен жұмыс істейтін сарапшылардың жоғары мамандануында ғана мүмкін.

Құрал-жабдықпен байланысты тәуекелділік- құрал-жабдықты пайдалану сапасының тәуекелділігі, технологиялардың тәуекелділігі, берілген құрал-жабдықпен жұмыс жасау персоналының дайындығымен байланысты тәуекелділік.

Мүлікті сатушымен байланысты тәуекелділік, сатушының ұяттылығы мен сенімділігі жағынан, жеткізу келісімі бойынша міндеттемелерін орындау жағынан бағалануға жатады.

Ұйғарылатын өндіріспен байланысты тәуекелділік- фирманы басқару сапасымен анықталатын тәуекелділік. Жабдықтаушылар арасында байланыстың қандай екендігіне өндіріс циклінің үздіксіздігі байланысты болады.

Нарықпен байланысты тәуекелділік, көп жағдайда берілген тауарға сұранысқа, оны орындау сапасына, ұқсас түрлердің болуына байланысты болады.

Лизингтік инвестициялауды пайдаланған кезде пайда болатын тәуекелділіктерді орналастыру бойынша ұйымдастырушы факторларды жетілдіру мақсатында мына жұмыстарды атқару керек:

- 1) Гарант ретінде 5-6 қатысушыны тарту
- 2) Гарант ретінде аймақтық және жергілікті бюджеттердің қаражаттарын белсенді түрде тарту
- 3) Лизинг жобасының сомасынан 5-25% көлемінде лизингтік мәмілеге қатысушылардың арасында тәуекелділіктерді бөлу

4) Лизинг мүлкін жеткізушілерді, осы құрал-жабдықты лизингке алушыларды, сақтандыру компанияларын, лизинг компанияларын кіші топтарға бөлу

5) Аймақтық деңгейде лизингті қолдау қорын құру, мұнда оның қызметіне лизинг берушілерге кепілдікті қамтамасыз ету де, лизингті ұйымдастыруға көмекті аймақ деңгейінде қамтамасыз ету де кіреді.

Список литературных источников

- 1 Закон Республики Казахстан от 5 июля 2000 года № 78-ІІ О финансовом лизинге (с изменениями и дополнениями по состоянию на 27.04.2015 г.)
- 2 Лизинг в СНГ и в Казахстане: периоды и этапы развития // Вестник КазЭУ им. Т. Рыскулова – 2012. - №4. – С. 338-344.
- 3 Лизинговый бизнес. Философова Т.Т., Издательство: Юнити –Дана, 2012г
- 4 Лизинг на новых формирующихся рынках. Монография., Смагулов.А., Экономика, Алматы 2009
- 5 Лизинговый рынок Казахстана, Смагулов.А., Адилбек.Ж.:Монография, Алматы 2014г.
- 6 Статистические данные Казахстана [Электронный ресурс] // Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан [web-портал]. - 2021. - URL: <https://stat.gov.kz/search> (Дата обращения: 01.03.2024).
- 7 Мамырова М.К. Өнеркәсіптік өндірістегі инвестициялардың тиімділігі.- Алматы: Экономика, 2001.-229б.
- 8 Әшімбаев Т.А. Қазақстан экономикасы нарық жолында: тенденциялар және ойлар-Алматы: Қазақстан,1994.-168б.
- 9 Закон «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 12.06.2002 №209-ІІ.
- 10 <https://kz.kursiv.media/2023-09-14/print1002-rmch-leasing/>

МРНТИ: 06.73.65

Е.А. Курманов, магистрант 1-го курса ОП 7М04121 Менеджмент,

Р.А. Притула, к.э.н., профессор

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Стратегические аспекты страхового маркетинга в современных условиях

Түйіндеме. Сақтандыру қызметінің инновациялық дамуы жаңа сақтандыру өнімдерін жасауға бағытталуы тиіс. Заманауи сақтандыру инновациялық маркетингі Инновациялық процестерді басқарудың тиімді жүйесі негізінде жүргізілуі керек. Үлкен клиенттік базасы бар ірі сақтандыру компаниясында қызмет көрсетудің жоғары сапасын қамтамасыз ету үшін жаңа ақпараттық технологиялармен байланысты инновацияларды енгізу қажет.

Аннотация. Инновационное развитие страховой деятельности должно быть направлено на

создание новых страховых продуктов. Современный страховой инновационный маркетинг следует вести на основе эффективной системы управления инновационными процессами. В крупной страховой компании, обладающей большой клиентской базой, для обеспечения высокого качества обслуживания необходимо внедрять инновации, связанные с новейшими информационными технологиями.

Abstract. The innovative development of insurance activities should be aimed at creating new insurance products. Modern insurance innovation marketing should be conducted on the basis of an effective innovation process management system. In a large insurance company with a large customer base, it is necessary to introduce innovations related to the latest information technologies in order to ensure high quality of service.

Түйінді сөздер: инновация, Даму, қызмет, экономика, сақтандыру, маркетинг, нарық, ақпарат, технология

Ключевые слова: инновация, развитие, деятельность, экономика, страхование, маркетинг, рынок, информация, технология

Key words: innovation, development, activity, economy, insurance, marketing, market, information, technology

Введение

Участие РК в международной торговле страховыми услугами предусматривает предоставление права страховым компаниям с иностранным капиталом осуществлять деятельность на отечественном страховом рынке деvelopeмента. В свою очередь, отечественные страховщики также обретают свободный доступ на глобальные страховые рынки Европы, Азии и Америки. Сотрудничество с между - народными страховыми рынками на долгосрочной стратегической основе является важнейшим стимулом развития страховой деятельности в сфере деvelopeмента в РК. Несмотря на некоторые ограничения доступа иностранных страховщиков на отечественный рынок страховых услуг, имеющиеся в нашем страховом законодательстве, процесс интеграции весьма заметен.

Объект и методика

Объект исследования - страховой маркетинг в современных условиях.

Теоретико-методологической основой статьи являются фундаментальные теоретические исследования ученых-экономистов в сфере развития страхового маркетинга.

В научной работе были использованы методы сравнения, анализа и синтеза, визуализации, обобщения.

Результаты исследований

Сделки по приобретению страхового бизнеса становится обычным явлением рыночных отношений. Ведущие мировые страховщики заинтересованы в освоении казахстанского страхового рынка деvelopeмента, так как в глазах зарубежных партнеров он имеет ряд привлекательных сторон: казахстанский страховой бизнес, в отличие от многих других отраслей реальной экономики, сильно не обременен долгами перед западными финансовыми институтами; потенциальная емкость отечественного рынка страховых услуг в сфере деvelopeмента оценивается сотнями миллиардов долларов США; скрытый рост благосостояния населения и связанное с этим повышение платежеспособного спроса населения на

страховые услуги в сфере девелопмента; имеется реальная возможность создания инновационных механизмов на основе работоспособной и прибыльной модели взаимодействия капиталов и технологий западных и отечественных страховщиков.

Общий смысл маркетинговой деятельности в сфере девелопмента состоит в помощи производителю и потребителю найти друг друга, в связывании их долговременными взаимовыгодными отношениями. Страховой инновационный маркетинг в сфере девелопмента включает следующие основные функции: исследовательская (анализ рынка девелоперской деятельности), что важно учитывать при создании инновационных разработок; стратегическая (прогнозирование, планирование и контроль); предпринимательская (максимальное расширение сферы оказания страховых услуг посредством эффективного удовлетворения спроса страхователей). Все эти функции являются составляющими процесса разработки и внедрения инноваций в страховой компании. Маркетинговая стратегия тесно переплетается с инновационной стратегией страховой девелоперской компании в следующих направлениях: разработка инновационных механизмов формирования страховых продуктов; организация системы продаж (выбор и подготовка каналов продаж, обучение персонала и так далее); поддержание контактов с потребителями (личные, корпоративные, общественные связи, реклама) [1].

В маркетинге продуктом называется все, что может быть предложено к потреблению на свободном рынке и предназначено для удовлетворения определенных нужд. Страховой продукт – это набор основных (страховых) и вспомогательных услуг, представляемых страховой компанией за определенную плату клиенту с целью удовлетворения его потребностей, который функционально представляет собой вариацию правил страхования (одних или нескольких) путем полной или частичной конкретизации всех или некоторых сущностей (права, обязанности, объекты, риски, исключения и так далее). С точки зрения реализации, страховая услуга имеет следующую структуру: сама услуга, заключающаяся в гарантии предоставления страховой защиты на случай оговоренных рисков; форма услуги с общими и индивидуальными условиями ее оказания; обеспечение услуги.

Оказание страховой услуги в сфере девелопмента только начинается с продажей полиса и продолжается весь период его действия. Важнейшей завершающей стадией оказания страховой услуги является производство страховой выплаты. Качество обслуживания страхователя на этой стадии во многом определяет успех развития страховой деятельности компании. Характерными особенностями страхового продукта, влияющими на выбор страхователя, являются: престижность и качество продукта; цена продукта; надежность обещаний страховщика; дополнительный сервис. Номенклатура (линейка) страховых продуктов в сфере девелопмента должна ориентироваться на целевые группы потенциальных клиентов, иметь характерные отличия от аналогичных продуктов конкурентов и обеспечивать возможность быстрого изменения при изменении конъюнктуры рынка.

Необходимость разработки инновационных механизмов формирования новых страховых продуктов может возникнуть по следующим причинам: необходимость освоения нового для страховщика сегмента страхового рынка при невозможности использовать опыт других страховщиков; желание выйти в лидеры на данном сегменте, используя в качестве инструмента прорыва новый, незнакомый клиентам страховой продукт. В остальных случаях страховщики обычно копируют удачные разработки конкурентов или модернизируют имеющиеся продукты. Разработка нового продукта обычно включает ряд этапов [2].

1 Предварительная разработка: маркетинговое исследование страхового рынка для выявления и определения потребностей в новых продуктах; поиск идеи и разработка нового продукта и ее экономический анализ; поиск целевого сегмента для нового продукта; актуарные расчеты для оценки перспективности выбранного сегмента.

2 Превращение идеи продукта в концепцию: разработка технического ядра продукта и его рекламной оболочки (корректировка правил страхования, уточнение тарифов, условий и бонусов, составление и реализация плана рекламной компании).

3 Разработка маркетинговой стратегии продвижения на рынке нового продукта: уточнение клиентской группы выбор каналов продаж, организация продаж.

В последние годы наметилась тенденция разработки комплексных продаж, то есть предложение страховых услуг, состоящих из нескольких логически связанных между собой страховых продуктов. Комплексный подход выражается и в разработке линейки, нацеленной на удовлетворение клиентов с разными экономическими возможностями. Применительно к предприятию, комплексный продукт еще называют программой страхования.

Отсутствие продуманного плана выбора каналов сбыта страховых продуктов, неиспользование преимуществ каждого из них часто обрекают страховщика на неудачу. Следовательно, к основной задаче перемещения страхового продукта от страховщика к потребителю надо отнести задачу выбора тех посреднических звеньев, которые оптимально соответствуют уровню развития рынка, в условиях которого функционирует страховая компания; это также зависит от вида страхового продукта, от уровня страховой культуры населения, от финансового состояния страховой организации и от других факторов. Результат системы продаж страхового полиса, выраженный в заключении договора страхования, зависит от множества факторов. Среди них: межличностные отношения, уменьшение общения с потенциальным страхователем, способность доходчиво и убедительно преподнести страховой продукт и целый ряд других факторов.

Сегодня определенные виды деятельности требуют обязательного страхования профессиональной ответственности, или как еще говорят, страхование профессиональной деятельности. Связано это с тем, что в процессе работ могут возникнуть различные ситуации и наступить страховые случаи, требующие финансового возмещения со стороны виновных лиц [3]. Обязательное страхование

ответственности в некоторых областях деятельности закреплено на законодательном уровне, и осуществление деятельности без заключения договора страхования ответственности является незаконным.

Страховыми посредниками, непосредственно контактирующими со страхователями при реализации страховых услуг, являются страховые агенты и брокеры. Страховые агенты – это физические или юридические лица, работающие по поручению страховой компании по продаже страховых полисов. Агенты, работающие на контрактной основе, проходят обучение в компаниях и систематически отчитываются о результатах своей деятельности. Агенты в своем большинстве специализируются по какому-то одному виду страхования; не исключено и расширение ими ассортимента предлагаемых услуг.

Страховая компания определяет для агентов сферу обслуживания клиентуры, стремясь не допустить случаев последовательного посещения одного и того же потенциального клиента несколькими агентами компании. Агент, наряду с продажей страховых услуг, выполняет функции изучения страхового поля путем сбора информации о потенциальных клиентах на территории, входящей в зону действия страховой компании.

Следующий вид каналов сбыта страховой продукции в сфере девелопмента – это брокеры страховой компании. Брокер – физическое или юридическое лицо, имеющее лицензию и выступающее в роли консультанта страхователя и посредника при заключении договора страхования данного вида в той или иной страховой компании, исходя из финансовой устойчивости ее операций, привлекательности условий договора для страхователя и других факторов. Брокер, обладая обширным банком данных об оперативно-финансовой деятельности страховых компаний, действующих на страховом рынке и анализируя их, выступает в качестве квалифицированного эксперта для страхователя, содействует улучшению сделки, определяет оптимальные условия страхования для клиента как по величине страховой ответственности, так и по величине страховой премии. При наступлении страхового события выступает в качестве консультанта страхователя, оказывая содействие в получении страхового обеспечения или страхового возмещения.

В страховании в сфере девелопмента инновацией используются научные идеи и знания, необходимые для разработки новых страховых услуг, для совершенствования системы, обеспечивающий жизненный цикл страхового продукта и общей системы связей между элементами страхового рынка и подчиняющейся цели обеспечения эффективного функционирования страховых компаний. Инновации в страховании можно классифицировать по различным признакам, в зависимости от направления деятельности, которую осуществляет страховая компания. Основными такими направлениями являются создание страхового продукта, сопровождение страхового продукта, развитие каналов сбыта страховых услуг, организационно-управленческая деятельность страховой компании, взаимодействие страховой компании с элементами внешней среды.

В результате, инновации в страховании можно классифицировать следующим образом:

- 1) направление деятельности компании – создание страхового продукта,

объект инновации – страховой продукт, вид инновации – продуктовая, производственная, описание инновации – разработка новых страховых продуктов и услуг;

2) направление деятельности компании – сопровождение страхового продукта, объект инновации – процессы, обеспечивающие сопровождение страхового продукта, вид инновации – продуктовая, технологическая, описание инновации – изменение технологии процессов сопровождения с целью их совершенствования, автоматизации процессов за счет внедрение новых информационных технологий;

3) направление деятельности компании – развитие каналов сбыта страховых услуг, объект инновации – система продвижения страховых услуг, вид инновации – продуктовая, торговая, описание инновации – создание новых каналов сбыта страховых услуг путем привлечения новейших аналитических и маркетинговых методов исследования страхового рынка;

4) направление деятельности компании – организационно-управленческая деятельность, объект инновации – организационно-управленческие процессы, вид инновации – процессная, организационная, описание инновации – использование новых методов организации и управления страховой компании, внедрение передовых информационных технологий для оптимизации управления бизнес-процессами компании;

5) направление деятельности компании – взаимодействие с внешними элементами среды, объект инновации – процессы взаимодействия, вид инновации – процессная, организационная или технологическая, описание инновации – использование новых методов и технологий с целью повышения эффективности взаимодействия с элементами внешней среды.

Предпосылкой создания нового страхового продукта является изменение потребностей общества. Изменение потребностей общества может быть вызвано сложившейся экономической и политической ситуацией, которая может перераспределить имущественные интересы общества. Страховой продукт определяется набором основных и вспомогательных услуг, предоставляемых страхователю при заключении договора страхования. Объектом продуктовых инноваций в страховании является основная страховая услуга, а изменения во вспомогательных услугах относятся к технологическим инновациям. Инновационное развитие страховой деятельности, направленное на создание новых страховых продуктов, можно рассматривать с различных сторон.

Для обеспечения эффективной инновационной деятельности страховой компании необходимо определить и довести до всех сотрудников компании цели инновационной деятельности. Они должны представлять собой конкретные ключевые результаты, достижение которых руководство и сотрудники компании должны обеспечить в течение определенного периода. В зависимости от уровня структурных подразделений страховой компании, для каждого из них формируются цели, которые необходимо разделить на стратегические, функциональные и операционные. В стратегических целях должно найти развернутое отражение то, к чему стремится страховая компания. Функциональные цели подразделений должны разрабатываться в увязке с функций страховой компании.

Операционные цели необходимо ставить на уровне линейных подразделений страховой компании.

Большое значение для правильной постановки целей имеет понимание механизма взаимозависимости внешней и внутренней среды страховой компании. В зависимости от состояния страховой компании и задач, поставленных перед ней ее акционерами, для каждой конкретной страховой компании необходимо разработать свою собственную стратегию инновационного развития, которая должна отражать ее возможности, цели и специфические условия, в которых находится страховщик. При выборе стратегии инновационного развития необходимо основываться на поиске и укреплении рыночных позиций, обеспечивающих страховой компании долгосрочные конкурентные преимущества [4].

Это должно достигаться удержанием лидирующих позиций за счет предлагаемых клиентам новых страховых продуктов, которые не должны иметь аналогов на данном страховом рынке либо должны обладать привлекательными для страхователя особенностями.

Для достижения конкурентных преимуществ страховой компании необходимо обеспечить наличие высококвалифицированных специалистов, обладающих знаниями специфики страховых интересов определенных групп клиентов, деловой репутацией на страховом рынке, способных применять современные информационные технологии и эффективные системы управления ресурсами страховой компании. Все это должно быть результатом разработки страховой стратегии, включающей стратегию маркетинга, стратегию развития организационной структуры и стратегию развития информационных технологий и управления персоналом страховой компании. Процесс выбора стратегии страховой компании состоит из этапов разработки, анализа и оценки.

На этапе разработки стратегии необходимо сформулировать несколько вариантов стратегии, которые позволяют достичь поставленные перед страховой компанией цели. На втором этапе, этапе анализа, стратегию необходимо проверить на соответствие целям страховой компании, а также сформулировать основные задачи, установить сроки их решения и определить ресурсное обеспечение стратегии. На конечном этапе выбора стратегии необходимо провести оценку альтернативных стратегий путем их всестороннего рассмотрения и определения возможности достижения максимального результата от инновационной деятельности. На этом этапе происходит окончательный выбор лучшей стратегии инновационного развития страховой компании.

Выводы

Таким образом, определены условия инновационного развития страховой деятельности в сфере девелопмента, предусматривающие разработку и реализацию комплекса мероприятий, направленных на постоянное совершенствование функций, методов, механизмов и технологии управления инновационными процессами в сфере страхования на основе использования научных идей и знаний с целью удовлетворения растущих потребностей общества в страховых услугах. В связи с этим, предполагается, что политика большинства современных страховых компаний будет строиться на развитии сервиса в сфере девелопмента, прежде всего, клиентского, на оптимизации

бизнес-процессов, в том числе, путём построения эффективной системы выплат и на профессиональном управлении рисками.

Список литературных источников

- 1 Ованесян, Н.М. Маркетинг – основа повышения конкурентоспособности страховой компании [Текст] / Н.М. Ованесян // Страховое дело. – 2021. – № 7. – С. 51-53.
- 2 Храмов, В.В. Стратегический маркетинг – конкурентное преимущество страховщика [Текст] / В.В. Храмов // Страховое дело. – 2022. – № 6. – С. 21-25.
- 3 Ермасов, С.В., Ермасова Н.Б. Страхование [Текст]: учеб. пособие для вузов / С.В. Ермасов, Н.Б. Ермасова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2023. – С. 231-233.
- 4 Журавлев, П.В., Владимиров, В.В., Банников, С.А. Основы страхового менеджмента: методическое пособие по изучению дисциплины «Страховой менеджмент» [Текст]: учеб. пособие / П.В. Журавлев, В.В. Владимиров, С.А. Банников. – М.: Экономика, 2021. – С. 91-93.

МРНТИ: 06.73.75

Г.Д. Асанова, магистрант 1-го курса ОП 7М04121 Менеджмент¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Современное состояние и перспективы банковского розничного кредитования

Түйіндеме. Мақалада Қазақстанның бүгінгі күнге дейінгі банктік бөлшек несиелендірудің жай-күйі мен келешегіне талдау жасалды. Соңғы жылдары бөлшек несиелеу номиналды және корпоративтік несиелерге қатысты әсерлі өсуді көрсетті. Алайда, халықаралық статистика Қазақстанда кредиттеудің төмен деңгейін көрсетеді.

Аннотация. В статье произведен анализ состояния и перспективы банковского розничного кредитования Казахстана на сегодняшний день. В последние годы розничные кредитования показывают внушительный рост как в номинальном значении так и относительно корпоративных кредитов. Однако международная статистика свидетельствует о низком уровне кредитования в Казахстане.

Abstract. The article analyzes the current state and prospects of retail banking lending in Kazakhstan. In recent years, retail loans have shown impressive growth both in nominal value and relative to corporate loans. However, international statistics indicate a low level of lending in Kazakhstan.

Түйінді сөздер: бөлшек несиелеу, халықты несиелеу, бірінші несиелік бюро, ипотекалық несиелеу, тұтынушылық несиелер.

Ключевые слова: розничные кредитования, кредитование населения, первое кредитное бюро, ипотечное кредитование, потребительские кредиты.

Key words: retail loans, public lending, first credit bureau, mortgage lending, consumer

loans.

Введение

Розничное кредитование на этапе современного развития банковских продуктов является наиболее стремительно развивающейся сферой. За буквально несколько лет показатели роста потребительского кредитования увеличились в 5 раз. Также с каждым годом розничное кредитование занимает все большую долю в совокупном ссудном портфеле коммерческих банков.

Объект и методика

Розничное кредитование включает в себя потребительские кредиты, ипотечные кредиты и автокредиты. Потребительские кредиты могут быть целевыми (на образование, лечение, ремонт, газификацию и т.д.) и нецелевыми. Ипотечные кредиты выдаются на приобретение недвижимости, а автокредиты – на покупку автомобиля, мототранспорта, спецтехники. Объектом исследования выступает система банковского розничного кредитования Казахстана. В статье были использованы: лонгитюдный метод (многократные обследования одних и тех же показателей на протяжении длительного периода времени); интерпретационные методы, включающие генетический (анализ материала в плане развития с выделением отдельных фаз, стадий, критических моментов и т.п.) и структурный метод (установление структурной связи между всеми характеристиками).

Результаты исследований

На данный момент банковская система Казахстана представлена 23 банковскими учреждениями. В целом, нынешняя банковская система расценивается как олигополистическая.

Лидерами системы являются Kaspi Bank, Народный Банк Казахстана и Банк ЦентрКредит (Таблица 1) [1]. В целом общая доля трех крупнейших банков в первое полугодие 2023 г. составляет 56% в совокупном розничном портфеле БВУ.

Таблица 1 - Банки-лидеры розничного кредитования, млрд тенге

Банки	Розничные кредиты, млрд тенге 30.06.2023	Доля банка в розничном кредитном портфеле, %
Kaspi Bank	3 331	25
Народный Банк Казахстана	2 739	21
Банк ЦентрКредит	1 316	10

Источник: финансовая отчетность банков, НБК

Розничный ссудный портфель на конец июля 2023 года в основном состоит из потребительских кредитов (60%) и ипотечных займов (34%) (Рисунок 1).

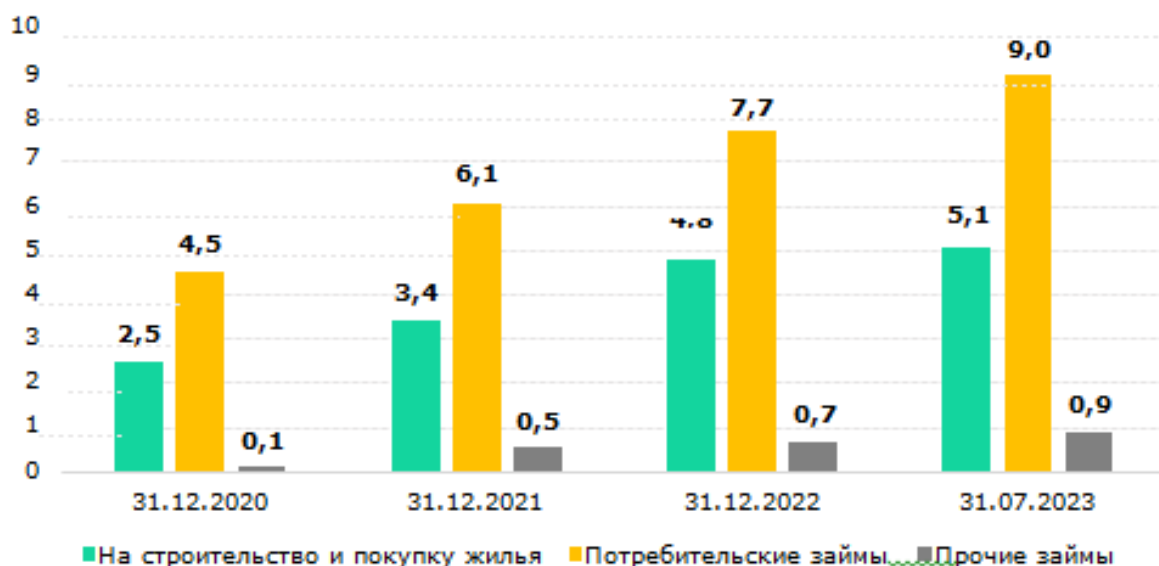


Рисунок 1 - Структура розничного портфеля банковского сектора, трлн тенге, (2021-2023 гг.)

В последние несколько лет розничное кредитование показали внушительный рост, как в номинальном значении, так и относительно корпоративных кредитов.

Если сравнить совокупный ссудный портфель банковской системы и ФИР к ВВП с другими странами, то международная статистика свидетельствует о низком уровне кредитования в Казахстане (Таблица 2).

Таблица 2 - Доля корпоративного и розничного секторов кредитования к ВВП в некоторых странах, на конец 2022 года, %

Страны	Корпоративные	Розничные
Страны с развитыми рынками	91	73
Страны с развивающимися рынками	107	48
Канада	114	102
Япония	118	68
США	78	74
Соединенное Королевство	68	84
Чили	99	47
Германия	73	55
Россия	72	21
Бразилия	53	35
Казахстан	13	13

Более того, Казахстан сильно отстает по размерам кредитования как корпоративного, так и розничного секторов, причем по сравнению с обеими группами стран. Объем розничного кредитования в Казахстане, выглядит довольно скромно – 12.7% к ВВП на конец 2022 года, в то время как в Канаде, например, кредитование домохозяйств превышает ВВП страны на 2%. Анализ международного опыта дает четкий сигнал по структуре

ссудного портфеля – практически во всех странах кредитование бизнеса превышает кредитование населения, а для стран с развивающимися рынками – это более, чем двукратная разница. В таком контексте, более динамичное расширение кредитования физлиц, чем компаний, может действительно вызывать обеспокоенность, из-за возможности образования проблемной задолженности.

Доля проблемной задолженности в Казахстане (NPL 90+) на конец июля 2023 года незначительно повысилась (на 0.1 п.п. с начала года, до 3.8%), несмотря на 15%-е увеличение объема (+74 млрд тенге) из-за опережающего роста ссудного портфеля. Хотя банки консервативно формируют объем резервов (проблемные кредиты покрыты резервами на 71%), потребительское кредитование может вызывать некоторые опасения из-за более низкого качества портфеля потребительских займов по сравнению с сектором розничного кредитования в целом и активного роста в последние годы, значительно опережающего ипотечные и прочие займы [1].

Снижение доли кредитов юридических лиц и одновременно рост потребительских кредитов за 10 лет более чем в пять раз в период 2016-2017гг. произошли по мере оздоровления банковского сектора, списывались плохие кредиты (NPL 90+.), ужесточились требования к кредитованию. В результате просроченные кредиты снизились с 30% до 3,5% в 2022 году [2].

Сложности с ростом кредитования юридических лиц были связаны еще тем, что у банков не так много было клиентов, которые могли бы предоставить хорошие залоговые, финансовую отчетность и другие показатели. Кроме того, в 2016-2017 годах под влиянием макроэкономических причин многие предприятия стали терять свою конкурентоспособность. Одновременно быстро набирал темп розничное кредитование

В 2023 году казахстанская экономика начала восстанавливаться. Темпы ее роста увеличились: с 3,2% в 2022 г. до 4,9% в 2023 г. вследствие бюджетной экспансии, увеличения производства нефти, притока мигрантов из России, которые способствовали росту внутреннего потребления и инвестиций. С начала 2023 года число новых зарегистрированных компаний возросло на 7,5%. Реальные доходы начали восстанавливаться (увеличение на 0,2% в годовом исчислении в первые девять месяцев 2023 года), чему способствовало снижению инфляции, небольшой рост заработной платы (3,5% в годовом исчислении). Все это вероятно способствовало увеличению потребительских расходов. Устойчивый рост розничной торговли и продаж автомобилей, 7,7 и 19,5 % в годовом исчислении, соответственно, в 2023 году говорит о сильных потребительских расходах [3].

Следующий фактор, поспособствовавший развитию розничного кредитования, – это изменения в нормативной базе, которые позволили кредитовать население, которое раньше не могло кредитоваться ввиду того, что у него не было пенсионных отчислений. Таких людей более 2 млн, среди них ИП, самозанятые и некоторая часть безработных граждан [2].

«В настоящее время 84 процента населения (возможно, имеются в виду

граждане, достигшие совершеннолетия), то есть более 8,4 миллиона человек, имеют долги. За последние полтора года этот показатель увеличился на 27 процентов. Всему этому способствовала доступность кредитования, в том числе за счет развития цифровизации. Так, онлайн-кредит могли оформить даже 14–16-летние подростки, для этого нужны лишь смартфон и интернет. Сумма долга, просроченного более чем на 90 дней, составляет около 1,4 триллиона тенге. То есть 1,7 миллиона человек не могут вовремя погасить свои долги. Всё это показывает, насколько серьёзна кредитная проблема», — привёл данные Кошанов Е.Ж. спикер Мажилиса Парламента РК. Всего, по официальным данным, долги казахстанцев по кредитам в 2023 г. составляют 18 триллионов тенге [4].

По данным Первого кредитного бюро, на конец 2022 года в Казахстане хотя бы один действующий кредит имели 7,9 млн человек. При этом наемных работников в Казахстане только 6,9 млн человек [2]. То есть людей, которые получают зарплату, меньше, чем людей, которые берут кредит. Кроме этого, растет и ипотека – за три года она удвоилась, и ее доля составила порядка 35% от общего портфеля розничных кредитов.

По итогам 2022 года и за семь месяцев 2023 года потребительское кредитование выросло на 27% и 16% соответственно, в основном за счет повсеместного распространения рассрочек, а также высоких инфляционных ожиданий населения. Ставки вознаграждения по потребительским кредитам не реагировали так же значительно в ответ на рост базовой ставки, как по корпоративным кредитам, на конец июля даже наблюдается ее снижение с 19.4% в июне до 15.6% [5].

Тем не менее, эти ставки не совсем показательны с точки зрения стоимости кредита физическим лицам для потребительских целей. Годовая эффективная ставка (ГЭСВ) вознаграждения, которая включает в себя помимо платежей по вознаграждению различные комиссии и прочие платежи, связанные с выдачей и обслуживанием займа, может быть гораздо выше. Так, например, ГЭСВ некоторых БВУ для без залоговых кредитов стартует с 25%.

Хотя уровень розничного кредитования к ВВП составляет 12.4% на конец июля 2023 года, что является низким значением среди стран с развитыми и развивающимися рынками, такой высокий прирост потребительского кредитования все же вызывает опасения из-за его характеристик.

Во-первых, стремительно растет число новых заемщиков. На конец 2022 года 77% экономически активного населения имело хотя бы один потребительский кредит, тогда как в июле 2021 года этот показатель составил 64% [6]. Это происходит на фоне упрощения процедур оформления кредита и широкого распространения различных кредитных продуктов банков на практически любых товарных рынках, а также без залоговой природы самого потребительского кредитования.

Во-вторых, качество потребительского портфеля гораздо ниже, чем

средний уровень по всему сектору кредитования. Доля NPL90+ на 1 апреля 2023 года по банковским потребительским кредитам составила около 10%, что гораздо выше среднего показателя сектора в 3.4% к тому же периоду. Учитывая быстрый прирост потребительских кредитов, можно сказать, что доля неработающих кредитов размывается большим объемом новых.

В-третьих, средняя сумма кредитов снижается, и это при двузначных темпах инфляции с весны 2022 года. Это говорит о том, что потребительские кредиты все чаще берутся на недорогие товары. То есть, снижение среднего размера потребительского кредита и стремительный рост количества этих кредитов свидетельствуют в пользу того, что кредиты все чаще берет социально-уязвимое население с низкими доходами, что происходит снижение реальных доходов населения, которые впервые с 2015 года упали на 1.7% по итогам 2022 года и что население неспособно позволить себе даже недорогие товары.

Выводы

Такая ситуация создает значительные риски социальной нестабильности, а также моральные риски невозврата этих кредитов и ожиданий того, что государство будет вмешиваться и уменьшать долговое бремя населения, как это уже происходило в прошлом. Дальнейший подробный анализ структуры заемщиков, их доходов, а также товаров, приобретаемых за счет кредитов, мог бы пролить еще больше света на самые уязвимые группы населения и динамику бедности.

Список литературных источников

- 1 Обзор развития банковского сектора: проблемы с кредитованием бизнеса усугубляются. HALYK RESEARCH, 12 октября 2023 г. [Электронный ресурс] https://halykfinance.kz/download/files/analytics/banks_12102023.pdf (дата обращения: 19.01.2024).
- 2 Как изменился рынок кредитования за последние 10 лет – исследование. [Электронный ресурс] <https://www.zakon.kz/finansy/6395443-kak-izmenilsya-rynok-kreditovaniya-za-poslednie-10-let--issledovanie.html> (дата обращения: 23.01.2024).
- 3 Economist- Macroeconomics, Trade and Investment (WBG Young Professionals Program) . [Электронный ресурс] https://wbgypp.worldbank.org/assets/MTI_Job_Announcement.pdf (дата обращения: 10.02.2024).
- 4 Популизм, лицемерие и глупость: эксперты о предложении мажилисменов бороться с закредитованностью казахстанцев. [Электронный ресурс] <https://orda.kz/populizm-licemerie-i-glupost-jeksperty-o-predlozhenii-mazhilismenov-borotsja-s-zakreditovannostju-kazahstancsev-378004/> (дата обращения: 01.03.2024).
- 5 Чистая прибыль Отбасы банка может достигнуть 90 млрд тенге по

итоғам 2022 года. [Электронный ресурс]
<https://kapital.kz/finance/111719/chistaya-pribyl-otbasy-banka-mozhet-dostignut-90-mlrd-tenge-po-itogam-2022-goda.html> (дата обращения: 11.03.2024).

МРНТИ:06.73.75

Т.Д. Журмаганбетова,

**«Әлеуметтік-экономикалық пәндер» кафедрасының аға оқытушысы,
экономика ғылымының магистрі¹**

А.С. Кудабаяева, 6В04105-Қаржы мамандығының 1 курс студенті¹

**¹М.Дулатов атындағы Қостанай инженерлік - экономикалық
университеті**

110000, Қостанай, Қазақстан

Қазақстан Республикасында банктік несиелендіруді жетілдіру

Түйіндеме. Мақалада Қазақстандағы банктік несиелеу жүйесін жетілдіру жолдары қарастырылған.

Аннотация. В статье рассмотрено совершенствование банковского кредитования в РК

Abstract. The article describes the improvement of bank lending in Kazakhstan

Түйінді сөздер: қаржы нарығы, ұлттық банк, ұлттық валюта, екінші деңгейдегі банктер (ЕДБ), кредит беру.

Ключевые слова: финансовый рынок, Национальный банк, национальная валюта, банки второго уровня (БВУ), кредитование.

Key words: financial market, national Bank, national currency, second-tier banks (STB), lending.

Кіріспе

ҚР Ұлттық Банкі (бұдан әрі-ҚР ҰБ) әзірлеген ҚР Қаржы нарығын дамыту тұжырымдамасы өз міндетіне банктерден, банк қызметтерінің жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдардан және микрокредиттік ұйымдардан тұратын үш деңгейлі кредит беру жүйесін құру қояды. Алғашқы екі деңгей Қазақстан экономикасына бұрыннан және жемісті қызмет етеді, облыстың қаржы секторында пайда болған жаңа учаске - Микрокредиттік ұйым алғашқы қадам жасайды [1].

2003 жылы экономикада кредит беру функциясы негізінен ҚР ҰБ-дан Екінші деңгейдегі банктерге ауысты. Банктер өз бетінше тартылатын халықтың жинақ ақшасы есебінен экономикаға кредит беруді қамтамасыз етуге тиіс.

Объект және әдістеме

Соңғы жылдары қаржы секторын реттеу жүйесінде өзгерістер болды, және ҚР ҰБ банктерді пруденциялық реттеу және ЕДБ жай-күйі туралы

ақпаратты мәжбүрлеп ашу құралдары жеткіліксіз болды. Өткен үш жыл ішінде банк жүйесі үлкен жолдан өтіп, инвесторлар мен реттеуші үшін түсінікті анағұрлым тұрақты болды. Банк жүйесінің ең ірі тәуекелі-жүйедегі жұмыс істемейтін қарыздардың өте үлкен үлесі. Неге отандық банктер жақсы несие бере алмады және «жаман» қарыздар жүйесінен шықпады? Мұның барлығы корпоративтік басқару деңгейіне, байланысты кредит беру практикасының таралуына, созылмалы- «жасыл» қарыздар деп аталады. Банк аудиторлардың қолдарымен расталған есеп беруге мәжбүр болды.

Ұлттық валютаның тіркелген бағамы жүйенің долларлануының жоғары деңгейіне алып келді, ЕДБ үлкен валюта тәуекелдерін алып жүрді, экономика тұтастай алғанда өндірушілердің өзінің бәсекеге қабілеттілігінен айрылды, ал теңге бағамы сауданың сыртқы жағдайларын көрсетпеді. Қаржы жүйесінің әл-ауқатының нашарлауы экономиканың құрылымдық проблемаларымен де байланысты болды: жұмыссыздық деңгейі, халықтың төмен қаржылық сауаттылығы, урбанизация деңгейінің төмендігі.

Бүгінгі күні Қостанай облысында ҚР ҰБ саясатын жүргізу және оның банк жүйесін сауықтыру, бірігу және жою процестеріне әкеп соққан капиталдандыру деңгейін арттыру нәтижесінде банктің 32 филиалы жұмыс істейді. Макроэкономикалық жағдайларды жақсарту және тұрақты Қаржы нарығын сақтау аясында жоғары пайыздық ставкаларға қарамастан, банктік кредиттерге әлеуетті сұраныс жоғары болып қалып отыр. Облыс банктерінің негізгі қарыз алушылары ірі және орта клиенттер болып қалуда.

Өнеркәсіпті көтеру, Ауыл шаруашылығын жандандыру, көлікті дамыту және экономикалық өсу үшін басқа да қадамдар мемлекет тарапынан да, жеке сектор тарапынан да елеулі қаржылық салымсыз мүмкін емес. ҚР ҰБ-ның күш-жігері заңнамалық базаны жетілдіруге, экономиканың нақты секторын қаржы мекемелерінің жаңа институттары мен кредит беру тетіктерін дамытуға, қаржы қызметтерінің тізбесін кеңейтуге және сапасын арттыруға, кредиттік нарықта бәсекелестік ортаның өсуіне бағытталған.

Нарықтық экономикаға көшу жағдайында шағын бизнесті дамытуға елеулі көңіл бөлінеді. Мемлекет орта таптың өкілі ретінде шағын бизнесті дамытуға ерекше көңіл бөледі, ол қазіргі кезеңде біздің қоғам дамуының саяси, экономикалық және әлеуметтік мәселелерін шешуде шешуші рөл атқарады.

Елде кредит беру оның ішінде қолданыстағы мемлекеттік қаржыландыру бағдарламаларының есебінен қолдау табады.

Зерттеу нәтижелері

2018 жылдың көктемінде Қазақстан Президенті Нұрсұлтан Назарбаев ауқымды әлеуметтік реформаларды өткізудің бастамашысы болды. Шағын және орта бизнес үшін несиелер беру мен салықтарды азайтудан басқа, ипотекалық несиелендірудің жаңа бағдарламасын енгізу туралы сөз болды. Шілденің басында «7-20-25» тұрғын үй несиесі бағдарламасын жүзеге асыру басталды. Әрбір отбасы үшін тұрғын үй сатып алудың жаңа мүмкіндіктері. 2018 жылдың 4 шілдесінен бастап «7-20-25» ипотекалық бағдарламасының

серіктес банктері 44,2 млрд.теңгеге ипотекалық несиені беруді мақұлдады. Барлығы 70,4 млрд теңге сомаға 6072 өтінім түсті. Жыл қорытындысы бойынша 45 млрд теңге ипотекалық несиені беруге мақұлданды. Өңірлер бойынша айта кетерлігі, қатысушылар саны жағынан Астана қаласы көшбасшы болып отыр. Алматы Қаласы, Маңғыстау, Ақтөбе, Шығыс Қазақстан және Ақмола облыстары да көшбасшы өңірлердің қатарына енді. Біздің облыс бағдарламаны орындау тұрғысынан соңғы кезеңде емес, сонымен қатар Ақтөбе, Павлодар, Қарағанды қалаларына да көптеп салынуда. Алматы және Алматы өңірлерімен өңірлер мүлдем дұрыс емес. «7-20-25» бастапқыда іске қосу актісінен кейін тек дайын тұрғын үйді сатуды қарастырады [2].

Қазіргі уақытта қаржы секторы өз дамуының сапалы жаңа деңгейінде тұр және реформалардың басым бөлігі қазірдің өзінде жүзеге асырылды. Дегенмен, ҚР ҰБ және оның аумақтық филиалдары өз алдына мынадай міндеттер қояды: қаржы нарығына қатысушылардың қызметіне ақшалай-несиелік қадағалауды жетілдіру; қаржы секторын дамыту және оның барлық сегменттерін валюталық қатынастарды ырықтандыру және жекелеген елдермен бірыңғай валюта кеңістігін енгізу мүмкіндігі жағдайында халықаралық стандарттарға келтіру.

Қазіргі заманғы кредит беру жүйесінің ерекшелігі құрылымда қысқа мерзімді қарыздардың кредитінің басым болуы болып табылады. Кредиттік салымдардың жалпы массасындағы қысқа мерзімді кредиттердің едәуір үлесі коммерциялық банктердің пайда алуға бағдарлануымен байланысты. Сондай-ақ, несиені қайтармау тәуекелі әсер етеді.

Отандық банктердің несиені қоржынындағы ірі өнеркәсіптік кредиттердің үлесі өте аз, өйткені мұндай кәсіпорындардың даму серпіні өтелімділігінің ұзақ мерзімі бар (3 жылдан 5 жылға дейін) жаңа технологиялар мен жабдықтарды енгізбестен мүмкін емес. Сондықтан ірі өндірістерді дамыту үшін банк жүйесі қазіргі заманғы қаржы құралдарын және қаржыландыру нысандарын енгізуді ұсынады: тікелей қаржыландыру (қысқа мерзімді қарыздар); лизингтік Нысандар; франчайзингтік Нысандар (технологиялар әзірлеу немесе стратегиясы, маркетинг, тауар өндіру, өткізу, менеджмент және т. б.); біріздендірілген астық нұсқасының жобасы (элеваторлар бағалы қағаздарды қамтамасыз етуге кредит беру). Бірақ бұл идея әзірлеу сатысында. Қаржыландырудың ұсынылып отырған жаңа схемалары қазіргі заманғы экономикаға бағдарланған болашақ кредит беру схемасының макеті болып табылады.

Қазақстан Республикасы экономикасының нақты секторына әсер еткен әлемдік қаржы дағдарысы аясында банктер үшін кредиттер беру қауіпті жұмыс болып табылады. Бұл ретте, Қазақстанда посткеңестік кеңістіктің көптеген мемлекеттерімен салыстырғанда ҚР ҰБ мен банк заңнамасының талаптары әлдеқайда қатаң, демек, отандық банк жүйесі барлық мүмкін экономикалық күйзелістерге жеткілікті түрде дайындалған.

Қазіргі заманғы несие беру жүйесі соңғы уақытқа тән директивамен ерекшеленбейді. Ол неғұрлым либералды схема болып табылады, онда клиент Банкке бекітілмейді, ал өзі қызметін пайдаланғысы келетін банкті таңдайды. Сонымен қатар, клиентке бір банкте емес, бірнеше банктерде несие шоттарын ашу құқығы берілген. Бұл клиенттің мүмкіндіктерін кеңейтеді, сондай-ақ банкаралық бәсекелестікті дамыту үшін жағдай жасайды.

Қазіргі заманғы Кредиттеу жүйесінің негізгі ерекшелігі халық шаруашылығының барлық салалары үшін оның бірізділігі болып табылады, ал банктік социалистік жүйе халық шаруашылығының (өнеркәсіп, сауда, ауыл шаруашылығы) әрбір саласы үшін нұсқаулықтардың едәуір санын әзірлеуді қамтиды. Қазіргі уақытта ірілендірілген нысан үшін кредит беру жүйесінің бірыңғай қағидаттары мен ережелері әзірленді [3].

Қорытындылар

Қазіргі уақытта екінші деңгейдегі банктер беретін кредиттердің жартысы қысқа мерзімді болып табылады. Сонымен қатар, экономика ұзақ мерзімді инвестициялық кредиттерде өткір тапшылықты бастан кешуде, ал қазіргі уақытта осы кредиттердің тек 10,3%-ы негізгі қорларды сатып алуға пайдаланылды.

Кредиттер бойынша пайыздық ставкалардың серпіні төмендеу үрдісіне ие. Несие ставкаларының деңгейі өндірісті дамыту үшін қағидатты мәнге ие. Ол қайта қаржыландыру ставкасымен, депозиттік ставкалардың деңгейімен және маржамен анықталады.

Сондай-ақ инвестициялық қызметте жобалық кредит беру мәселесі өзекті және ол тез арада қарауды талап етеді. Республиканың бүгінгі инвестициялық қажеттіліктері қаржыландырудың дәстүрлі арналарының есебінен толық көлемде қанағаттандырыла алмайды, сондықтан кредит беру тетігін дамытуда әлемдік тәжірибені пайдалану орынды.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Nurseit, H. shaǵyn bıznesti damytý men kreditteýdiń aǵymdaǵy jaǵdaıy [Mátin] / N. Nurseit. - Almaty: Analıtıka jáne statısıka, 2019. -51 B.
- 2 "7-20-25" turǵyn úı baǵdarlamasy: ipoteka, sharttar, erejeler [- Elektronıdyq resýrs] / qol jetkizý rejimi: <https://ru.sputniknews.kz/spravka> -ekrannyń ataýy (qol jetkizilgen kúni 3.01.2019 j.)
- 3 Komersıalyq bankterdiń ekonomıkanyń naqty sektoryn kreditteýi. Qazirgi zamanǵy kreditteý júesi [Elektronıdyq resýrs] - qol jetkizý rejimi: www.creditovanie.kz (ótinish bergen kúni 10.01.2019).

МРНТИ: 06.73.75

А.А. Ким, студент 3 курса ОП 6В04105- Финансы¹
А.Е. Байкенова, старший преподаватель кафедры
социально-экономических дисциплин¹

¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан

Совершенствование системы кредитования малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан

Түйіндеме. Мақалада Қазақстан Республикасындағы шағын және орта бизнеске кредит беру жүйесін жетілдіру қарастырылған.

Аннотация. В статье рассмотрены совершенствование системы кредитования малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан.

Abstract. The article discusses the improvement of the lending system for small and medium-sized businesses in the Republic of Kazakhstan.

Түйінді сөздер: шағын бизнес, несиелер, банктер, пайыздық мөлшерлемелер, тәуекелдер, қарыз алушылар, несиелік серіктестіктер, ломбардтар, ипотекалық компаниялар, қарыз, қаржыландыру, төлем қабілеттілігі, микрокредит беру, нарық.

Ключевые слова: малый бизнес, кредиты, банки, процентные ставки, риски, заемщики, кредитные товарищества, ломбарды, ипотечные компании, займ, финансирование, платежеспособность, микрокредитование, рынок.

Keywords: small business, loans, banks, interest rates, risks, borrowers, credit partnerships, pawnshops, mortgage companies, loan, financing, solvency, microcredit, market.

Согласно мировой практике, малый бизнес наиболее успешно функционирует в условиях стабильно развивающейся экономики при соответствующей государственной поддержке.

Следовательно, можно предположить, что главная проблема, которая до настоящего времени препятствовала более интенсивному развитию малого бизнеса в Казахстане, заключается в том, что в условиях не стабильной макроэкономической ситуации, сопровождающейся спадом производства, данный сектор в принципе не способен успешно развиваться [7].

Это обусловлено его спецификой как наиболее уязвимого и чувствительного к колебаниям рыночной конъюнктуры, неправомерными действиями государственных органов и т.д. элемента рынка. В связи с этим принимаемые в прошлом меры по государственной поддержке развития малого бизнеса по объективным причинам были не достаточно эффективны. Одной из наиболее сложных проблем, препятствующих развитию малого предпринимательства, является отсутствие у большей части субъектов достаточных финансовых ресурсов для обеспечения собственных инвестиционных и оборотных потребностей. Банки в силу низкой залогоспособности малого предпринимательства вынуждены переносить стоимость риска на кредиты путем увеличения процентной ставки по займам

Концепции развития Национального Банка Казахстана предполагается, что система микрокредитования в Казахстане будет состоять из трех уровней.

Первый уровень – микрокредитование через банки второго уровня. Данное направление предполагает, что источникам кредитов будут банки, заемщиками – средние клиенты. На этом уровне будут выдавать преимущественно крупные кредиты. При этом к банкам будут сохранены все существующие требования в отношении пруденциальных нормативов и иных лимитов и норм.

Второй уровень – микрокредитование через организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций, такие как: кредитные товарищества, ломбарды, ипотечные компании и т.д. Кредитование в данном направлении будет осуществляться небанковскими финансовыми организациями, а заемщиками будут выступать клиенты с доходами ниже среднего. Надзор за деятельностью таких организаций будет менее жестким, поскольку круг финансовых операций у них будет ограниченным. Ресурсная база таких организаций предполагается формировать за счет взносов их участников (учредителей, акционеров и т.д.).

Третий уровень – развитие микрокредитования через организации, занимающиеся исключительно микрокредитованием. Финансирование таких организаций будет осуществляться в основном за счет денег учредителей (в том числе – государства) и за счет денег доноров (различные местные и международные организации). Через схему микрокредитования будет обслуживаться основная масса мелких предпринимателей, которые выпали из поля зрения банков[1].

В то же время указанная концепция не в полной мере удовлетворяет потребности развития малого и среднего бизнеса и имеющимся у них возможностям. Она предполагает, что специализированные микрокредитные организации будут осуществлять свою деятельность на коммерческой основе, что сделает недоступными его средства для большей части потенциальных заемщиков (не имеющие собственности), нуждающихся в микрокредитах. Она также не предлагает конкретных схем финансирования малого и среднего бизнеса. Поэтому реализация данной концепции не приведет к значительной активизации развития малого и среднего предпринимательства по сравнению с существующим уровнем [3].

Я предлагаю активизировать развитие малого бизнеса в стране за счет пересмотра принципов деятельности АО «Фонд развития малого предпринимательства», исходя из следующих соображений.

В основе механизмов финансирования средств должен лежать принцип последовательного и непрерывного вращивания бизнеса, начиная с малого и заканчивая крупным. На разных стадиях его роста, в зависимости от размера компании, ее репутации и платежеспособности, должны использоваться различные стандартные схемы финансирования [4].

В Казахстане имеется три группы потенциальных заемщиков небольших кредитов:

- не имеющие не какой способности;
- мелкий собственник, имеющий небольшую собственность (земельный участок, дом, 1-2 голов КРС и т.д.);
- бывшие «челночные торговцы», а также другие лица, имеющие кроме личной собственности и функционирующий небольшой бизнес (кафе, ресторанчики, магазины, мастерские и т.д.)[2].

Данный фонд должен заниматься выдачей небольших кредитов (размером до 5000\$) на небольшой срок (до 1 года) по ставкам ниже рыночных без требования бизнес-плана и материального залога, на основе упрощенной стандартной процедуры получения кредита под поручительство 3-х состоятельных и пользующихся уважением в районе лиц и соло-вексель заемщика. Текущие издержки фонда должны полностью покрываться из доходов его деятельности. Излишек из одной трети должен использоваться для снижения ставок по кредитам, а в двух третях – для рекапитализации фонда. Для рационального использования полученных кредитов Фонд должен оказывать заемщикам фонда бесплатные консультации и проводить их обучение необходимым навыкам предпринимательства:

- развитие инновационных и наукоемких венчурных производств;
- развитие рыночной и производственной инфраструктуры, обеспечивающей эффективное функционирование субъектов малого предпринимательства;
- создание сети бизнес-инкубаторов, бизнес-центров и технопарковых структур;
- налаживание взаимовыгодных кооперированных связей с крупными и средними предприятиями на принципах франчайзинга;
- развитие ремесленничества и возрождение народных промыслов [4].

К основным условиям, при которых возможно дальнейшее развитие субъектов малого предпринимательства, относятся: продолжение стабилизации экономики и оживление производства в отраслях реального сектора, увеличение доходов населения, уменьшения удельного веса продовольственных товаров и сырья для их производства в общем, объеме импорта, уменьшение доли малого бизнеса в теневой экономике. Для совершенствования механизма кредитования субъектов малого предпринимательства в Казахстане необходимо развивать альтернативные виды финансовой поддержки малых предприятий (такие как, лизинговые кредиты), а так же систему создания фондов взаимного кредитования, гарантийных фондов. Это поможет в какой-то мере решить проблемы выделения кредитных ресурсов для развития сектора малого бизнеса в республике [5].

Подводя итоги, хочу отметить, что стремление государства окончательно переломить ситуацию сложившуюся в Казахстане в

становлении малого и среднего бизнеса должно принести свои положительные плоды уже в ближайшем будущем.

Во многих развитых странах основной капитал банки зарабатывают, кредитуя малый и средний бизнес, а также население. Рано или поздно в эту нишу придут и казахстанские банки.

Несомненно, Правительству предстоит сделать огромный объем комплексной работы для подготовки законодательной, налоговой и финансовой базы развития субъектов малого предпринимательства. При этом хотелось бы верить и в то, что этот процесс не нарушит динамику становления и роста банковского сектора республики и интересы каждого участника программы возрождения среднего класса нашего общества будут учтены в полной мере.

Список литературных источников

- 1 Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства» от 29 октября 2015 года.
- 2 Байтенова, А. Т. Развитие малого и среднего бизнеса в республике Казахстан / А. Т. Байтенова. — Текст : непосредственный // Экономическая наука и практика : материалы I Междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2012 г.).
- 3 Ким, В. В. Развитие малого бизнеса в Республике Казахстан / В. В. Ким, Д. Қ. Макина. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 8.1 (142.1). — С. 23-26.
- 4 Лысаковская Е.В. Общая характеристика и модели государственного регулирования малого и среднего предпринимательства в развитых странах// Право и образование, № 5, 2011, [с. 261 – 266]
- 5 Щадилова С.Н. Малый бизнес: с чего начать и как успешно развивать. - М.: Издательство «Дело и сервис», 1998.
- 6 <http://www.bussines.zakon.kz/> (интернет-источник)
- 7 <http://www.bankinfo.kz/> (bynthytн-bcnjxybr) (интернет-источник)

МРНТИ: 06.75

К.Ж. Тапелова, магистрант 1-го курса ОП 7М04120 Экономика¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Границы государственного вмешательства в экономику

Түйіндеме. Мемлекеттің экономикаға қатысуының оңтайлы шекараларын анықтау және белгілеу тұрақты экономикалық даму мен әлеуметтік әділеттілікті қамтамасыз етудің маңызды міндеті болып табылады.

Аннотация. Определение и установление оптимальных границ участия государства в экономику является важной задачей для обеспечения устойчивого экономического развития и социальной справедливости.

Abstract. Defining and establishing optimal boundaries for state participation in the economy is an important task for ensuring sustainable economic development and social justice.

Түйінді сөздер: экономика, мемлекет, экономикалық тиімділік, қаржылық тұрақтылық, инвестиция, рынок.

Ключевые слова: экономика, государство, экономическая эффективность, финансовая устойчивость, инвестиция, рынок.

Key words: economy, government, economic efficiency, financial stability, investment, market.

Введение

Государственное вмешательство в экономику - это совокупность мер государства, с помощью которых оно влияет на социально-экономическое развитие общества. Задачей государственного вмешательства является, прежде всего, достижение экономической и социальной стабильности, а также укрепление существующего порядка. Вмешательство государства вызвано многими причинами, которые связаны с несовершенством рынка, противоречиями, возникающими на нем. Рынку не всегда подвластно обеспечивать занятость населения, развивать здравоохранение, всеобщее образование, защиту окружающей среды и многое другое. Поэтому участие государства в решении проблем, вызванных рынком, абсолютно необходимо.

Объект и методика

Объектом исследования является рыночная экономика. В статье были использованы методы наблюдения; диагностические методы, которые представлены в виде изучения опыта работы; интерпретационные методы, включающие анализ материала в плане развития с выделением отдельных фаз.

Результаты исследований

Развитие рыночной экономики приводит, к своего рода, негативным последствиям, которые замедляют темпы экономического роста, занятости и могут привести к краху рынка. С целью их преодоления государство и вмешивается в экономику. Вследствие экономической нестабильности возникают кризисы, преодоление которых практически невозможно без

вмешательства государства, активных действий власти. При этом, государство в рыночной экономике не корректирует рыночный механизм, а лишь создает условия для его свободного функционирования.

Таким образом, можно сделать вывод, что необходимость вмешательства государства в экономику исходит, с одной стороны, из особенностей функционирования самой рыночной системы, которая неспособна справиться с решением важных проблем, а также из укрепления целостности нынешних общественных систем.

Рассмотрим конкретные причины государственного вмешательства в экономику.

1 В первую очередь важно признать роль государства в сохранении и поддержании самой рыночной среды. Государство занимается обеспечением нормального функционирования денежной системы. Также государство решает проблемы распределения доходов. Рыночный механизм, как известно, достаточно жесток и не способен решать вопросы социальной справедливости, гарантировать определенный эталон благосостояния. Государство же корректирует данную ситуацию с помощью фискальной политики, к которой относятся налоги, трансферты и т.д.

2 Второй причиной является необходимость решения социальных проблем, которые влияют на развитие экономики. Так, государство устанавливает размеры заработной платы, продолжительность рабочего дня, величину прожиточного минимума. Также оно устанавливает пособия по безработице, осуществляет выплаты различных видов пенсий и других пособий;

3 Следующая причина - инфляция, которая обладает, как известно, чрезвычайно разрушительным действием. Борьба с инфляцией становится часто одной из важнейших задач стабилизации, без которой дальнейшее развитие экономики немыслимо. Такая стабилизация иногда дается очень дорого, сопровождаясь большим или меньшим экономическим спадом, ростом безработицы и т.д.

4 Требуется государственного вмешательства и такое явление, как безработица. Превышая естественную норму, она приводит как к экономическим проблемам, так и к социально-политическим: низкие доходы высокая заболеваемость и смертность и т.д. Политика приведения безработицы к ее естественному уровню также связана со многими проблемами: дефицит госбюджета, инфляция, так как она требует стимулирования производства, выплаты социальных пособий и т.д. [2].

Одним из наиболее спорных вопросов экономической теории является роль государства в экономике страны. В ходе длительного развития и усовершенствования экономики не выявлено определенного способа исследования механизма государственного регулирования. Вопрос о роли государства в экономике стал центральным в изучении XXI века, именно в тот период, когда была выявлена ограниченность мнений «классической школы». До этого времени в ряде стран существовала экономика свободной

конкуренции, требовавшая невмешательства государства в рыночные отношения.

Государственное регулирование экономики в условиях рыночного хозяйства представляет собой систему мер законодательного, исполнительного, а так же контролирующего характера, осуществляемые государственными учреждениями и общественными организациями, так же деятельность государства должна быть направлена на то, чтобы сориентировать микроэкономическое развитие в направлении какого-либо предусмотренного варианта по пути углубления экономических реформ и достижения более высокого уровня и качества жизни.

Основой государственного регулирования является ВВП, который перераспределяется через госбюджет, внебюджетные фонды и социальные организации. Отсюда следует, что эффективность государственного регулирования экономики при прочих равных условиях выше, чем государственные доходы, и чем большая часть ВВП идет на перераспределение государством, тем более значительную роль играет государственный сектор. Но не стоит забывать, что у доходов государства и госсектора есть относительные границы роста.

Границы роста государственных доходов:

- границы достаточной мотивации предпринимательской деятельности;
- социальные границы налогообложения лиц, работающих по найму и средних слоев;
- границы прироста ВВП (конъюнктурные границы).

Так же говоря о границах государственного регулирования экономики нельзя забывать, что так же ограничены возможности государственной собственности. Госсектор не может захватывать все новые позиции в главных отраслях народного хозяйства. Допустимые пределы вмешательства государства в экономику достаточно широки, для того чтобы разумные решения прилагаемые государством и эффективно работающие механизмы рынка позволили решить, если не все, то по крайней мере, основные социально-экономические проблемы [2]. Если же государство начинает делать больше, чем ему отмерено рынком, то в большинстве случаев произойдет деформация рыночных процессов, упадет уровень производства и, как правило, за этим последует снижение уровня и качества жизни населения. И тогда, рано или поздно нужно будет необходимо освободить экономику от чрезмерного вмешательства государства.

Так уж устроено рыночное хозяйство и с этим необходимо считаться, проводя различные социально-экономические реформы не только в нашей стране, но и так же в ряде других стран. На наш взгляд, государству необходимо снимать обременяющие его функции его в экономике в тех сферах, где в большей степени приемлем рыночный механизм. Но не стоит забывать о том, что государство нельзя «изгнать» из экономики, а напротив экономика нуждается в его помощи.

Появляется один главный вопрос, в какой мере и в каком качестве государство может и должно действовать в экономической сфере. Во все время своего существования государство было связано с хозяйственной жизнью общества. Правда, на первых порах оно было занято главным образом, поддержанием порядка в стране, военными делами и межгосударственными связями. Но так же, ему приходилось заниматься и экономическими вопросами своей страны. В его обязанности входило сбор налогов и организация денежного обращения. В современных условиях экономика не может обойтись без вмешательства государства.

Необходимость такого вмешательства объясняется рядом объективных причин, такими как:

1) Рост обобществления производства. Экономика усложнилась в своей структуре. В наше время, она представляет огромный хозяйственный организм с множествами составляющих ее частей и элементов. Резкое увеличение крупных предприятий и фирм, увеличение масштабов их деятельности ведут за собой расширением хозяйственных связей, нарушение которых грозит негативными последствиями для многих. Появление крупных предприятий и фирм может быть положительным для одних и совершенно противоположным для других.

2) Усиление научно-технического прогресса. Технический прогресс в наше время неизмеримо увеличил свою мощь. Чтобы продолжить дальнейшее развитие науки и техники, требуются огромные затраты, даже самые крупные предприятия иногда не способны обеспечить материальную поддержку в этом. Как правило, наиболее значительные затраты на развитие науки и техники несет государство.

3) Изменения в государственной инфраструктуре. Раньше вопросы воспроизводства рабочей силы волновали только предпринимателей или самих работников. На данный момент это стало интересами государства. Государство уделяет большое внимание условиям труда рабочих. Государство обязано следить за другими социальными явлениями, которые связаны с экономикой. В наше время, уход работников на пенсию, пособие по безработице, медицинское обслуживание – все это непременно касается государства [3].

В экономической области государство выступает в двух лицах – как организатор своей экономики страны и как один из хозяйствующих субъектов, осуществляющих производственную деятельность. С одной стороны, оно направляет свою хозяйственную жизнь, а с другой – само участвует в хозяйственных операциях, действует как крупнейший предприниматель. Для реализации своих функций государство вырабатывает экономическую политику. Под последней понимается линия поведения государства в решении хозяйственных вопросов, осуществляемая с помощью тех или иных мероприятий.

Она включает:

– цели и задачи экономического развития;

- разработку основных экономических мероприятий;
- поиск источников средств;
- определение хозяйственного механизма для реализации намеченного.

Экономическая политика формируется под явлением назревших хозяйственных задач, внутренней и международной обстановке. Она подразделяется на экономическую стратегию и экономическую тактику. Первая представляет экономический курс, рассчитанный на долговременную перспективу и предусматривающий решение крупномасштабных экономических проблем [4].

В отличие от этого экономическая тактика выражает действия нацеленные на конкретизацию стратегических установок, применительно к текущему периоду времени. Она концентрирует внимание на решении неотложных задач, преодолении возникающих «узких» мест в экономике. Кульминационная вмешательство государства в экономику наступает обычно в чрезвычайных условиях, чаще всего в период экономических кризисов, когда требуется мобилизация всех ресурсов и возможностей для нормализации экономической обстановки.

Опыт ГРЭ в индустриально-развитых странах для Казахстана предполагает конкретно-исторический подход и к этому опыту, и к нынешнему состоянию нашего общества, его проблемам и противоречиям.

Выводы

Исходя из всего выше сказанного, можно сделать вывод, что к факторам, которые определяют качество и эффективность государственного регулирования экономики, относится сильная государственная власть – законодательная, исполнительная и судебная. Качество и эффективность ГРЭ в значительной мере определяются также степенью гибкости системы государственных органов, а также органов управления народным хозяйством. Качество и эффективность ГРЭ зависят от адаптивности его методов и инструментов к быстро изменяющимся хозяйственным и социальным ситуациям в обществе.

Список литературных источников

- 1 Экономическая теория. Экспресс-курс [Текст]: учеб. пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. – М.: КНОРУС, 2020. – 602 с.
- 2 Андреев, С.Ю. Социально-экономические аспекты повышения эффективности кролиководческого бизнеса [Текст]: автореф. дис. канд. экон. наук / С.Ю. Андреев. – Краснодар, 2018. – 26 с.
- 3 Андреев, С.Ю. Экономические циклы в современной макроэкономической теории [Текст] / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – Краснодар: КубГАУ, 2022. – №01(075). – С. 247- 266.

4 Жатқанбаев, Е.Б. Государственное регулирование экономики [Текст] / Е.Б. Жатқанбаев. – Алматы, 2013 – 37 с.

МРНТИ: 06.75.02

А.В. Уразов, магистрант 1-го курса ОП 7М04120 Экономика¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Методы оценки количественной составляющей теневой экономики

Түйіндеме. Мақалада көлеңкелі экономикаға байланысты проблемалар шартталған және ашылған; көлеңкелі экономиканы бағалау әдістерінің негізгі топтары қарастырылған, олардың айрықша белгілері ұсынылған; көлеңкелі жұмыспен қамту үшін жұмыссыздықтың ұлғаюының ықтимал салдарына талдау жүргізілген. Мақалада көлеңкелі экономиканы бағалау әдістерінің маңызды сипаттамалары ашылады, олардың кейбіреулері егжей-тегжейлі талданады.

Аннотация. В статье обусловлены и раскрыты проблемы, связанные с теневой экономикой; рассмотрены основные группы методов оценки теневой экономики, выдвинуты их отличительные черты; проведен анализ возможных последствий увеличения безработицы для теневой занятости. В статье раскрываются существенные характеристики методов оценки теневой экономики, приводится детальный разбор некоторых из них.

Abstract. The article determines and reveals the problems associated with the shadow economy; the main groups of methods for assessing the shadow economy are considered, their distinctive features are put forward; the analysis of the possible consequences of an increase in unemployment for shadow employment is carried out. The article reveals the essential characteristics of the methods of assessing the shadow economy, provides a detailed analysis of some of them.

Түйінді сөздер: көлеңкелі экономика, салықтар, жұмыссыздық, бағалау әдістері.

Ключевые слова: теневая экономика, налоги, безработица, методы оценки.

Key words: shadow economy, taxes, unemployment, assessment methods.

Введение

Проблема оценки теневой экономики была поставлена задолго до данного исследования. В течение более чем 25 лет она была предметом работы многих отечественных и зарубежных экономистов. В настоящий момент описаны отдельные методы измерения теневой экономики в контексте множества других. Но при всем многообразии исследуемого материала недостаточно внимания уделяется сравнению данных методов, а также их групп. Развернутая сравнительная характеристика была дана в рамках классификации некоторых прямых и косвенных методов в монографии «Противодействие теневой экономике и определение ее масштабов: отечественный и зарубежный опыт (теория и практика)» [1].

Проблема исследования берет свое начало из цели нашего исследования. Каким образом измерять теневую экономику? Ведь

существует множество инструментов измерения. А значит, необходимо четкое сравнение и понимание отличий одного метода от другого. Проведен сравнительный анализ нескольких наиболее популярных методов оценки теневой экономики. В данной работе мы впервые проведем подробное сравнение трех видов ее оценки. Данный эксперимент в виде сравнения типов оценки теневого сектора является научной новизной статьи, основанной на детальном анализе источников по исследуемой нами проблеме. Кроме того, в условиях пандемии коронавируса и глобальной рецессии возникли предположения об изменении кластера теневой экономики в связи с происходящими негативными событиями на рынке труда.

Объект и методика

Объектом исследования является теневая экономика. В статье были использованы методы наблюдения; сравнения; диагностические методы, которые представлены в виде изучения опыта работы; интерпретационные методы, включающие анализ материала в плане развития с выделением отдельных фаз.

Результаты исследований

Классифицировать теневую экономику можно по-разному – например, по отношению к легальной экономике. Согласно классификации, представленной В.Ю. Буровым [1], можно выделить официальный сектор и неофициальный, содержащий неформальную и нелегальную экономику.

Из-за допущений погрешности в разных источниках теневая экономика нашей страны составляет от 20% до 39%. Причем ее масштаб был наибольшим в 2014–2015 годах, а по состоянию на 2021 год доля теневого сектора упала. На протяжении последних 5 лет теневая экономика имеет тенденцию к сокращению. На 2024 год эксперты не дают никаких прогнозов, так как ситуация с коронавирусной инфекцией сильно изменила мировую экономическую конъюнктуру и ударила по многим странам. Ясно лишь то, что экономика претерпевает сильные изменения, и говорить о том, как сильно изменится доля теневой экономики, пока что рано. Более ранний прогноз на несколько лет вперед очень оптимистичный и внушает уверенность в стабильности нашей экономической системы. Согласно некоторым источникам, ожидается падение теневого сектора на несколько процентов к 2025 году или же стабильное процентное соотношение между теневой экономикой к ВВП без восходящих скачков. Согласно мнению другого исследователя, эта доля останется прежней – порядка 39% ВВП. Спад доли теневого сектора будет происходить только в странах Европы [2]. Что касается общемировых тенденций, общий масштаб теневой экономики будет уменьшаться. Это можно связать, прежде всего, с цифровизацией экономики, осуществлением более прозрачных операций.

Для оценки теневого сектора не существует точных критериев – сложно подсчитать нигде не отражаемые данные. Существует возможность

для специалиста на основании погрешности и допущений выяснить примерный объем теневой области.

Эксперты нашли 3 метода оценки ситуации на основании определенных допущений [3]. Так, мерилami масштабов теневой деятельности могут являться:

1 Прямые методы – сбор качественных данных напрямую путем опросов. Они не обеспечивают достоверность данных на основе человеческого фактора, но существуют в связи с их простотой.

2 Косвенные методы: непрямая, но более обоснованная оценка различных показателей, так или иначе зависящих друг от друга. Данные, получаемые из разных источников, сопоставляются друг с другом, составляя балансовый метод; или же возможна непрямая оценка отдельных компонентов макроэкономики. Ряд расхождений в показателях доходов и расходов выявляет «тень». Например, общепринятой практикой является оценка официальной и реальной занятости. К косвенным методам также можно отнести подсчет транзакций и даже оценку потребления электроэнергии. Как ни странно, было выяснено, что суммарное потребление электроэнергии также связано с экономической активностью в государстве [4].

3 Методы моделирования. MIMIC-модель, описывающая связь зависимых и независимых переменных. Является более сложным способом исследования проблемы с использованием особых формул и вычислений.

Данная классификация свидетельствует об отсутствии единых способов количественной оценки теневой экономики страны. По мнению специалистов, использование прямых методов приводит к менее точным результатам, так как данная группа методов занижает показатели теневой экономики. Наоборот, косвенные методы и методы моделирования дают завышенные оценки [5].

Мы считаем, что вывести экономику из тени можно, исследуя только макроэкономические показатели, пользуясь косвенными методами оценки. Это объясняется несколькими факторами, которые являются более удобными для экономиста.

Во-первых, такого рода данные гораздо легче получить из открытых источников. Косвенные методы проверены временем. Они не так громоздки, как методы моделирования.

Во-вторых, исключено воздействие человеческого фактора, которое проявляется в прямых методах, например, подкуп, предоставление недостоверной информации, человеческое незнание.

Необходимо рассмотреть прежде всего особенности, создаваемые теневой экономикой, с точки зрения микроэкономики и макроэкономики.

В микроэкономике происходит деформация графика спроса и предложения. С точки зрения А.Г. Грязновой, при низком потолке цен, установленном государством, кривая предложения имеет излом, создающий

новую цену на благо. Этот новый рынок является теневым с определенным излишком потребителя.

Микроэкономические и макроэкономические способы оценки количественной составляющей теневой экономики вкуче могут дать усредненный результат оценки теневого сектора. При этом ни один из методов не универсален и имеет значительную погрешность и ограниченность условиями измерений. Сами методы оценки представлены в тексте статьи, а также хорошо сравниваются в работах других авторов. Ниже представлено сравнение групп методов оценки теневой экономики для возможной комплексной оценки теневых процессов (Таблица 1).

Таблица 1 - Сравнение основных типов измерения теневой экономики

Характеристика	Микроэкономические	Макроэкономические	Моделирования
Что принимается за переменные	Микроэкономические показатели, такие как объем инвестиций, заработная плата, налоговое бремя, норма занятости, объем издержек и величина спроса	Макроэкономические показатели, такие как уровень безработицы и инфляции, национальный и региональный доход	Множество показателей – явных и латентных
Для кого данная группа методов более предпочтительна	Для руководителей и высшего менеджмента предприятия, работникам, имеющим дело с финансовой отчетностью напрямую	Для экономистов-теоретиков, работников министерств, ведомств	Для финансовых аналитиков и консультантов, желающих отслеживать все возможные реакции теневой экономики на экономическую конъюнктуру
Основные преимущества методов	Относительная простота оценки и малая ресурсоемкость исследований	Позволяют на уровне субъекта или государства оценить объем теневой экономики и связанные с ней экономические потери	Имеют широкую базу переменных для анализа
Недостатки методов оценки	Все исследование не выходит за рамки одного предприятия или нескольких микроэкономических субъектов	Требуется множество теоретической и статистической информации для наиболее точного исследования	Большая ресурсоемкость и капиталоемкость исследований

Выводы

В соответствии с поставленной целью и проведенными эмпирическими исследованиями можно сделать вывод, прежде всего, об увеличении доли теневой экономики в начале 2020 года на фоне общей тенденции к ее сокращению. Такая картина характерна для кризисных ситуаций и скорее является исключением из правил. Что касается методов оценки теневой экономики, ни один из них нельзя считать наиболее приближенным к реальности. Сравнительный анализ групп их оценки подтвердил их вариативность для измеряющего. Возможно, с развитием информационной науки будут набирать популярность методы моделирования, создаваться новые многофакторные модели с увеличенной точностью результата.

Теневая экономика будет существовать всегда в любом государстве. Нужно ли с ней бороться? Нам кажется, что при определенных

обстоятельствах, когда теневая экономика приобретает криминальные черты, а также существует угроза национальной экономике, определенно, стоит. При этом, если в существующей системе институтов теневая экономика «нашла свое место» и помогает выполнять социально значимые функции, борьба с такой теневой экономикой может быть не только затратной, но и экономически необоснованной.

Список литературных источников

- 1 Буров, В.Ю., Алиев, Н.К., Кязимов, М.С., Мага, А.А., Ахмадалиев, А., Тумунбаярова, Ж.Б., Федотов, Д.Ю., Ханчук, Н.Н., Худайназаров, А.К. Противодействие теневой экономике и определение ее масштабов: отечественный и зарубежный опыт (теория и практика) [Текст] / В.Ю. Буров, Н.К. Алиев, М.С. Кязимов, А.А. Мага, А. Ахмадалиев, Ж.Б. Тумунбаярова, Д.Ю. Федотов, Н.Н. Ханчук, А.К. Худайназаров. – Чита, 2020. – 337 с.
- 2 Дмитриева, Е.О., Дробот, Е.В. Теневая экономика: угрозы и последствия [Текст] / Е.О. Дмитриева, Е.В. Дробот // Теневая экономика. – 2022. – № 1. – С. 9-16.
- 3 Хмыз, О.В. Наднациональная борьба с теневой экономикой [Текст] / О.В. Хмыз // Экономика. Налоги. Право. – 2023. – № 5. – С. 16-27.
- 4 Боташева, Л. Х., Саркисян, К. С. Выявление и оценка теневой экономики: методологический аспект [Текст] / Л.Х. Боташева, К.С. Саркисян // Экономика. Налоги. Право. – 2022. – № 5. – С. 28-37.
- 5 Глотов, В.И., Русакович, М.В., Колгушкин, А.И. Методы оценки теневой экономики [Текст] / В.И. Глотов, М.В. Русакович, А.И. Колгушкин // Российская академия естественных наук. – 2023. – С. 24-29.

МРНТИ: 06.77.77

Р.А.Абилкаирова

**«Әлеуметтік-экономикалық пәндер» кафедрасының аға оқытушысы¹
А.Ж.Токушов, 6В04105-Есеп және аудит мамандығының 3 курс студенті¹**

**¹М.Дулатов атындағы Қостанай инженерлік-экономикалық
университеті**

110000, Қостанай, Қазақстан

Қызметкерлерге еңбекақы төлеуді ұйымдастыру

Түйіндеме. Еңбекақының экономикалық мақсаты – адамның өмір сүру жағдайларын қамтамасыз ету. Ол үшін адам өз қызметтерін жалдайды. Осы қызметтердің жиынтығы өндірістің басқа факторларымен бірге қоғамда таратылатын өнімді жасайды. Бұл өнімнің бір бөлігі өндірісті дамыту үшін пайдаланылады, екіншісі қоғам мүшелерінің жеке тұтынуына келіп, олардың кірістерін құрайды.

Аннотация. Экономическая цель оплаты труда-обеспечение условий жизни человека. Для этого человек нанимает свои услуги. Совокупность этих услуг вместе с другими факторами производства создает продукт, распространяемый в обществе. Часть этого продукта используется для развития производства, другая поступает в личное потребление членов общества и формирует их доходы.

Abstract. The economic purpose of remuneration is to ensure human living conditions. To do this, a person hires his services. The combination of these services, together with other factors of production, creates a product that is distributed in society. Part of this product is used for the development of production, the other goes into the personal consumption of members of society and generates their income.

Түйінді сөдер: Еңбекақы төлеу, есепті нысандар, тарифті жүйе, жұмыс көлемі, жұмыс процесі.

Ключевые слова: Оплата труда, отчетные формы, тарифная система, объем работ, рабочий процесс.

Key words: Remuneration, reporting forms, tariff system, scope of work, workflow.

Кіріспе

Еңбекақы – бұл еңбек үшін материалдық сыйақы, жұмыс күшін ақшалай бағалау және адамның өмір сүруінің міндетті шарты. Экономикалық тұрғыдан алғанда, еңбекақы еңбек факторының саны мен сапасын ескере отырып, қызметкерлердің жеке иелігіне түскен ұлттық табыстың бір бөлігін білдіреді. Еңбекақы деңгейі тауарлар мен қызметтердің құнын немесе қызметкер мен оның отбасының көбеюіне қажетті тауарлардың минималды жиынтығын білдіреді. Бұл белгілі бір мемлекет халқының экономикалық әл-ауқатын талдау үшін өте маңызды көрсеткіш.

Еңбекақы мөлшері бірқатар көрсеткіштерге байланысты: еңбек қызметін жүзеге асыратын қызметкерлердің еңбек біліктілігі және білім деңгейі, қызметкердің еңбек өтілі, жұмыс күнінің ұзақтығы, жұмысшының демографиялық сипаттамалары, ұлттық және мәдени ерекшеліктер, географиялық және аумақтық фактор, еңбек нарығының дамуы және елдің жалпы экономикалық даму дәрежесі.

Еңбекақының екі түрі бар: уақытша еңбекақы және жеке еңбекақы.

Уақытша еңбекақы – бұл нақты жұмыс істеген уақыттың саны мен сапасы, сондай-ақ біліктілігі мен еңбек жағдайлары бойынша есептеулер жүргізілетін еңбекақы төлеуді ұйымдастыру. Басқаша айтқанда, бұл жұмыс уақытына байланысты белгіленетін еңбекақы, осыған байланысты сағаттық, күндік, дүйсенбілік еңбекақыны ажыратады. Қазақстанда бюджеттік кәсіпорындарда еңбекақы төленеді, әдетте айдың басында, айдың соңында қызметкерлер аванс алады. Уақытша еңбекақының екі жүйесі бар. Біріншісі қарапайым схемамен ұсынылған және табыс мөлшерін анықтаған кезде бір жұмыс сағатының төлем мөлшерлемесі есептелетіндігімен сипатталады. Екінші жүйе жұмыстың сандық және сапалық көрсеткіштері үшін тағайындалатын сыйлықақы түріндегі қосымша төлемдермен бірге қарапайым уақыт құрылымын негізге алады.

Жеке еңбекақы өндірілген өнім көлеміне байланысты. Еңбекақының бұл түрі еңбек процесін ынталандырады, өйткені қызметкер өз қызметіне өте қызығушылық танытады, ол мүмкіндігінше көп өнім шығаруға тырысады. Бұл жағдайда бәрі оның кәсіби және еңбек қасиеттері мен еңбекқорлығына байланысты.

Объектісі және әдістемесі

Ел ішіндегі еңбекақы үнемі реформалануы керек. Ол кем дегенде жұмысшының минималды қажеттіліктерін қанағаттандыруы керек және қазіргі уақытта белгіленген баға деңгейіне сәйкес келуі керек.

Мемлекеттің мұндай әрекеттері халықтың экономикалық әл-ауқатын сақтауға және оның жұмысқа деген қызығушылығын арттыруға мүмкіндік береді [1].

Еңбекақы – бұл еңбекке ақы төлеудің бір түрі, ол репродуктивті және ынталандырушы функцияларды орындайды. Уақытша еңбекақы және жұмыс уақыты бөлінеді. Қазіргі жағдайда еңбекақының осы екі түрін жақындастыру үрдісі байқалады, бұл келесі еңбекақы жүйелерінде көрінуі мүмкін: тікелей кесімді еңбекақы қызметкердің өндіріс нормаларын орындау динамикасы кезінде өндірілген өнімнің бірлігіне баға өзгермейтіндігімен сипатталады; уақытша-тарифтік мөлшерлемелерге сәйкес есептелетін еңбекақыдан басқа, жоғары өндірістік нәтиже үшін үстемеақылар мен сыйлықақылар түріндегі қосымша төлемдерді де қамтитын сыйлықақы; кесімді-премиум. Тікелей мөлшерлемелер бойынша еңбекақы төлеуден басқа, жұмысшылар өндіріс нормаларын орындағаны және асыра орындағаны үшін үнемі сыйлықақы алады; кесімді-прогрессивті еңбекақы белгіленген норма шегінде төлемді білдіреді, ол тікелей кесімді бағалар бойынша жүргізіледі. Бұл жағдайда өнімге нормадан тыс баға белгіленген өндіріс нормаларының асып кету дәрежесіне байланысты біртіндеп артады. аккорд жүйесі: еңбекке ақы төлеу белгілі бір шарттық ақшалай сомада орындалған жұмыстардың барлық көлемі үшін жүргізіледі; аккорд-премиум. Аккорд жүйесі бойынша төлеуден басқа, сандық және сапалық көрсеткіштер үшін үстемеақы төленеді; бригадалық мердігерлік жүйе. Бригадир бюджет қорына байланысты

қызметкерлердің санын дербес жалдайды; компанияның істеріне қатысу жүйесі кәсіпорынның акцияларымен еңбекақы төлеуді білдіреді. Осылайша, әрбір қызметкер басшылық мүмкіндігінің белгілі бір пайызын алады [2].

Еңбекақы – бұл өте құбылмалы көрсеткіш. Ол тікелей еңбек сапасымен, сондай-ақ қызметкердің кәсіби дайындығымен анықталады. Осыған байланысты оны саралау өте объективті құбылыс, бұл жұмысшылар құрамы өте серпінді, кәсіби санаттар мен мамандықтар арасында тепе-теңдік жоқ. Сонымен қатар, еңбекақы мөлшерлемелері еңбек нарығындағы қазіргі жағдаймен анықталады.

Сұранысқа ие жұмысшылар саны мен еңбекақы арасында кері байланыс бар: еңбекақы өскен сайын кәсіпкер қызметкерлерді қысқартады, ал керісінше, жұмысшылар саны өскен сайын жұмысшының бірлігіне шаққандағы еңбекақы азаяды. Бұл, ең алдымен, шекті еңбек өнімділігінің төмендеу заңының әрекетімен байланысты, яғни, қызметкерлерді жалдау олардың әрқайсысының шекті еңбек пайдалылығы жоғары және компанияның қажеттіліктерін қанағаттандырғанға дейін жүзеге асырылады.

Ұсыныс желісі басқаша әрекет етеді. Біріншіден, алмастыру әсері бар: нақты еңбекақы өскен кезде жұмысқа орналасқысы келетіндердің саны инертті түрде артады. Бірақ табыстың белгілі бір деңгейіне жеткенде, еңбек өсімі басымдықты болып қалады және бос уақытпен ауыстырылады, сондықтан кірістің әсері пайда болады.

Зерттеу нәтижелері

Еңбекақы – бұл жұмысшылардың еңбегі үшін ақшалай сыйақы. Оның мөлшері қызметкердің білімімен, біліктілік дәрежесімен және еңбек өтілімен, сондай-ақ оның бірқатар еңбек қасиеттерімен анықталады. Еңбекақы төлеу процесі кәсіпорынның кірісі мен басқа да кірістері есебінен қалыптасатын ұйымдағы арнайы қор арқылы жүзеге асырылады. Бюджеттік ұйымдарда еңбекақыны есептеу тиісінше мемлекеттік бюджеттен жүзеге асырылады [3].

Еңбекақының екі құрамдас бөлігі бар: негізгі бөлігі тарифтік жүйе бойынша есептеледі және қосымша, ол сыйлықақылар мен әртүрлі төлемдерден, жоғары еңбек сапасымен және оның нәтижелерімен байланысты сыйақылардан тұрады. Соңғысы еңбекақы қорынан да төленеді.

Еңбекақы мөлшерін бағалау үшін көрсеткіштер жүйесі бар. Олар ұйымдағы кадр саясатының жұмысын бағалауға және еңбекақының шынымен жұмсалған күш-жігерге және елдегі жалпы экономикалық жағдайға (соның ішінде нарықтық бағалардың жалпы деңгейіне) сәйкестігін анықтауға мүмкіндік береді.

Белгілі бір түрдегі еңбекақы қорының негізінде есептелетін орташа еңбекақының көрсеткіштері. Осыған сәйкес, орташа сағаттық еңбекақы жұмысшылардың әр санаты бойынша есептелетін адам-сағатқа бөлінген сағаттық еңбекақы қорына тең.

Орташа күндік еңбекақы күндізгі қордың адам күндеріне бөлінгеніне тең.

Орташа айлық еңбекақы ұйым қызметкерлерінің орташа тізімдік санына бөлінген айлық қорға тең.

Басқаша айтқанда, бұл көрсеткіштер еңбек сапасы мен нәтижелеріне карамастан тарифтік жүйе бойынша есептелетін негізгі еңбекақының әртүрлі деңгейлерін сипаттайды.

Осы ұйым бойынша орташа еңбекақы мөлшерін бағалау үшін негізгі төлемдерден басқа сыйлықақылар мен сыйақыларды есептеу қажет. Осылайша, орташа сағаттық табыс еңбекақы қорының сомасына және адам-сағатқа бөлінген сыйлықақыға тең. Сол сияқты, орташа күндік және орташа айлық кірістер туралы мәліметтер алынады.

Орташа еңбекақы деңгейі сияқты көрсеткіш қызметкерге ұйымның бюджетінен төленетін барлық ақшалай төлемдерді жүйелейді. Бұл қызметкерлерге еңбекақы төлеуге, сондай-ақ оларды әлеуметтік қолдауға бағытталған барлық ақша қаражаттарының жиынтығы ретінде ұсынылады. Бұл жағдайда еңбекақының орташа деңгейінің көрсеткіштері алдыңғы көрсеткіштерге ұқсас есептеледі, тек алымда, тиісінше, келесі элементтердің сомасы бар: еңбекақы төлеу қоры, әлеуметтік сипаттағы сыйлықақылар мен төлемдер, мысалы, ұйымның аз қамтылған қызметкерлеріне материалдық көмек.

Барлық көрсеткіштердің ішіндегі ең толық-бұл орташа еңбекақы көрсеткіші, өйткені онда қандай да бір жолмен "жұмысшылардың меншігіне өткен" ақша қаражаттары туралы ең толық ақпарат бар. Бұл ұйымның бюджетін барынша бақылауға және оны жоспарлауға ықпал етеді және оның қаражатын тиімді пайдалануға мүмкіндік береді [4].

Қазіргі нарықтық экономикада жеке меншіктегі кәсіпорындар өндірістік, экономикалық және қаржылық қызметтің құрылымы мен ұйымдастырылуының, нормалау мен еңбекақы төлеу жүйелерінің барлық мәселелерін өздері шешеді. Осыған сәйкес, көптеген кәсіпорындар еңбекақы төлеу және осы процесті бақылау үшін стандартты тарифтік жүйені пайдалануды жөн көреді.

Қорытынды

Қорыта айтқанда, еңбекақы төлеу жүйесі тиімді болуы үшін еңбекақы мөлшерінің еңбек қызметінің көрсеткіштері мен нәтижелеріне тәуелділігі туралы нақты түсінікке ие болу маңызды. Еңбекақы оның білім беру схемасына байланысты екі негізгі формаға ие: уақыт және жұмыс.

Еңбекақының уақытша нысаны жұмыс жүктемесі бойынша сараланған және тұрақты емес кәсіпорындар үшін ыңғайлы және ең бастысы-оның саны емес, өндірілетін өнімнің сапасы. Сонымен бірге, осы формада жұмыс істеген уақыттың мөлшерін қатаң бақылау қажет, бұл қызметкерлердің еңбекақысын анықтау үшін қажет.

Кәсіпорындағы тарифтік мөлшерлемелер мен еңбекақыларды анықтау кезінде ең алдымен: персоналдың біліктілік дәрежесіне, сондай-ақ еңбек күштерінің күрделілігі мен нәтижелілігіне қарай еңбекақыны саралау сақталуын; жұмыс күшінің барынша өсімін молайтуға жәрдемдесу және

персоналдың материалдық қызығушылығын ояту маңыздылығын; кәсіпорында еңбекке ақы төлеудің прогрессивті жүйелерін қолдану үшін барлық қажетті жағдайлар жасалуын; нәтижесі ұйымның барлық өндірістік қызметі үшін неғұрлым маңызды болып табылатын еңбек қабілеті жоғары қызметкерлер еңбекақы деңгейі бойынша бөлінуін ескеру қажет.

Тарифтік анықтамалықтар осы кәсіпорында орын алатын жұмыс орындары мен кәсіптердің, мамандықтардың тізімінен тұрады.

Кәсіпорында тарифтік жүйенің барлық жағымды жақтарына қарамастан, оның бірқатар кемшіліктері бар. Ең бастысы, тарифтік мөлшерлеменің өзі және оның мәні жоспарланған жұмыс көлемін орындау үшін жоспарланған еңбекақы сияқты тұрақты факторларды ғана ескереді.

Кесімді нысанда еңбекақы орындалған жұмыс көлеміне сәйкес есептеледі. Еңбекақының мөлшерін анықтаудың бұл әдісі жаппай өндіріске бағытталған кәсіпорындар үшін ыңғайлы, яғни олар үшін анықтаушы фактор-шығарылатын өнімнің мөлшері. Сонымен қатар, кесімді формасының негізгі кемшілігі – бұл мөлшерге ұмтылу кезінде ұйым біртіндеп өндіріс сапасын жоғалта бастайды. Жұмыс формасы тиімді болуы үшін ол еңбек нәтижелерінің қажетті сандық көрсеткіштерін нақты анықтау, өндірісті күтпеген кеңейту мүмкіндіктерінің болуы, сондай-ақ тауарлар мен қызметтердің өндірісі мен сапасына қатаң бақылауды жүзеге асыру сияқты шарттарды орындау түрінде негізге ие болуы керек [5].

Әдебиеттер тізімі

- 1 Ratio solutionis laboris in weekends, festis et noctu // laboris et pensionis In Kazakhstan No. 10 2014 S. 127.
- 2 Z. P.: formae et systemata remunerationis // Computantis et vectigalium No. 3, N. 8 2011
- 3 3.Constitutio Reipublicae Kazakhstan, "Lex de mercede", Articulus 50-b.
- 4 Katarbayeva A. De remuneratione conductorum In Republica Kazakhstan // laboris In Kazakhstan-2017, pp. 12-13.
- 5 Kenzhalina J. merces in conatibus industrialibus: Artem-Almaty; oeconomica, 2016, pp. 115-116.

МРНТИ: 06.81.12

Ж. Абаев, магистрант кафедры

«Социально-экономических дисциплин»¹

¹Костанайский инженерно-экономический университет

им. М.Дулатова

110000, Костанай, Казахстан

Пути достижения эффективного устойчивого развития предприятия

Түйіндеме. Ағымдағы экономикалық нұсқаулар технологиялық қайта құру негізінде өнеркәсіптік фирмалардың оңтайлылығы мен тұрақтылығын арттыру мәселелерінің теориялық және практикалық маңыздылығын атап өтуге мүмкіндік береді. Бұл ретте өнеркәсіптің теңгерімді дамуы экономиканың техникалық және технологиялық прогресіне әкеледі.

Аннотация. Современные экономические ориентиры дают возможность акцентировать теоретическую и практическую значимость вопросов роста оптимальности и устойчивости фирмы промышленности на базе технологической трансформации. При этом сбалансированное развитие промышленности повлечет за собой технический и технологический прогресс экономики.

Abstract. Current economic guidelines make it possible to emphasize the theoretical and practical significance of the issues of increasing the optimality and sustainability of industrial firms based on technological transformation. At the same time, the balanced development of industry will entail technical and technological progress of the economy.

Түйінді сөздер: кәсіпорындар, тұрақты даму, технологияны өзгерту, тұрақты даму алгоритмі.

Ключевые слова: предприятия, устойчивое развитие, трансформация технологий, алгоритм устойчивого развития.

Key words: enterprises, sustainable development, technology transformation, sustainable development algorithm.

Для нынешней казахстанской экономики наиболее актуальными являются вопросы обеспечения экономической устойчивости промышленных фирм. Промышленное производство не только имеет особое значение в основе материального обеспечения социума в условиях инновационного роста. Но и является ядерной фигурой в сфере приложения новых разработок. Произведенных нематериальной сферой. Казахские фирмы не должны уступать европейским фирмам. Перед казахскими производителями стоит огромная проблема выпуска конкурентоспособной в рамках мирового рынка продукции. Также достижения устойчивого экономического развития. От того, насколько успешно будет решена эта проблема, зависит положение Казахстана в международной экономике и конечно же в политике.

В условиях одним из главных аспектов является устойчивое развитие промышленности. Которое, в свою очередь, повлечет за собой технический и технологический процесс в целом. Несмотря на сформировавшиеся политические и экономические взаимоотношения государствами ЕС.

Решение данной проблемы влечет за собой понимание сущности и концепции устойчивого развития предприятия. Также обеспечивающих его алгоритмов и механизмов. Проводимая правительством промышленная политика, формирование необходимых разработок и их практическое использование поможет в сформировавшихся условиях минимизировать риск экономических потрясений. Обеспечивая при этом непрерывный процесс в экономике как технологический, так и технический.

В нынешних экономических исследованиях не сформировалось общего понимания по поводу содержания сущности понятия «алгоритм устойчивого развития промышленной фирмы». В то же время в отдельности каждое понятие имеет множество подходов к их определению. Также следует заметить, что исследуя научные труды и другую экономическую литературу, приходится сталкиваться на факт, что до сих пор не созданы системно-понятийный аппарат. Которы бы позволил систематизировать все множество видов такой категории, как «устойчивость». В рамках анализируемой проблемы автор считает необходимым исследовать и скурпулезно раскрыть данное понятие.

Для понимания термина «алгоритм устойчивого развития промышленной фирмы» в первую очередь нужно подробнее рассмотреть категории «механизм», «устойчивость» и «развитие».

Анализ казахстанских и зарубежных научных источников дают возможность сделать вывод о том, что существует значительное количество непротиворечивых определений понятия «алгоритм» в не зависимости от сферы его использования (Таблица 1).

Таблица 1 – Систематизация понятийного аппарата категории «алгоритм»

№	Источник и авторы	Определение	Отличительная описания
Алгоритм			
1	Энциклопедический словарь	... систему звеньев, преобразующих движение одних звеньев в требуемое движение других, причем имеются входные и выходные звенья	Рассматривают алгоритм как истему
2	Олегов С.Т.	... система, устройство, определяющие порядок какого-нибудь вида деятельности	
3	Энциклопедический словарь	... совокупность подходов и средств воздействия на социально-экономические процессы, их регулирования	Рассматривают алгоритм как множество элементов
4	Кочегра Е.Н.	... совокупность взаимосвязанных элементов системы, обеспечивающих ее функционирование и приводящих к определенному экономическому результату	
5	Магапаров К.Б.	... входящие в состав процесса ресурсы	Рассматривают

		и подходы их соединения	алгоритм как
6	Чайленко А.Т.	...алгоритм есть ресурсное обеспечение процесса, его вещественная часть, включает совокупность взаимосвязанных элементов, «настроенных» на выполнение функции прогресса	совокупность ресурсов
Составлено – автором.			

Понятие «алгоритм» можно считать достаточно универсальной: она прочно уселась в различных сферах знания. Активно применяется в множество дисциплинах.

В экономической литературе определение «алгоритм» применяется в различных словосочетаниях. Так для описания деятельности фирмы используют определения «экономический алгоритм», «финансовый алгоритм», «алгоритм менеджмента», «Хозяйственный алгоритм» и др.

В этих словосочетаниях под алгоритмом иногда понимают совокупность состояний системы. Либо главный компонент, двигатель прогресса, например:

- «финансовый алгоритм» (комплекс финансовых инструментов);
- «алгоритм менеджмента» (максимально оптимальный компонент системы менеджмента, воздействующий на факторы, от уровня состояния которых зависит эффективность деятельности объекта менеджмента).

С трансформации к машинному производству на смену данной теории «Устойчивость мелкого сельского хозяйств» пришла теория «Устойчивость семейных ферм». В результате категорию «устойчивость» использовали и во множестве других теорий (Таблица 2).

Таблица 2 – Систематизация категории «устойчивость»

№	Авторы	Описания
1	Умирзаков С.Ы	... процесс корректив, в котором использования ресурсов, ориентация капиталовложений, направление технологического развития в гармонии с благополучием граждан и экологическим равновесием повышают ценность текущей и будущей возможности
2	Паутин В.М	... функциональное применение всего производственной возможности, который дает возможность обеспечить доходность. Также развивать производство, обновлять материально-техническую базу, улучшать социальный климат в трудовом коллективе, успешно приспосабливать, к изменяющимся условиям внешней среды
3	Итулгенов Н.Ю	... способность поддержать доход на заданном уровне
4	Кульбака С.А	... равновесное сбалансированное состояние экономических ресурсов, которое обеспечивает стабильную доходность и нормальные условия для расширенного воспроизводства устойчивого экономического роста в перспективный период с учетом значимых внешних и внутренних факторов
5	Ардабаева Е.Н.	... способность системы возвращается в состояние

	стабильности, которое является благоприятным для реализации системой своих функций после воздействия на нее каких-либо внешних факторов
--	---

В данном анализе автор интересуется алгоритмом устойчивого развития. Понятия «устойчивость» является объектом скрупулёзного исследования уже на протяжении нескольких столетий. Впервые в экономике была применена во XIX в и четверти XX века. Во времена быстрого развития капитализма в государствах Европы. Появилось теория «Устойчивости мелкого сельского хозяйства». Согласно теории, мелкое хозяйство имело преимущество перед крупным.

Как видно из таблицы 2, существует много методов и подходов к определению понятия устойчивости. При этом можно определить различные виды устойчивости и систематизировать полученные данные по 4 уровням (рисунок 1).



Рисунок 1 – Многоуровневая система подходов к понятию «устойчивость»

Примечание – составлено автором

На уровне глобальном, устойчивость обеспечивается благодаря стабильности демографических, общеэкономических, экологических, политических аспектов.

Устойчивость предполагает способность системы продолжать стабильную жизнедеятельность в условиях установления и принятия таких принципов воздействия, которые установлены в мировых нормативно-правовых актах. Также принятие специальных конкретных вопросов международного значения на базе конвенций и многосторонних договоров.

Для обеспечения устойчивости необходимо соблюдение баланса. Между численностью граждан и имеющимся природными ресурсами. Необходимо учитывать нужды одной отрасли. Количество производимой продукции в смежных сферах. При этом не стоит забывать о потребностях будущих поколений. Аспектам устойчивости на данном уровне посвятили свои исследования такие авторы, как Т. Мальгус, Л. Вальсрас, К.Я. Конон и др.

Национальный уровень включает в себя процессы, которые происходят на территории страны. Устойчивость страны зависит от устойчивости политико-экономических систем, социальный и политический структуры, общественной морали.

Песков В.Т. и Каливанов С.Г. определяют устойчивость как способность оптимально собирать имеющиеся ресурсы на поддержание стабильности или целенаправленного движения при влиянии внутренних и внутренних факторов.

В рамках национального уровня стабильности поддерживается разработкой и совершенствованием национального законодательства, национальных стратегии и действий, формированием экономических механизмов.

Региональный уровень включает следующие виды устойчивости:

- ресурсная;
- межотраслевая;
- инвестиционная;
- социально-экономическая.

Единообразие перечисленных выше понятий влечет за собой устойчивое развитие регионов. Способность обеспечить хорошую динамику уровня и благосостояния граждан характеризует устойчивое развитие региона. При этом возможное применения в этих целях новых факторов и условий. Также сбалансированное воспроизводство социально-экономического, ресурсного и инвестиционной возможности, локализованного не его территории.

Следовательно, устойчивое развитие региона можно определить, как способность удовлетворять общественные потребности. Организовать прочное воспроизводство. Также способность гарантировать нормальную жизнедеятельность поколениям на несколько сотен лет вперед.

Идея устойчивого развития подразумевает разграничение на три сферы:

- экономическая;
- социальная;
- экологическая. Это показывает их особую важность. Присутствие между ними взаимной связи и зависимости. При этом не обращения внимания хотя бы одной из них способно устойчивость системы в целом.

Список литературных источников

- 1 Аверина, О.И. Анализ и оценка устойчивого развития предприятия [Текст] / О.И. Аверина, Д.Д. Гудкова // Научно-информационный издательский центр и редакция журнала «Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук». – 2016. - №1-3. - С. 10-19.
- 2 Анпилов, С.М. Стратегия и система сбалансированных показателей устойчивого развития экономики России до 2030 г. [Текст] / С.М. Анпилов //Россия: тенденции и перспективы развития Ежегодник. РАН. ИНИОН. Отд.науч. сотрудничества; Отв. ред. В.И. Герасимов, Д.В. Ефременко. - 2016.- С.210-221.
- 3 Джусупова Б.Т., Кабдырова К.К. Развитие малого и среднего бизнеса в РК: проблемы и перспективы развития // Вестник КазНТУ, 2011.
- 4 Додабаева Т. О поддержке государства по развитию малого и среднего бизнеса в Казахстане // Юридический консультант гл.бухгалтера. 2008. № 10. -С.9-10
- 5 Мухамеджанов Б. Г. Участие субъектов малого бизнеса в государственных закупках // АльПари. 2014. №1. - С.115-121.
- 6 Мухамеджанов Б. Малый и средний бизнес на фондовом рынке // Рынок ценных бумаг. 2021. N12. - С.43-47.
- 7 Мынбаев С. Большие перспективы малого бизнеса // Промышленность Казахстана. 2015. №2. - С.10-13
- 8 Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003. -С. 360.

Управление аграрной предпринимательской деятельностью в условиях риска и неопределенности

Түйіндеме. Қазіргі нарықтық қатынастар жағдайында кез келген өндірістік кәсіпорынның қызметі тәуекелсіз мүмкін емес. Өндірістік қызметте тәуекелді болдырмау іс жүзінде мүмкін емес, сондықтан мүмкін болатын тәуекелді бағалау және оның алдын алу шараларын әзірлеу басты міндет болып табылады. Ауыл шаруашылығы өндірісі тәуекелге әкелетін факторлардың әсеріне ең сезімтал.

Аннотация. В условиях современных рыночных отношений, деятельность любого производственного предприятий невозможна без рисков. Избежать риска в производственной деятельности практически невозможно, поэтому основной задачей является оценка возможного риска и разработка мероприятий по его предотвращению. Агропромышленное производство наиболее подвержено влиянию факторов, приводящих к возникновению рисков.

Abstract. In the conditions of modern market relations, the activity of any manufacturing enterprise is impossible without risks. It is almost impossible to avoid risk in production activities, so the main task is to assess the possible risk and develop measures to prevent it. Agricultural production is most susceptible to the influence of factors leading to risks.

Түйінді сөздер: тәуекел, белгісіздік, іскерлік тәуекелдер, ауа райы тәуекелдері, тәуекелдерді басқару, агроөнеркәсіптік кешен (АӨК), аграрлық сектор, азық-түлік қауіпсіздігі.

Ключевые слова: риск, неопределенность, предпринимательские риски, погодные риски, управление рисками, агропромышленный комплекс (АПК), аграрный сектор, продовольственная безопасность.

Key words: risk, uncertainty, business risks, weather risks, risk management, agro-industrial complex (AIC), agricultural sector, food security.

Введение

Агропромышленный комплекс является одной из главных составных частей экономики. Его развитие определяет уровень продовольственной безопасности государства и социально-экономическую обстановку в обществе.

Управление рисками является неотъемлемой частью деятельности любого агропромышленного производства, направленной на выявление, оценку и мониторинг всех значительных рисков АПК, а также принятие мер по снижению уровня рисков.

Целью процесса управления рисками является достижение баланса между максимальным использованием возможностей в целях достижения стратегических задач и предотвращения потерь. Данный процесс является важной составляющей управленческого процесса и неотъемлемой частью развитой системы всего АПК.

Объект и методика

АПК - агропромышленный комплекс - совокупность отраслей экономики, включающих производство, заготовку, хранение, транспортировку, переработку и реализацию продукции сельского, рыбного хозяйства, а также пищевую промышленность, сопутствующие производства и сферы деятельности, обеспечивающие их современной техникой, технологическим оборудованием, деньгами, информационными и другими ресурсами, ветеринарно-санитарную и фитосанитарную безопасность, научное обеспечение и подготовку кадров [1]

Агропромышленный комплекс более других подвержено влиянию факторов неопределенности, приводящих к возникновению рисков в хозяйственной деятельности. Это связано с тем, что агропромышленный комплекс (АПК) представляет собой совокупность многих производств и отраслей, взаимосвязанных технологически, экономически и организационно, а также с тем, что результативность его деятельности напрямую зависит от природных условий.

Агропромышленный комплекс является сложной системой, которой объективно присущи все основные особенности большой системы: сложность структуры, сложность связей, которая обусловлена сложностью структуры АПК [2]. Агропромышленный комплекс (АПК) объединяет все отрасли хозяйства, принимающие участие в производстве сельскохозяйственной продукции, ее переработке и доведении до потребителя.

Результаты исследований

Риск – это «количество, поддающееся измерению». Точный результат может быть неизвестен, но вероятность нескольких наиболее возможных событий может быть просчитана.

Неопределенность означает отсутствие достаточного количества информации, позволяющей хотя бы свести вероятность к минимуму.

Несмотря на то, что в настоящее время отсутствует четкая разработанная концепция управления аграрными хозяйственными рисками, эта проблема достаточно широко освещена в специальной научной литературе. Так, общеэкономические аспекты теории риска нашли отражение в трудах таких ученых как Э. А. Уткина [3], И. Т. Балабанов [4], Б. А. Райзберг, Л. Ф. Догиль [5], [6]. Отдельные аспекты управления рисками в сельскохозяйственном производстве представлены в работах таких авторов как А. П. Задков [7], Е. Н. Храбсков [8], Т. П. Ломакина [9].

В условиях рыночной экономики, неопределенности и риска руководители сельскохозяйственных организаций вынуждены постоянно прибегать к поиску новых методов и форм управления, внедрению и разработке в эту область нововведений, адаптироваться к различным чрезвычайным обстоятельствам, изменениям внутренней и внешней среды. Совершенствование управления становится важнейшим фактором конкурентной борьбы, и именно поэтому возникает необходимость

внедрения самых эффективных способов выполнения управленческих функций, в том числе осуществления эффективного внутреннего контроля.

В современных рыночных условиях основополагающими условиями для совершенствования деятельности сельскохозяйственных организаций являются развитие предпринимательства, изменение системы управления производством, конкуренции в этих организациях на базе реформирования внутреннего контроля. В то же время на хозяйственном уровне эффективное функционирование системы внутреннего контроля зависит от уровня профессиональной квалификации работников (аппарата) управления и профессиональной культуры работы в новых условиях, а также развития самой системы управления.

Специфика рискованной ситуации в сельском хозяйстве состоит в том, что в отрасли процесс производства неразрывно связан с естественными процессами развития живых организмов - растений и животных, жизнедеятельность которых во многом зависит от природных явлений. Этим обусловлены отрицательные, а порой и катастрофические для сельскохозяйственного производства последствия неблагоприятных природных явлений вследствие непредсказуемости места и времени их наступления.

Как и в любой другой стране наше сельское хозяйство относится к высокорисковому производству. Наиболее существенными рисками в сельском хозяйстве являются погодные риски (резкие перепады температуры в течении всего года, порывистый шквалистый ветер, засухи, проливные дожди, паводки), финансовые (дефицит бюджета, изменение курса национальной валюты, темпы инфляции), производственные (ухудшение соотношения спроса и предложения и связанное с этим неблагоприятное для производителя изменение рыночных цен, усиление конкурентной борьбы, повышение тарифов на транспортировку или затрат на хранение продукции), информационные, ценовые, экологические, миграционные. Как во всем мире в нашей стране вследствие развития крупных агрохолдингов происходит поляризация сельского населения по возможностям занятости и уровню дохода, влечет отток населения в города. Сокращение занятости в сельской местности и безработица на селе ухудшает социального положения сельских жителей, нехватка специалистов (агрономов, механизаторов, трактористов).

Выводы

Управление предпринимательскими рисками подразумевает принятие такого решения, которое сбалансирует доход от его реализации и уровень допустимого риска. Чем точнее и грамотнее руководство предприятия будет предвидеть состояния неопределенности, тем эффективнее будут его действия.

Современное состояние аграрного сектора во многом усугубляется тем, что сельское хозяйство относится к отраслям, характеризующимся сильным влиянием природно-экологических факторов, и, как следствие, высокой степенью неопределенности получения конечного результата производства.

Для грамотного выявления рисков и своевременного реагирования на изменение внутренних и внешних рискообразующих факторов необходимо выстраивание на предприятиях системы управления рисками на всех этапах производства, переработки, хранения и реализации продукции. В настоящее время механизмы идентификации, оценки и управления хозяйственными рисками на уровне отечественных сельскохозяйственных организаций комплексно не используются. Как правило, принятие необходимых управленческих решений осуществляется на основе использования личного опыта или интуиции руководителей организаций. Во многих случаях принятие решений затрудняется из-за отсутствия своевременной и достоверной информации о возникновении риска, а также из-за недостаточной квалификации лиц, принимающих решение. Таким образом, назрела необходимость создания единого подхода к созданию системы управления хозяйственными рисками, позволяющей своевременно принимать обоснованные управленческие решения, которые, в конечном итоге, позволят улучшить состояние сельскохозяйственных организаций и повысить конкурентоспособность продукции АПК.

Список литературных источников

- 1 Закон Республики Казахстан от 8 июля 2005 года № 66-III «О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских территорий»
- 2 Тактаров Г. А., Григорьева Е. М. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. М. : Финансы и статистика. 2008. 256 с.3. Уткин, Э. А. Управление рисками предприятия : учеб.-практ. пособие / Э. А. Уткин, Д. А. Фролов. - М. : ТЕИС, 2003. - 247 с.
- 3 Балабанов, И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. - М. : Финансы и статистика, 1996.
- 4 Догиль, Л. Ф. Управление хозяйственным риском : учеб. пособие / Л. Ф. Догиль. - Минск : Книж. Дом : Мисанта, 2005. - 224 с.
- 5 Догиль, Л. Ф. Хозяйственный риск и финансовая устойчивость предприятий АПК: методологические и практические аспекты / Л. Ф. Догиль. - Минск : БГЭУ, 1999. - 239 с.
- 6 Задков, А. П. Факторы риска в сельском хозяйстве / А. П. Задков // РАСХН. Сиб. отд-ние СидНИИЭСХ. - Новосибирск, 1998. - 264 с.
- 7 Храбсков, Е. Н. Совершенствование управления рисками в АПК / Е. Н. Храбсков // АПК: экономика, упр. - 2010. - № 2. - С. 64-66.
- 8 Ломакина, Т. П. Риск сельскохозяйственного производства в системе риск-менеджмента / Т. П. Ломакина // Упр. риском. - 2010. - № 1. - С. 54-58.

МРНТИ: 06.81.12

**А. Бектасов, магистрант кафедры
«Социально-экономических дисциплин»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Новейшие подходы к трактовке устойчивого развития предприятия

Түйіндеме. Кәсіпорынның тұрақты дамуының теориялық негіздерін, сәйкес тұжырымдамалар жүйесін құру. Олардың орнықты дамуының принциптері мен факторларын анықтау тұрақты даму принциптерін корпоративтік қызметке біріктіру процесінде туындайтын түбегейлі мәселелер мен қайшылықтарды жоюға көмектесіп, тұрақты даму қағидаттарын тәжірибеде іске асыруға ықпал етуі тиіс.

Аннотация. Создание теоретических основ устойчивого развития предприятия, соответствующей системы понятий. Определение принципов и факторов их устойчивого развития должно способствовать устранению основополагающих вопросов и противоречий, возникающих в процессе интеграции принципов устойчивого развития в корпоративную деятельность, способствовать осуществлению принципов устойчивого развития на практике.

Abstract. Creation of theoretical foundations for sustainable development of an enterprise, an appropriate system of concepts. Determining the principles and factors of their sustainable development should help eliminate fundamental issues and contradictions that arise in the process of integrating the principles of sustainable development into corporate activities, and contribute to the implementation of the principles of sustainable development in practice.

Түйінді сөздер: кәсіпорынның тұрақты дамуы, стратегия, экожүйені қорғау, өндіріс тиімділігі

Ключевые слова: устойчивое развитие предприятия, стратегия, защита экосистемы, эффективность производства.

Key words: sustainable development of the enterprise, strategy, ecosystem protection, production efficiency

Идеи устойчивого развития на сегодняшний день признан всеми государствами, входящими в ООН. В качестве одного из приоритетов человечества, трансформация к которому должен происходить на национальном и глобальном уровнях. Термин «устойчивое развитие» все чаще употребляется бизнес-сообществом, используется в изданиях, имеется в официальных политических развития прошла длительный эволюционный путь. Который, может быть разделен на несколько этапа: зарождения, создания теоретических основ и этап систематизации идеи.

Таблица 1– Основные этапы развития идеи устойчивого развития

№	Хронология развития идеи	
Этап 1	Этап зарождения (1969-1984)	
	«Итальянский клуб» (А. Печчеи, 1969)	
	«Цивилизация-1» и «Цивилизация-2» (Дж. Форрестер, 1971)	«Цивилизация -3» (Л. Мидуз, 1973)
	«Человечество на перепутье» (М. Месарович и Э. Пестель, 1975)	
	Стокгольмская конференция (1973)	

Этап 2	Этап создания теоретических основ (1984-1994)	
	Комиссия Брундтленда (1984-1988)	«Наше общие перспективы» (1988)
	Триединая концепция устойчивого развития (1988)	
	Природоохранная составляющая устойчивого развития	
	Социальная составляющая устойчивого развития	
	Экономическая составляющая устойчивого развития	
	Конференция в Рио-де-Жанейро (1993)	Повестка дня на XXI в. (1993)
Этап 3	Этап систематизации идеи устойчивого развития (с 1995 по н.в.)	
	Комиссия по устойчивому развитию (1994)	Международный договор (2000)
	Йоханнесбургская стратегия	(2003)
	Концепция социальной ответственности (2005)	
	Идея корпоративной устойчивости (2010)	

Создание концепции устойчивого развития предприятия являлось правильным и логическим результатом процесса активной экологизации науки и производства, характерного для конца шестидесятых. Актуальность проблем экологии, перенаселения и ограниченности ресурсов не могли не актуализировать проблемы о стратегиях развития и неизбежности мирового кризиса при сохранении сложившейся модели потребления, свойственной ряду европейских государств. В итоге, как естественная реакция на бережливое производство, возникла концепция неминуемого мирового кризиса.

Одна из первых шагов научного осмысления природы мирового кризиса была предпринята в 1969 г. так называемым «Итальянским клубом», с целью достижения международного равновесия. Научный социум не сразу оценило практическую значимость деятельности Итальянского клуба. Это во многом было связано с нежеланием признать растущие опасности и актуализирующийся проблемы.

Зарождающаяся идея нуждалась в научном обосновании. С этой целью в июле 1971 Дж.Форрестеру было поручено разработать модель устойчивого развития предприятия. Им была предложена модель «Цивилизация -1», состоявшая из множества нелинейных уравнений, характеризующих взаимозависимость выбранных переменных. Модель подверглась критике как примитивная, грубо имитирующая базовые процессы международной системы и была трансформирована в модель «Цивилизация - 2». По совету Дж. Форрестера работа над моделью стратегического периода с 1971 до 2001 года «Цивилизация -3» была поручена его ассистенту, профессору Д. Мидоузу. Форрестер сохранил за собой научное руководство проектом и в 1972 опубликовал научную работу «Международная динамика», в которой изложил многие аспекты новой интерактивной модели. В 1973 модель «Цивилизация - 3» была окончательно готова. Результаты исследования были опубликованы в форме доклада Итальянского клуба, получившего название «Пределы роста».

Поскольку мировая модель устойчивого развития была подвергнута критике, М. Месаровиком и Э. Пескелем в 1975 г. была сформирована вторая

мировая модель Итальянского клуба «Человечество на перепутье». Вместо теории «нулевого роста» была предложена теория «органического роста» - согласованного развития разных частей мировой системы. Когда одна подсистема не может корректироваться в ущерб другой, и прогресс в одной из них возможен только при условии прогрессивных процессов в других. Концепция «органического роста» определяется взаимосвязью экономических, природоохранных и социальных кризисных ситуаций, что потом нашло свое содержание в триедином методе к мировому устойчивому развитию. В результате данные концепции высказывались учеными в собственных научных трудах: «Поиск новой парадигмы для мировой проблематики» и «За границами роста». Концепция «органического роста» стала одной из базовых триединого подхода устойчивого развития.

Состоявшаяся в июне 1993 г. Стокгольмская конференция, подготовка к которой проходила независимо с работой Итальянского клуба, преследовала задачу объединения правительств и предпринимателей. Это доказывала о трансформации идей устойчивого развития на мезоуровень. Был издан комплекс «мягких правил» мировой деятельности и выпущена декларация. В декларации «впервые раздельно воспринимаемые проблемы» устойчивого развития предприятия были «представлены и исследованы системно». Проведено исследование причин мирового кризиса и созданы принципы устойчивого развития. Согласно которым «экономическое и социальное развитие имеет важное значение».

В результате первого этапа развития идеи устойчивого развития были созданы фундаментальные идеи этой концепции. Обоснована актуальность системного кризиса устойчивого развития. Начато расширение идеи на региональный и мезо-уровень, определены модели устойчивого развития. Экологизация производства и науки, получившая яркое отражение на раннем этапе эволюции рассматриваемой идеи, постепенно утратила единоличную роль. Эксперты признали, что в процессе создания устойчивого развития важное значение имеют социальная и хозяйствующая составляющие. Теория «нулевого роста» была заменена теорией «органического роста». В которой социально-экономическая среда больше не рассматривалась с единственной позиции негативной составляющей экосистемы. Исследование устойчивого развития стало более широким.

В 1984 г. по инициативе ООН была создана Международная рабочая группа по экологии и развитию. Возглавляет рабочую группу премьер-министр Норвегии. В 1988 г. по инициативе Организации Объединенных Наций был представлен доклад рабочей группы о стратегическом развитии человечества. Названный «наше общее будущее». В данном докладе сформулирована определение устойчивого развития. Он стал хрестоматией, согласно которому «устойчивое развитие – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу перспективности поколений удовлетворять свои собственные потребности».

В итоге работы «Итальянского клуба» возникла трактовка устойчивого развития. Которую часто называют «триединой идеи устойчивого развития», подчеркивая взаимозависимость трех базовых аспектов устойчивого развития: природоохранного, социального и экономического. По мнению ряда экспертов, например, И.У. Батырбек, такое классификация способно побудить дискретное отношение к идеи. Однако на опыте это происходит очень редко.



Рисунок 1 – Триединая идея устойчивого развития предприятия

Триединый подход к устойчивому развитию рассматривает несколько сторон вопросов: экологический, социальный и экономический. Как обычно, устойчивое развитие становится достижимым только при создании устойчивости каждой их трех перечисленных сторон.

Экологическая (природоохранная) сторона устойчивого развития должна обеспечивать целостность экосистемы, жизнеспособность и стабильность природы. Устойчивое развитие с экологической позиции рассматривается как функциональность германизации взаимодействия человека разумного и окружающей среды. Развития человека и экологии, взаимоотношение биосферы и общества, «стратегия цивилизации, которая должна быть согласована со стратегией экологии». Уникальной чертой экологической стороны является отличительный научный интерес ученых, ориентированный на сохранение способности системы приспосабливаться к изменениям климата и самостоятельно восстанавливаться. Экологическая сторона устойчивого развития приятно относить к макроэкономике. Тем не менее, существует его целевые ориентиры.

Социальная сторона устойчивого развития предприятия направлена на граждан, поддержание стабильности социальных и культурных систем. В том числе на: справедливое разделение богатство и ресурсов, сохранение

культурного наследия и глобального многообразия. Развитие малых культур, достижение социального равенства, поощрение социального плюрализма, сокращение горячих точек, сохранение социальной стабильности, расширение продуктовой занятости, содействие социальному объединению.

По мнению Й. Шумпетера, «социальная среда всегда оказывает противодействие новому». Она всегда стабильно и практически всегда жестко реагирует на вызовы модернизации. Именно поэтому для достижения устойчивого развития в пределах его социальной сферы социума должно быть вовлечено во все процессы, создающие среду его функционирования. А базовой задачей устойчивого социального развития должно являться рост уровня и качества жизни граждан. Уникальная роль устойчивого социального развития заключается в формировании гармонизирующего социума, ликвидации бедности, снижении безработицы, расширении продуктовой доступности. Содействия социальному объединению, свободному участию граждан в общественной, политической и экономической жизни. Согласно десятому принципу Рио-де-Жанейрской декларации по экологии и развитию, каждый человек должен иметь соответствующий доступ к информации и иметь потенциал участвовать в процессах принятия управленческих решений.

Экономическая сторона устойчивого развития объясняет эффективное использование ограниченных экономических ресурсов. На базе устойчивого экономического развития лежит сбалансированная экономика. Основанная на эффективном использовании доступных ресурсов, использовании природных чистых, энергосберегающих и материалов сберегающих технологий. Они предусматривают в числе прочего снижение и обработку вредных отходов. Главных из задач экономической стороны устойчивого развития является отход от «философии потребления» и «ресурсного» пути развития. Которого очень долгое время придерживалась цивилизация. Таких принципов, как «потребление ради развития», «природа для человека» и «человек как царь природы». Актуальные вопросы, порождаемая следованием этим принципам, заключается в: повсеместном господстве ресурс разрушающих технологий. Неверном алгоритме ценовой политики на экономические блага, истощения ресурсной возможности и социального капитала, конкурентоспособности неэффективных технологий, появлении сказки неисчерпаемости ресурсных возможности планеты.

Список литературных источников

- 1 Каптейн Ю.Н. Инструменты и показатели устойчивого развития предприятия в аспекте управления основным и оборотным капиталом. Сыктывкар, 2018.
- 2 Карась П. Управленческая диагностика — основа совершенствования менеджмента. // Проблемы теории и практики управления. 1996. № 6, С.78-82.

- 3 Лаврушин Д.Б. Управление устойчивым развитием предприятия. Саратов, 2019.
- 4 Лапин В. Грамотное управление фактор устойчивости. // Экономист. 2016. № 8, С. 49-55.
- 5 Олейник А. Институциональная экономика. Учебно-методическое пособие. Анализ предприятия прикладные аспекты. // Вопросы экономики. 2019. № 10, С. 133-139.
- 6 Панюшкина Л.В. Эффективное развитие предприятия в условиях рынка. // Переход к рыночной экономике: проблемы и перспективы. Сб. науч. трудов. Под ред. А.Е. Карлика Спб, 1997.
- 7 Пушкин В.Г. К уточнению понятия «самоорганизация» и его значении в эволюционной теории // Организация и эволюция живого. Л., 1972.
- 8 Рансдорф М. Секреты успеха и задачи менеджмента на современном этапе. // Проблемы теории и практики управления. 2021. № 6, С. 94-98.

МРНТИ: 06.81.12

**А.С.Нурмашов, магистрант кафедры
«Социально – экономических дисциплин»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Системы оперативного менеджмента

Түйіндеме. Ғылыми мақала жедел басқару жүйелерін және олардың қазіргі бизнестегі ролін зерттеуге арналған. Мақалада мұндай жүйелердің негізгі принциптері, компоненттері мен артықшылықтары қарастырылады. Кайзенді қоса алғанда, жедел басқару жүйелерінің негізгі компоненттері талқыланады.

Аннотация. Научная статья посвящена исследованию систем оперативного менеджмента и их роли в современном бизнесе. В статье рассматриваются основные принципы, компоненты и преимущества таких систем. Обсуждаются основные компоненты систем оперативного управления, включая Кайдзен.

Abstract. The scientific article is devoted to the study of operational management systems and their role in modern business. The article discusses the basic principles, components and advantages of such systems. The main components of operational management systems, including Kaizen, are discussed.

Түйінді сөздер: Басқару, жүйе, жоспарлау, кайзен, ресурс, тұжырымдама.

Ключевые слова: Управление, система, планирование, кайдзен, ресурс, концепция.

Key words: Management, system, planning, kaidzen, resource, concept.

Введение

В современном динамичном мире, где бизнес-среда подвержена постоянным изменениям, а конкуренция становится все более интенсивной, эффективное управление организацией играет решающую роль в ее успехе и долгосрочной устойчивости. В этом контексте системы оперативного

менеджмента выступают в качестве ключевого инструмента для обеспечения скоординированного планирования, контроля и управления операционными процессами в организации. В этой научной статье мы проведем углубленный анализ систем оперативного управления, рассмотрим их суть, основные принципы, компоненты и преимущества, а также их важность для современного бизнеса.

Особое место в статье уделено одной из ключевых концепций менеджмента - Кайдзен.

Объект и методика

Системы оперативного менеджмента представляют собой всеобъемлющий набор методов, инструментов и процессов, направленных на планирование, мониторинг и управление операционной деятельностью организации. Они обеспечивают оперативное принятие решений на основе актуальной информации, а также координацию действий различных функциональных областей предприятия для достижения поставленных целей.

Целью данной научной статьи является обзор современных подходов к системам оперативного управления, их принципов, компонентов и преимуществ, а также изучение их влияния на эффективность управления в современных организациях. В этом введении мы рассмотрим основные аспекты систем оперативного управления, их роль в современном бизнесе и актуальность исследований по этой теме.

Кайдзен – одна из ключевых концепций менеджмента, которая основана на непрерывном улучшении бизнес-процессов. Она позволяет повысить продуктивность работы компании независимо от сферы и масштабов деятельности. Понятие Кайдзен (Kaizen) состоит из двух частей: «Кай» (Kai) – перемены, изменения, и «Зен» (Zen) – к лучшему. Впервые об этой концепции заговорили в 1986 году, когда консультант по менеджменту Масааки Имаи выпустил книгу «Кайдзен. Ключ к успеху японских компаний».

Главная цель концепции кайдзен – непрерывное улучшение. Ее используют в малом, среднем и крупном бизнесе, чтобы непрерывно совершенствовать рабочие процессы, успешно достигать KPI (ключевых показателей эффективности), улучшать качество товаров и услуг.

Философия кайдзен выгодна всем. Потребители получают продукцию высокого качества, а компании сокращают издержки, поддерживают здоровый микроклимат, оптимизируют внутренние коммуникации, непрерывно повышают квалификацию сотрудников на всех уровнях.

Если сравнивать систему кайдзен с традиционным подходом к управлению бизнесом, то основное отличие кроется в специфике целей. Если кайдзен направлен на обеспечение бережливого производства и завоевание внимания потребителей, то традиционный – на победу над конкурентами.

Концепция кайдзена предполагает производство только тех продуктов, в которых действительно нуждаются потребители. Компании,

придерживающиеся традиционного подхода в управлении, часто производят все, что могут произвести, не уделяя должного внимания анализу спроса.

Основные элементы философии кайдзен, которые можно применять в разных компаниях для управления бизнес-процессами:

- **Работа в команде.** Чтобы увеличить производительность труда, повысить качество товаров или услуг, а главное – создать комфортный психологический климат для эффективной работы, важно обеспечить качественное взаимодействие между всеми сотрудниками. Необходимо работать сообща и ощущать себя одной командой, чтобы достичь общих целей, поставленных руководством компании, – например увеличить объем продаж на 5–7% в течение года.

В основе командной работы всегда лежит общение. Важно, чтобы участники команды проводили мозговые штурмы, взаимодействовали в перерывах между работой, понимали и поддерживали друг друга. Особое значение имеют неформальные встречи и доступ к инструментам для совместной работы, чтобы сотрудники могли продуктивно общаться тет-а-тет или в группах.

- **Самодисциплина.** Заключается во внедрении стратегии PDSF: «Планируй – делай – проверяй – воздействуй». Важно, чтобы каждый сотрудник был инициативным, проявлял ответственность и личную дисциплину: самостоятельно определял задачи и процессы, необходимые для скорейшего достижения общей цели, внедрял их в рабочий процесс, измерял и контролировал промежуточные результаты.

Стратегия PDSF улучшает качество продуктов и бизнес-процессов и напрямую зависит от наличия у сотрудников личной дисциплины. Используйте разные инструменты, чтобы ее развивать. Например, попросите коллектив уделить вам несколько минут и составить список причин, почему важно непрерывно работать над собой и в чем заключается профит такого подхода для всей команды.

- **Мотивация.** Мотивированные сотрудники работают лучше. Они быстрее закрывают поставленные руководством задачи, а главное — делают это качественно. Мотивация может быть материальной (в виде премии к окладу или дополнительной выплаты) либо нематериальной (например, карьерный рост). В любом случае она повысит лояльность сотрудников и поддержит здоровую атмосферу в коллективе.

Согласно концепции кайдзен сотрудники всегда должны сохранять активный рабочий настрой – только в этом случае им удастся достигнуть поставленных целей. При этом доля ответственности ложится не только на персонал компании, но и на руководителей, которым предстоит мотивировать подчиненных и предпринимать меры для поддержания здоровой рабочей атмосферы.

- **Использование мозгового штурма.** Следующий элемент системы кайдзен – брейншторм-группы. Концепция предполагает, что в компании должны быть созданы группы мозгового штурма с привлечением

сотрудников из разных структурных подразделений. Это позволит эффективно взаимодействовать, обмениваться новыми идеями и быстрее находить препятствия, мешающие развитию проекта или достижению результата.

Брейншторм-группы могут собираться регулярно (1–2 раза в месяц) или время от времени (для обсуждения конкретных проблем). Они позволяют находить нестандартные решения, когда привычные стратегии и инструменты не дают желаемого результата. Достаточно собрать группу и выбрать технику мозгового штурма, на пример метод Дельфи.

- Копилка идей. Один из постулатов философии кайдзен для бизнеса – дать каждому сотруднику возможность быть услышанным. В копилку идей все работники, независимо от стажа, специальности и должности, смогут вносить предложения по оптимизации бизнес-процессов, повышению эффективности взаимодействия между разными отделами, улучшению условий работы.

Руководство должно будет рассматривать эти предложения и внедрять наиболее перспективные идеи на практике. Чтобы реализовать задумку, достаточно создать отдельную электронную почту или бизнес-процесс в CRM-системе. Также можно установить в офисе стильный ящик с прорезью, куда сотрудники будут класть свои идеи и пожелания.

5S – эффективный инструмент, использование которого лежит в основе бережливого производства и концепции кайдзен в целом. Это настоящая философия успешного рабочего процесса, которая повышает производительность труда и создает комфортную обстановку для сотрудников.

- Seiri (сортировка). Все, что не используется в работе, должно быть отсортировано и удалено с рабочего места. Избавление от ненужных предметов освобождает пространство, повышает безопасность и культуру труда.

- Seiton (систематизация). Все, что требуется для эффективной работы, необходимо систематизировать и расположить так, чтобы оно находилось под рукой. У каждого инструмента или предмета должно быть одно и то же место хранения, которое не будет меняться.

- Seiso (содержание в чистоте). Уборка рабочего пространства (оборудования) и поддержание места в чистоте производится в течение всей смены.

- Seiketsu (стандартизация). Первые три шага – сортировка, систематизация и поддержание чистоты – должны стабильно и регулярно применяться на практике всеми сотрудниками, включая руководителей компании. Только в этом случае они станут неотъемлемой частью рабочего процесса.

- Shitsuke (совершенствование). Формирование привычки регулярного и тщательного выполнения новых правил – удаления ненужных

вещей из рабочего пространства, разработки эффективной системы хранения, содержания оборудования и места в чистоте.

Кайдзен – многоступенчатая стратегия, которую невозможно реализовать за 1–2 дня. Японская философия управления предполагает, что лучше делать маленькие шаги, которые постепенно приводят к значимому результату, чем не делать ничего.

Чтобы внедрить кайдзен, открыто говорите о проблемах компании, соберите статистику и данные о работе каждого отдела. Определите, какие потери и в каком количестве несет ваш бизнес, подумайте, как можно их избежать, соберите идеи и предложения от сотрудников по усовершенствованию условий труда.

Выберите, с чего лучше начать внедрение кайдзена: работы над отношениями в коллективе, перехода к основам бережливого производства или приведения рабочего пространства в надлежащий вид.

Результаты исследований

Особенностью таких исследований является Повышение производительности: Применение принципов Кайдзен способствует постепенному, но стабильному улучшению рабочих процессов, что в конечном итоге приводит к повышению производительности всей организации.

- Снижение издержек;
- Улучшение качества продукции или услуг;
- Развитие корпоративной культуры;
- Повышение мотивации сотрудников;
- Укрепление позиций на рынке;

Эти результаты подтверждают важность и эффективность применения концепции Кайдзен в менеджменте и его положительное влияние на различные аспекты деятельности организации.

Выводы

Исходя из проведенного исследования можно сделать вывод о том, что система Кайдзен является мощным инструментом для улучшения оперативного менеджмента в организации. Применение принципов Кайдзен способствует повышению производительности, снижению издержек, улучшению качества продукции или услуг, развитию корпоративной культуры и повышению мотивации сотрудников. Внедрение системы Кайдзен позволяет организации стать более конкурентоспособной на рынке и успешно адаптироваться к изменяющимся условиям бизнес-среды.

Список литературных источников

- 1 Гэллоуэй Л. Операционный менеджмент: принципы и практика. — Санкт-Петербург: Питер, 2002. — с. 9-18.
- 2 Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента. — М.: Уильямс, 2006. — с. 595-599.

- 4 Масааки Иман. Кайдзен: ключ к успеху японских компаний – М.: Альпина Паблишерз, 2011. — 273 с.
- 5 Мельникова, Е.В. Улучшения в стиле кайдзен 2007. — с. 3-11.

МРНТИ: 06.81.12

А.Т. Рахимжанов, магистрант 1-го курса ОП 7М04121 Менеджмент¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Риск-менеджмент в управлении организационными изменениями на основе маркетингового подхода

Түйіндеме. Ұйымдастырушылық өзгерістер кезінде тәуекелдердің ерекшеліктері қарастырылады. Ұйымдық өзгерістерді басқарудағы тәуекел-менеджменттің негізгі элементтері нақтыланады. Өзгерістерді басқару үшін маркетингтік тәсілді қолданған кезде тәуекел менеджментіндегі маркетингтік қызметтің бағыттары анықталады.

Аннотация. Рассматриваются особенности рисков при проведении организационных изменений. Конкретизируются основные элементы риск-менеджмента в управлении организационными изменениями. При использовании маркетингового подхода для управления изменениями определены направления маркетинговой деятельности в риск-менеджменте.

Abstract. The features of risks during organizational changes are considered. The main elements of risk management in the management of organizational changes are specified. When using a marketing approach to manage changes, the directions of marketing activities in risk management are determined.

Түйінді сөздер: тәуекелдер, тәуекелдерді басқару, ұйымдық өзгерістер, өзгерістерді басқару, маркетингтік тәсіл

Ключевые слова: риски, риск-менеджмент, организационные изменения, управление изменениями, маркетинговый подход

Key words: risks, risk management, organizational changes, change management, marketing approach

Введение

Управление организационными изменениями - это направление менеджмента, связанное с разработкой и внедрением организационных изменений для обеспечения конкурентоспособности и стратегической устойчивости предприятия. Риски, возникающие при проведении организационных изменений, требуют отдельного изучения. Поскольку риски негативно сказываются на эффективности организационных изменений, необходимо еще на этапе планирования проводить соответствующие мероприятия риск-менеджмента - предусматривать возможные риски и разрабатывать программу по снижению риска. Концепции и принципы управления рисками достаточно подробно и логично изложены в трудах ученых-рискологов: И. Т. Балабанова, В. П. Буянова, С.

М. Васина, П. Г. Грабового, В. М. Гранатурова, Э. М. Короткова, М. Г. Лапусты, М. А. Рогова, Л. Н. Тэпмана, Н. В. Хохлова, В. С. Шутова и др. Но в то же время риски организационных изменений специально не изучались, не уделялось также внимание вопросам применения маркетинга в риск-менеджменте.

Результаты исследований

Различные риски, какими бы факторами (внешними или внутренними) они не вызывались, могут явиться причиной проведения организационных изменений. В то же время проведение организационных изменений чревато рисками. Вследствие этого процесс планирования и реализации организационных изменений как ответная реакция на рискованные ситуации является причиной появления уже других рисков, но в отличие от рисков, являющихся причинами изменений, риски-следствия изменений более управляемы. Руководство планирует организационные изменения и потому при разных вариантах действий закладывает те или иные риски. Риски организационных изменений - это риски, связанные с выбором и реализацией конкретного варианта организационных изменений. Риски, возникающие при проведении организационных изменений, относятся к коммерческим рискам, т. к. «коммерческий риск связан с опасностью потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности» [1]. В зависимости от сферы организационных изменений можно выделить следующие виды рисков: технико-технологические, социальные, финансовые, маркетинговые, экологические.

Инновационная деятельность, проводимая в ходе организационных изменений, сопряжена с инновационными рисками, которые разделены на две группы:

- 1) имеющие поисковый характер и связанные с вероятностью верного выбора новой идеи, новшества;
- 2) реализационные риски, возникающие неизбежно при переводе новшества в производственное нововведение [2].

По отношению к процессу организационных изменений риски можно разделить: - на стратегические риски, имеющие перспективную важность, глобальное для предприятия значение (риск отказа от организационных изменений; риск выбора конкретного направления организационных изменений, связанный с актуальностью достигнутого результата изменений, получением дополнительных эффектов от реализации изменений); - операционные (текущие, процедурные) риски, влияющие на процесс реализации организационных изменений, эффективность их проведения (риски, связанные с ошибками и проблемами при проведении изменений). По отношению к процессу управления организационными изменениями как замкнутой системе разделим риски на внешние и внутренние. Внешние риски непосредственно не связаны с проведением организационных изменений, но могут выступать их причинами и (или) влиять на результаты изменений.

Источник возникновения - внешняя по отношению предприятию или по отношению к предприятию и его контактной аудитории (если организационные изменения распространяются на взаимоотношения предприятия с контактной аудиторией) среда. К внешним рискам отнесем: - риски, связанные с нестабильностью текущей экономической ситуации (условия инвестирования, использования прибыли, уровень доходов населения и т. п.); - риск изменения конкурентной среды, покупательских предпочтений, колебания конъюнктуры рынка; внешнеэкономические риски (возможность введения ограничений на поставки и т. п.); - риск неблагоприятных политических изменений в регионе, в стране; - научно-технические факторы (появление инновационного продукта у конкурентов); - социальные риски; - возможность ухудшения природно-климатических условий, возникновения стихийных бедствий и пр.

Обязательное условие - факторы внешних рисков анализируются не только по отношению к текущей ситуации, но и к будущей. Внутренние риски касаются прежде всего внутренней среды предприятия, в которой проводятся реформы. Источник возникновения внутренних рисков - само предприятие и (или) конкретные организационные изменения. В числе внутренних рисков отметим:

- информационные (погрешность в прогнозе относительно тенденций развития внешней среды; ошибки в определении адекватности системы предприятия внешней среде в текущем и будущем периоде (некорректность стратегического анализа);

- риск неверной оценки конкурентных преимуществ предприятия и др.);

- организационные (неполнота или неточность проектной документации (бюджет, сроки выполнения проекта, параметры технологии);

- риск, связанный с неверно выбранными операциями по управлению организационными изменениями;

- риск изменения приоритетов высшего руководства (или учредителей) в развитии предприятия; риск потери управляемости проектом изменений и др.);

- социальные (риск, связанный с неправильным выбором лидера - руководителя проекта изменений, неправильным подбором команды проекта; риск сопротивления социальной системы предприятия);

- специфические (риски, свойственные данному проекту организационных изменений с учетом отраслевой, региональной, научно-технической и т. д. принадлежности);

- маркетинговые; в управлении организационными изменениями на основе маркетингового подхода эти риски требуют отдельного рассмотрения. В общем случае маркетинговые риски возникают вследствие неправильного выбора рынка сбыта, неточного расчета показателей конъюнктуры рынка (масштаб рынка, степень сбалансированности рынка, рыночная концентрация, степень деловой активности и т. п.), неверного определения

производственных возможностей, необоснованной маркетинговой стратегии, отсутствия комплексной системы реализации маркетинговой стратегии, неотлаженных направлений оперативной маркетинговой деятельности (товарная политика, система ценообразования, продвижения и распределения), задержки в выходе на рынок, реагировании на действия конкурентов и др.

Как отмечают С. М. Васин и В. С. Шутов, «маркетинговые риски могут привести к отсутствию необходимых проектных доходов, достаточных для погашения кредитов, невозможности реализовать (сбыть) продукцию в нужном стоимостном выражении и в намеченные сроки. Как результат - невыход на проектную мощность, работа не на полную мощность, выпуск продукции низкого качества» [1]. К маркетинговым рискам организационных изменений мы отнесем риск неверных стратегических маркетинговых решений, связанных с объектом (сферой) организационных изменений; риск несоответствия элементов маркетинг-микса (в том числе качества продукции) запросам потребителей; риск несоответствия новой технологии (производства или управления) необходимым требованиям для производства и вывода на рынок нового товара. Таким образом, маркетинговая активность в организационных изменениях, результаты маркетинговой деятельности (особенно актуальные и заметные для контактных аудиторий), как следствие организационных изменений, несут в себе маркетинговые риски.

Сущность риска организационных изменений можно описать через ряд особенностей. Программа организационных изменений по укреплению рыночных позиций предприятия зачастую предполагает внедрение продуктовых или процессных инноваций. Эти инновации должны обеспечить предприятие конкурентными преимуществами. Инновационные решения или продукты всегда связаны с риском. Следовательно, риск программы организационных изменений можно сопоставить с риском инновационного проекта. Тогда риску программы организационных изменений будут свойственны и основные характеристики риска инновационного проекта [3].

Определим характеристики риска программы организационных изменений:

- риск всегда присущ организационным изменениям;
- риск в организационных изменениях всегда уникален, т. к. уникально предприятие, в котором организационные изменения проводятся, и уникальны условия и факторы проведения организационных изменений;
- риск организационных изменений - это совокупность рисков данного проекта организационных изменений, реализуемых на конкретном предприятии, рисков результата организационных изменений и рисков, характерных для традиционного функционирования предприятия;
- риск программы организационных изменений, в силу объективно существующей неопределенности внешней и внутренней среды предприятия, никогда не равен нулю;

- риск программы организационных изменений имеет бинарную природу.

Организационные изменения, с одной стороны, вызваны необходимостью уменьшить внешние (и внутренние) для предприятия риски, но, с другой стороны, влекут за собой другие внутренние риски (существует вероятность недостижения поставленной цели, достижения неактуальной на момент достижения цели, получения негативных побочных эффектов от организационных изменений и т. п.).

Следовательно, при планировании организационных изменений их риск зависит от выбора альтернативных решений: проводить организационные изменения или нет; если проводить, то какой вариант выбрать, риск организационных изменений характеризуется наличием объективной неполноты информации, возможностью неадекватного восприятия организационных изменений, возможностью усугубления положения вследствие организационных изменений, принятия неверного решения по управлению изменениями, возможностью возникновения непредвиденных ситуаций и изменений, невозможностью предусмотреть все последствия организационных изменений.

Поскольку условия проведения изменений, предприятие, в котором проводятся изменения, и программа организационных изменений уникальны, то риск организационных изменений сложно оценить в силу отсутствия полноценной базы анализа (т. е. отсутствия полноценной статистики по всем параметрам программы) и аппроксимации данных прошлого периода; - в определении уровня приемлемости риска программы изменений всегда лежит оценка, осуществляемая, как правило, специалистами предприятия (участниками программы изменений). Это означает, что риск оценивается предприятием субъективно.

Объективная оценка риска остается трансцендентной для предприятия; - риск организационных изменений имеет сложную структуру, он включает риски вероятностного, интервального характера и риски, имеющие природу нечеткого множества. Данный риск представляет собой динамичный показатель, меняющий свои характеристики во времени (в течение периода проведения организационных изменений). Цель риск-менеджмента в управлении организационными изменениями заключается в снижении опасности принятия неверных управленческих решений, предотвращении влияния нежелательного развития событий, сокращении возможных негативных последствий при проведении организационных изменений. Управление рисками организационных изменений направлено на достижение результата организационных изменений при приемлемом риске их проведения. Управление рисками организационных изменений включает в первую очередь выявление и оценку различных видов рисков при проведении организационных изменений, во вторую очередь - разработку и реализацию мероприятий по предупреждению/снижению риска на основе выбора методов управления рисками. Оценка риска представляет собой

«совокупность процедур идентификации факторов, причин его возникновения, анализа возможностей и последствий проявления действия риска» [4]. Для этого используются качественный и количественный анализ риска. Качественный анализ риска направлен на выявление различных видов риска, определение факторов риска (как условий, способствующих проявлению причин риска), причин риска (как источников возникновения риска; конкретных событий, способных привести к отклонению от планируемого результата), идентификацию рисков, свойственных данной программе организационных изменений. Далее, на основе установленной системы рисков, разрабатывается соответствующая система антирисковых мероприятий. Количественный анализ риска состоит в определении вероятности возникновения риска и его влияния на показатели деятельности предприятия, на эффективность организационных изменений.

Алгоритмы, методы и методики анализа рисков проектов, которые могут быть успешно применены при планировании организационных изменений, подробно описаны в [1, 4]. Среди методов анализа рисков, имеющих практическую значимость в процессе планирования организационных изменений, выделим следующие.

1. Методы качественного анализа рисков: историко-ассоциативные, литературно-фантастические аналогии, методы экспертных оценок (рейтинг-метод, картографирование рисков, метод постадийной оценки риска и др.), концептуальные переносы и др.

2. Методы количественного анализа: статистические (дисперсионный, регрессионный и факторный анализ), аналитические (оценка размеров возможного ущерба от принятия рискованных решений, анализ окупаемости затрат, дисконтирование, анализ устойчивости, анализ чувствительности, анализ сценариев, метод Монте-Карло и др.), метод анализа финансовой устойчивости и целесообразности затрат на проект, метод построения дерева решений, метод аналогов (для управления организационными изменениями особо ценными будут являться концепции жизненного цикла организаций Л. Грейнера и И. Адизеса) и др. Мы заключаем, что планирование процесса организационных изменений на основе маркетингового подхода предполагает, во-первых, учет тенденций внешней среды (рыночные условия в динамике), которые оказывают влияние на предприятие и открывают новые возможности для развития; во-вторых, учет факторов внутренней среды как потенциала предприятия к развитию [5].

Поэтому риски организационных изменений должны предусматриваться при планировании изменений. Процесс управления рисками при проведении организационных изменений на основе маркетингового подхода имеет свою специфику. Во-первых, алгоритм управления рисками организационных изменений отличается от стандартных схем риск-менеджмента, применяемых для управления рисками проектов (в том числе инвестиционных и инновационных), и от схемы общего риск-менеджмента предприятия из-за разницы в объекте управления рисками.

Данный алгоритм не ограничивается только определением рисков по проекту или по ряду альтернативных проектов, а также сферой организационных изменений (из-за действия принципов системности и распространения маркетинговой деятельности за пределы предприятия). Во-вторых, в управлении организационными изменениями на основе маркетингового подхода маркетинговые функции распространяются и на технологии риск-менеджмента. Представим алгоритм управления рисками организационных изменений с указанием на элементы маркетинговой деятельности (рис.), которые отражают специфику маркетингового подхода к управлению организационными изменениями в части риск-менеджмента. На стратегическом уровне решаются два глобальных вопроса: проводить изменения или нет; если проводить, то какие именно (какую альтернативную программу принять). Соответственно, определяются два блока работ по управлению стратегическими рисками: определение потребности в организационных изменениях и оценка рисков по альтернативным программам организационных изменений.

Этапы первого блока - это качественный и количественный анализ рисков как причин проведения организационных изменений. Затраты на проведение организационных изменений еще не оценены, т. к. не рассмотрены альтернативы их проведения, зато определяется цена отказа от реализации изменений в случае проявления рисков. При этом стоимостная оценка последствий реализации выявленных рисков является неотъемлемым элементом оценки рисков. Но помимо текущих стоимостных оценок необходимо поставить задачи по проведению маркетинговой оценки рискованных ситуаций, по изучению влияния риска на рыночные позиции и перспективы предприятия. Алгоритм риск-менеджмента в управлении организационными изменениями на основе маркетингового подхода Этапы второго блока - это анализ рисков по каждому альтернативному варианту проведения организационных изменений и разработке мероприятий по противодействию рискам. Здесь оцениваются риски получения результатов организационных изменений. Та или иная стратегия фирмы, направление использования ресурсов, характер маркетинговой активности, уровень инновационности производства и другие последствия и эффекты организационных изменений включают в себе целый набор рисков субъективного (вызываемого предприятием) характера. Достижение целей как результата предпринятых действий имеет риски, которые также предстоит оценить.

Эти риски по своему содержанию, уровню могут (и должны) быть принципиально иными, чем те риски, вследствие которых возникает намерение провести изменения. Если альтернативные программы не влияют на уровень риска, выявленного в ходе этапов первого блока, тогда проведение организационных изменений нецелесообразно и необходимо разрабатывать другие, более действенные программы организационных изменений. Маркетинговые действия направлены в основном на оценку

маркетинговых последствий по достижении каждой альтернативной программы организационных изменений и разработку мероприятий, повышающих маркетинговую прочность результатов изменений. Третий блок процедур риск-менеджмента носит операционный характер и связан с рисками процесса реализации организационных изменений. Каждая программа организационных изменений включает в себе целую систему внутренних рисков, именно эти операционные риски оцениваются и учитываются при составлении подробной программы организационных изменений. Маркетинговая деятельность здесь проявляется в анализе внутренней среды предприятия, выявлении скрытых факторов риска, антирисковых мероприятиях, направленных на повышение эффективности протекания организационных изменений (мероприятия внутреннего маркетинга). На основе анализа рисков во втором и третьем блоке можно получить суммарную количественную оценку риска по каждой альтернативной программе организационных изменений.

Выводы

Эта величина послужит важным критерием оценки альтернативных вариантов проведения организационных изменений - при прочих равных условиях предпочтительным вариантом будет тот, который имеет наименьший суммарный риск. Стоимостная оценка последствий рисков и антирисковых мероприятий позволит определить эффективность мероприятий по управлению рисками организационных изменений. Но помимо стоимостной оценки, позволяющей оценить эффективность в краткосрочном периоде, необходимо принимать во внимание стратегические и маркетинговые последствия для предприятия от реализации рисков и альтернативных программ организационных изменений. Уровень риска, стоимостные, стратегические и маркетинговые последствия проявления риска и программ организационных изменений будут являться важными критериями отказа или принятия организационных изменений, выбора оптимальной программы организационных изменений из имеющихся альтернатив. Мы отмечали, что «организационные изменения сами по себе не являются самоцелью» [6], но они обеспечивают выживаемость и развитие организации.

Список литературных источников

- 1 Васин С. М. Управление рисками на предприятии: учеб. пособие / С. М. Васин, В. С. Шутов. М.: КноРус, 2010. 304 с.
- 2 Ковалев Г. Д. Основы инновационного менеджмента / Г. Д. Ковалев: учеб. для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. 208 с.
- 3 Агафонова И. П. Характеристика и классификация рисков инновационного проекта / И. П. Агафонова // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 6. С. 41-48.

- 4 Рыхтикова Н. А. Анализ и управление рисками организации / Н. А. Рыхтикова: учеб. пособие. М.: Форум, 2010. 240 с.
- 5 Божко Л. М. Маркетинго-ориентированное планирование организационных изменений / Л. М. Божко // Вестн. ИНЖЭКОНа: Сер.: Экономика. 2012. № 2 (53). С. 33-41.
- 6 Божко Л. М. О сущности эффективности управления в контексте проведения организационных изменений на основе маркетингового подхода / Л. М. Божко // Вестн. Астрахан. гос. техн. ун-та. Сер.: Экономика. 2013. № 1. С. 37-40.

МРНТИ: 06.81.12

**Г.Б. Сарсембаева, магистр менеджмента, старший преподаватель
кафедры «Социально – экономические дисциплины»¹**

**А.А. Мусеилов, магистрант 1 курса образовательной программы
7М04136 «Учет и аудит»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Теоретические основы Lean-менеджмента в управлении предприятием

Түйіндеме. Бұл мақала кәсіпорынды басқарудағы Lean-менеджменттің теориялық негіздеріне шолу болып табылады.

Аннотация. Данная статья представляет собой обзор теоретических основ Lean - менеджмента в управлении предприятием.

Abstract. This article is an overview of the theoretical foundations of Lean management in enterprise management.

Түйінді сөздер: Lean - менеджмент, кәсіпорын, шығындар, өзіндік құн, шығындар, басқару есебі

Ключевые слова: Lean -менеджмент, предприятие, затраты, себестоимость, калькуляция, управленческий учет

Key words: Lean - management, enterprise, costs, cost, calculation, management accounting

В настоящее время бережливое производство представляет собой концепцию управления предприятием, которая позволяет устранить потери, не добавляющие ценности выпускаемой продукции. Потери принято называть «муда», что дословно в переводе с японского обозначает бесполезность. Принято выделять 7 видов потерь бережливого производства.

Lean - это философия бережливого мышления. Подход, который позволяет экономить ресурсы и получать лучший результат.

Цель Lean - создавать ценность, сокращая расходы на ее производство. Это не методология, поэтому в ней нет набора готовых практик.

Главная цель lean-производства — минимизация временных, трудовых и материальных потерь на всех этапах создания ценности для потребителей.

Согласно бережливой концепции, выделяют восемь видов потерь: Перепроизводство.

Lean manufacturing буквально можно перевести как стройное, грамотно спланированное и четко отлаженное производство. В основе его концепции лежат lean-технологии, устраняющие потери и уменьшающие затраты.

Так, на протяжении нескольких поколений руководителей компании Toyota была разработана уникальная система качества, которая и легла в основу системы ЛИН. Наиболее популярными инструментами и методами Бережливого производства являются: Картирование потока создания ценности (Value Stream Mapping).

Отцом-основателем бережливого производства считается Тайити Оно, начавший работу в Toyota Motor Corporation в 1943 году, интегрируя лучший мировой опыт. В середине 1950-х годов он внедрил систему (Toyota Production System, TPS), которая в западной интерпретации стала известна как Lean production, Lean manufacturing, Lean. Также стоит отметить значительный вклад в развитие теории бережливого производства его соратника и помощника Сигэо Синго, который также в 1950-х годах внедрял на Тойоте новые методы управления. Идеи Лин были высказаны еще Генри Фордом, но они не были восприняты бизнесом, поскольку значительно опережали время.

Концепция бережливого производства родилась на европейском континенте и представляла собой синтез и обобщение ряда передовых управленческих практик различных стран. В Европе акцент в реструктуризации во многом делался (и делается) на мотивацию персонала, в том числе на его участие в создании оптимальных форм труда. Lean в Европе - это гораздо больший упор на мотивационную составляющую в организации производства, чем в США.

Подход США - возможность набора рабочей силы невысокой квалификации, их скорейшая подготовка, возможность быстрой подготовки кадров с темпом, сообразным темпу роста производства. Легко уволить с работы, легко и набрать новый персонал.

В русской версии термин Lean перевели как «бережливое производство», «стройное производство» или просто «Лин». Сначала Лин на Западе и в Японии применяли в отраслях с дискретным производством, прежде всего в автомобилестроении. Затем концепция была адаптирована к условиям непрерывного производства, а потом в торговле, сфере услуг, коммунальном хозяйстве, здравоохранении, вооруженных силах и государственном секторе. Привлекательность Лин в том, что система на 80% состоит из организационных мер и только на 20% составляют инвестиции в технологию.

Постепенно Лин превратилось в международную философию менеджмента, Лин мышление (Lean Thinking), и даже Лин культуру (Lean culture) современного общества. Главное в Лин культуре – опора на человеческий фактор, коллективная работа. Существенную поддержку

этому оказывает формирование эмоционального интеллекта (EQ) у работников методом коучинга. Другим важным положением является стремление к постоянному совершенству, методом постепенных, но непрерывных улучшений (метод Кайдзен). Теперь Лин охватывает не только само предприятие, организацию, но ее клиентов и поставщиков и распространяется на все общество. Этому способствуют регулярные международные и региональные конференции по Лин, многие из которых проводятся по инициативе Lean Enterprise Institute (США) и Lean Enterprise Academy (Англия). Во многих странах распространению Бережливого производства оказывается государственная поддержка.

Бережливое производство (Lean manufacturing или Lean production), которое часто называют просто "Lean", является производственной идеологией, которая предполагает расходование ресурсов для любых целей, кроме как для создания стоимости для конечного покупателя недопустимым, и поэтому такие расходы являются целью для уничтожения. С точки зрения клиента, который потребляет продукт или услугу "стоимость" определяется как любое действие или процесс, за который клиент готов платить. Основой Lean является как раз создание стоимости для клиента. Бережливое производство является общей философией управления процессом, полученной в основном из Toyota Production System (TPS) (отсюда и термин Toyotism). Фокус этой философии сосредоточен на снижении, выделенных на заводах Toyota, семи видов потерь, в целях повышения общей потребительской ценности.

Кайдзен - это опыт многих японских компаний, и в первую очередь Toyota, где созданию этой фирменной производственной системы уделено наибольшее внимание и которую считают эталоном применения кайдзен. Но, как мы знаем, нет пределов совершенству, а значит, есть к чему стремиться. Поэтому уже полвека Toyota продолжает искать и находить резервы эффективности, как будто "выжимает воду из сухого полотенца" - так выразился Сигео Синго, многие годы работавший над созданием производственной системы японского концерна.

Подход Kaizen получил широкое распространение в 80-х годах с появлением мирового бестселлера Масааки Имаи: "Кайдзен – ключ к успеху Японии в области достижения конкурентоспособности". Однако, его происхождение имеет более давнюю историю и берет начало к великому движению послевоенного экономического возрождения Японии. Именно в этот период появились основные концепции, такие как, JIT (Just in Time), 5S, исследование постоянного совершенствования, ZD и кружки качества, TQM, SMED, TPM, в которые внесли огромный вклад такие известные личности, как У. Эдвард Деминг, Таичи Оно, Сеичи Накаяма, Сигео Синго, что впоследствии стало называться КАЙДЗЕН.

3 принципа KAIZEN:

- 1) Процессы и результаты;
- 2) Общие системы;

- 3) Нет обвинения
- 7 Концепций KAIZEN:
 - 1) SDCA, PDCA - циклы Шухарта-Деминга;
 - 2) Следующий процесс-заказчик;
 - 3) Главное качество;
 - 4) Входить на рынок с учетом внимания заказчика;
 - 5) Управление снизу вверх;
 - 6) Использовать данные ("Разговаривай с данными");
 - 7) Контроль вариаций.

Успехи японских компаний вдохновили популяризаторов этого опыта, которые для описания концепции бизнес-системы придумали специальный термин "бережливое производство" (lean manufacturing) с соответствующей терминологией: "Бережливое производство, бережливое производство на предприятии, внедрение бережливого производства". У специалиста, уже знакомого с терминами кайдзен и бережливое производство (lean manufacturing), возможно, сложилось мнение о том, что это одно и то же. Это не совсем так. Lean - это состояние предприятия, своеобразный статус, к которому стремятся компании. Став Lean, они могут рассчитывать на бизнес-успех, увеличение прибыли и рентабельности, минимум затрат и максимум эффективности.

Концепция бережливого производства в том, что не все действия работников имеют добавленную стоимость для компании и создают ценность для клиентов. Отказ от таких действий позволит с меньшими усилиями выполнять заказы

Постоянное улучшение процессов, которое заложено в основу бережливого производства позволяет предприятию не стоять на месте, а идти на пути прогресса, постоянно повышая уровень удовлетворенности клиентов, вовлеченность персонала, а также сокращая потери на предприятии.

Список литературных источников

- 1 Попов Ю.И. Управление проектами [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Ю.И. Попов, О.В. Яковенко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 208 с.
- 2 Романова М.В. Управление проектами [Электронный ресурс]: Учебное пособие / М.В. Романова. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 256 с.
- 3 Поташева Г.А. Управление проектами [Электронный ресурс]: учебное пособие/Поташева Г.А. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 208 с.
- 4 Туровец О.Г..Организация производства и управление предприятием [Электронный ресурс] : Учебник / О.Г. Туровец, В.Б.Родионов и др.; Под ред.О.Г.Туровеца - 3-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 506 с.
- 5 Бухалков М. И. Производственный менеджмент: организация производства [Электронный ресурс]: Учебник/Бухалков М. И., 2-е изд. -

МРНТИ: 06.81.12

**Г.Б. Сарсембаева, магистр менеджмента, старший преподаватель
кафедры «Социально – экономические дисциплины»¹**

**К.Т. Жусупекова, магистрант 1 курса образовательной программы
7М04136 «Учет и аудит»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Формирование и анализ учетной политики предприятия

Түйіндеме. Бұл мақала кәсіпорынның есеп саясатын қалыптастырудың теориялық негіздеріне шолу және басқару есебінің мақсаттары үшін оны талдау қажеттілігі болып табылады.

Аннотация. Данная статья представляет собой обзор теоретических основ формирования учетной политики предприятия и необходимость проведения ее анализа для целей управленческого учета.⁸¹

Abstract. This article provides an overview of the theoretical foundations of the formation of the accounting policy of an enterprise and the need to analyze it for the purposes of management accounting.

Түйінді сөздер: Lean - менеджмент, кәсіпорын, шығындар, өзіндік құн, шығындар, басқару есебі

Ключевые слова: Lean - менеджмент, предприятие, затраты, себестоимость, калькуляция, управленческий учет

Key words: Lean - management, enterprise, costs, cost, calculation, management accounting

Законом предусмотрены самостоятельная разработка учетной политики организации, утверждение рабочего плана счетов, форм нетиповых первичных документов, порядка контроля за хозяйственными операциями. Таким образом, учетная политика организации затрагивает те элементы учета, которые входят в систему управленческого учета. Конфиденциальность бухгалтерской информации является отличительной особенностью управленческого учета.

В соответствии с МСФО «Учетная политика организации» в составе учетной политики утверждаются:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности;

- формы первичных учетных документов, применяемых для оформления фактов хозяйственной деятельности, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности;

- порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации;
- методы оценки активов и обязательств;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- порядок контроля за хозяйственными операциями;
- другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

Объектами управленческого учета являются затраты организации в целом, структурных подразделений (центров ответственности), результаты хозяйственной деятельности, внутреннее ценообразование, бюджетирование и внутренняя отчетность. Важной задачей учета затрат организации является их разграничение в зависимости от временных периодов:

- затраты будущих отчетных периодов (затраты произведены в текущем периоде, но относятся к будущим отчетным периодам);
- затраты текущего отчетного периода, включаемые в себестоимость данного периода;
- резервируемые затраты (затраты, включаемые в себестоимость продукции в текущем периоде впредь до возникновения фактических расходов в будущем).

Данный классификационный признак весьма важно соблюдать при составлении учетной политики и при разработке системы производственных счетов организации. При умелом оперировании резервируемыми счетами сельскохозяйственная организация, соблюдая допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности и требование осмотрительности в учетной политике, может иметь определенный финансовый выигрыш во времени.

Не менее важным для организации управленческого учета является классификация затрат по степени готовности продукции или по законченности производственного цикла. Для этих целей расходы могут быть разделены на затраты:

- по готовой продукции (работам, услугам);
- по полуфабрикатам;
- в незавершенном производстве.

Готовая продукция - это продукция, завершенная в производстве, подготовленная к продаже потребителям и соответствующая действующим стандартам (техническим и иным условиям).

Полуфабрикаты - готовая продукция отдельных стадий производства, которая может быть использована в качестве материалов или комплектующих изделий в следующей стадии (фазе) производства в данной организации или на других предприятиях.

Незавершенным производством считается продукция частичной готовности, не прошедшая всех процессов обработки в соответствии с технологией производства и не представляющая собой полуфабрикат

(например, для сельскохозяйственных организаций это вспашка зяби, посев озимых культур, внесение удобрений под урожай будущего года).

Положением по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Республике Казахстан, утвержденные приказом Министерства финансов Республики Казахстан предусмотрены следующие варианты оценки готовой продукции и незавершенного производства: по фактической производственной себестоимости, по нормативной плановой себестоимости, по прямым статьям затрат, а в единичном производстве - по фактическим производственным затратам.

Важной задачей управленческого учета является выбор метода калькулирования себестоимости, под которым понимается исчисление себестоимости произведенной продукции, выполненных работ и оказанных услуг.

При калькулировании в зависимости от специфики деятельности предприятия могут использоваться методы калькулирования, классифицированные следующим образом:

- по оперативности контроля - методы учета затрат в процессе производства продукции и методы учета прошлых затрат;
- по объектам учета затрат - методы учета при массовом в серийном производстве (по деталям, частям изделий, изделиям, группам однородных изделий, процессам, переделам) и при индивидуальном и мелкосерийном производстве (по заказам).

Нормативный метод учета и калькулирования себестоимости продукции обычно характеризуется тем, что на предприятии по каждому изделию на основе действующих норм и смет расходов составляется предварительная калькуляция нормативной себестоимости изделия. Если бы в течение месяца все затраты на предприятии соответствовали действующим нормам и нормативам, а объем производства соответствовал запланированному, то фактическая себестоимость изделия была бы равна нормативной.

В течение отчетного периода фактическая величина прямых переменных расходов отражается по дебету счета 8110 «Основное производство и кредиту счетов 1310 «Материалы», 3350 «Расчеты персоналом по оплате труда», 3150 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» и др. В конце отчетного периода (ежемесячно) на затраты основного производства относится доля косвенных расходов организации: дебет счета 8110 «Основное производство» кредит счетов 8410 «Накладные расходы», 7210 «Административные расходы».

По дебету счета 1320 «Готовая продукция» отражается фактическая производственная себестоимость выпущенной из производства продукции, сданных работ и оказанных услуг за отчетный период (месяц) в корреспонденции с кредитом счета 8110 «Основное производство».

По кредиту счета 1320 «Готовая продукция» отражается нормативная (плановая) себестоимость произведенной продукции, сданных работ и

оказанных услуг в корреспонденции со счетом 7010 «Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг». Стоимость продукции, работ, услуг определяется как произведение нормативной себестоимости единицы и фактического объема производства в физических единицах.

Сопоставлением дебетового и кредитового оборотов по счету 1320 «Готовая продукция» на последнее число месяца определяется отклонение фактической производственной себестоимости произведенной продукции, сданных работ и оказанных услуг от нормативной (плановой) себестоимости. Экономия, т.е. превышение нормативной (плановой) себестоимости над фактической, сторнируется по кредиту счета 1320 «Готовая продукция» и дебету счета 7010 «Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг». Перерасход, т.е. превышение фактической себестоимости над нормативной (плановой) списывается с кредита счета 1320 «Готовая продукция» в дебет счета 7010 «Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг» дополнительной записью. В учетной политике организации должен быть указан порядок применения нормативного метода учета затрат. Данные о выявленных отклонениях позволяют руководителям всех уровней производственного процесса управлять себестоимостью продукции, а бухгалтерии калькулировать фактическую себестоимость изделия путем корректировки нормативной себестоимости изделия на соответствующую долю отклонений от норм по каждой статье.

Если организация в течение отчетного периода учитывает расходы, разделяя их на прямые и косвенные, то в приказе по учетной политике необходимо указать базу распределения косвенных расходов (накладных и административных), которая должна соответствовать методу калькулирования себестоимости по полным затратам.

Если организация в учетной политике указывает, что себестоимость калькулируется по переменным расходам, т. е. применяется система «директ-костинг», то административно-хозяйственные расходы будут считаться периодическими затратами. Именно управленческие расходы в соответствии с казахстанским законодательством в области бухгалтерского учета могут признаваться расходами периода и, как следствие, списываться на финансовые результаты в периоде их возникновения. Выбор того или иного порядка признания управленческих и коммерческих затрат представляет собой право организации, и выбранный вариант должен закрепляться в таком внутреннем документе предприятия, как его учетная политика.

В учетной политике организации в обязательном порядке должны быть указаны способ определения стоимости израсходованных материальных ресурсов и способ начисления амортизации. Данная информация представляется для целей финансового и налогового учета, однако непосредственно связана с управленческим учетом, так как выбор определенного способа влияет на величину затрат на производство продукции.

Важным аспектом, который должен быть указан в учетной политике,

является способ организации управленческого учета. Возможно использование единой системы учета затрат в финансовом и управленческом учете, которая называется однокруговой (монистической). Счета управленческого учета могут быть обособлены, т. е. предусматривается двухкруговая (дуалистическая) система учета затрат. Варианты организационно-технического раздела учетной политики для целей управленческого учета представлены в таблице 17.

Таблица 1 - Элементы учетной политики для целей управленческого учета

Элемент учетной политики	Нормативный документ, допустимые варианты в соответствии с нормативными документами
1	2
Учет выпуска готовой продукции, работ и услуг	Методические рекомендации по корреспонденции счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций: - с использованием счета 1320 «Готовая продукция», готовая продукция учитывается по нормативной себестоимости, сумма отклонения фактических затрат от нормативной себестоимости списывается в конце отчетного периода в дебет счета 7010 «Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг»; - без использования счета 1320 «Готовая продукция», готовая продукция учитывается по фактическим затратам на производство
Оценка незавершенного производства	Национальные стандарты по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Республике Казахстан: - по фактической производственной себестоимости; - по нормативной плановой себестоимости; - по прямым статьям затрат; - при единичном производстве - по фактическим производственным затратам
Способ признания управленческих расходов	НСФО «Расходы организации»: - распределяются между реализованной и нерезализованной продукцией, калькулируется полная фактическая производственная себестоимость, расходы списываются в дебет счета 20 «Основное производство»; - полностью включаются в себестоимость продукции, реализованной в отчетном периоде, в виде условно-постоянных расходов списываются в дебет счета 7010 «Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг», оценка незавершенного производства и готовой продукции осуществляется по прямым статьям затрат, иными словами, калькулируется неполная производственная себестоимость
База распределения ОПР и ОХР	- Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях: зарплата основных производственных работников (для обслуживающих подразделений); сумма основных затрат, за исключением стоимости семян, кормов, сырья материалов и полуфабрикатов; - комбинированный способ распределения

Оценка выпущенной готовой продукции	Стандарт по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Республике Казахстан: - по фактической производственной себестоимости; - по нормативной себестоимости - по прямым статьям затрат
Способ отнесения на текущие расходы затрат, которые могут быть зарезервированы	Методические рекомендации по корреспонденции счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций: - создание резерва предстоящих расходов (ремонтный фонд, резерв на оплату отпусков) на счете «Резервы предстоящих расходов», который включается равномерно в течение отчетного периода в расходы по обычным видам деятельности; - отражение фактических затрат в момент их возникновения, т.е. без использования счета «Резервы предстоящих расходов»
Способ определения стоимости израсходованных материальных ресурсов	МСФО 2 «Учет запасов»: - по себестоимости каждой единицы (применяется в отношении материально-производственных запасов, используемых организацией в особом порядке - как правило, запасов, которые не могут обычным образом заменять друг друга); - по средней себестоимости; - по себестоимости первых во времени приобретения материальных ресурсов (способ ФИФО); - по учетным ценам с учетом отклонений от их фактической стоимости
Способ начисления амортизации	МСФО 16 «Учет основных средств»: - линейный способ; - способ уменьшаемого остатка; - способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; - способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)
Способ организации управленческого учета расходов на счетах бухгалтерского учета	Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ услуг) в сельскохозяйственных организациях: - без специального отражения операций на счетах; - взаимосвязь между управленческим и финансовым учетом осуществляется с помощью контрольных счетов; - с отдельным отражением на счетах бухгалтерского учета, где используются парные контрольные счета одного и того же наименования (отраженные, зеркальные счета или счета-экраны); - применение специальных передаточных счетов, через которые передаются обороты из одной системы в другую

Таким образом, учетная политика организации в части организационно-технического раздела для управленческого учета должна содержать информацию о выбранных вариантах учета прямых, косвенных затрат, об оценке готовой продукции, незавершенного производства, об организации учета расходов на счетах бухгалтерского учета. Это позволит в большей степени использовать возможности управления затратами в целях их снижения и увеличения финансовых результатов.

Список литературных источников

- 1 Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия [Текст]: учебник / Л.В. Прыкина.- 2-е изд.- М.: Дашков и К, 2020.- 252 с.
- 2 Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ финансовой отчетности: Учебн..пособие- Алматы «Қаржы -қаражат». 2017 -512 с.
- 3 Учет, анализ и аудит показателей, обеспечивающих экономическую безопасность хозяйствующих субъектов [Текст]: учебное пособие / Л. В. Андреева, Г. У. Бекниязова, Т. В. Бодрова и др.- 2-е изд.- М.: Дашков и К, 2020.- 103 с.
- 4 Блау, С.Л. Инвестиционный анализ [Текст]: учебное пособие / С.Л. Блау.- 3-е изд.- М.: Дашков и К, 2020.- 256 с.

МРНТИ: 06.81.12

Л.А. Умаров, магистрант 1-го курса ОП 7М04121 Менеджмент¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Риск-менеджмент в корпоративной системе управления проектами

Түйіндеме. Тәуекелдерді басқару саласындағы стандарттар мен отандық ғалымдардың еңбектерін қамтитын кәсіпорындардағы жобаларды басқару шеңберінде тәуекел-менеджмент жүйесін қоюдың әдіснамалық базасы қарастырылады. Жобаларды басқарудың корпоративтік жүйесінің таңдалған моделіне байланысты тәуекел-менеджментті енгізу бойынша практикалық ұсынымдар әзірленді.

Аннотация. Рассматривается методологическая база постановки системы риск-менеджмента в рамках управления проектами на отечественных предприятиях, включающая стандарты в области управления рисками и труды отечественных ученых. Разработаны практические рекомендации по внедрению риск-менеджмента в зависимости от выбранной модели корпоративной системы управления проектами.

Abstract. The methodological basis for setting up a risk management system in the framework of project management at enterprises, including standards in the field of risk management and the works of domestic scientists, is considered. Practical recommendations for the implementation of risk management have been developed, depending on the chosen model of the corporate project management system.

Түйінді сөздер: тәуекел, тәуекелдерді басқару, жобаларды басқару.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, управление проектами.

Key words: risk, risk management, project management.

Введение

Современные условия турбулентности развития глобальной и национальной экономических систем, обусловленные скорейшим переходом на стандарты цифровой экономики, предполагают широкое использование методов проектного управления финансово-хозяйственной деятельностью корпораций ведущих отраслей. В проектно-ориентированных организациях

достижение стратегических целей осуществляется преимущественно через реализацию проектов. При этом проекты играют не просто немаловажную роль в деятельности, но и непосредственно находятся в фокусе внимания собственников и топ-менеджеров бизнеса; все проекты проходят типовые процедуры отбора, планирования, управления реализацией, контроля и мониторинга, попадая в пул стратегических инициатив, называемый стратегическим портфелем проектов. Огромную роль в реализации корпоративных проектов играет процедура оценки, ранжирования и минимизации рисков.

Объект и методика

Объект исследования - риск-менеджмент. Целью статьи является определение этапов постановки риск-менеджмента в корпоративной системе управления проектами с учетом существующих подходов и ограничений.

Теоретико-методической основой исследования послужили достижения научной мысли отечественных и зарубежных учёных в области риск-менеджмента. В научной работе были использованы монографический метод, методы сравнения, анализа, визуализации, обобщения.

Результаты исследований

Авторы считают, что управление рисками проекта представляет собой научно обоснованную деятельность, направленную на оптимизацию взаимодействия корпоративного проекта с внешней и внутренней средой организации в целях минимизации отклонений параметров проекта от ранее поставленных целей и результатов при его реализации [1].

В трудах российских экономистов уделяется большое внимание исследованию содержания риск-менеджмента организаций.

Так, Р. М. Качалов [2], Н. А. Рыхтикова [3], рассматривают риск-менеджмент как неотъемлемую часть стратегии организации. Н. В. Хохлов [4], А. А. Обухов [5], И. Т. Балабанов [6] рассматривают риск-менеджмент как набор тактических мероприятий по управлению рисками.

М. Круи, Д. Галай, Р. Марк [7], Е. А. Гамза [8] сужают риск-менеджмент до процесса принятия отдельных решений.

Несмотря на значительный массив работ теоретического и практического характера, наблюдается дефицит комплексных исследований в области построения системы риск-менеджмента в управлении проектами.

Методология управления проектами закрепляется в корпоративном регламенте или стандарте управления проектами предприятия, который представляет собой документ или совокупность документов, определяющих принципы управления проектной деятельностью. Типично корпоративный регламент содержит схему бизнес-процессов управления портфелем проектов, локальные акты, касающиеся управляющей системы проектов, технологической поддержки системы, детальные инструкции по бизнес-процессам и вспомогательным, обеспечивающим проекты процессам, а также шаблоны документов. Корпоративный регламент должен зафиксировать роли участников, принципы участия в проектах, формы проектного

стимулирования, правила формирования и регулярной ревизии компонент портфеля проектов, пула ресурсов, порядок анализа результатов проектной деятельности.

Регламент управления рисками - корпоративный документ (совокупность корпоративных документов), объясняющий или предписывающий, как, в какой последовательности, в какие сроки, с использованием каких шаблонов нужно выполнять те или иные действия, связанные с управлением рисками в проектной деятельности.

Обеспечение перехода от международных, национальных, отраслевых стандартов к локальным нормативным актам осуществляется на принципах специализации и детализации. Принцип специализации предполагает отбор и включение в регламент только тех положений стандартов, которые имеют непосредственное отношение к объекту внедрения риск-менеджмента (промышленному предприятию). Реализация принципа детализации означает создание описаний бизнес-процессов, степень проработанности которых позволяет качественно осуществлять функции по управлению рисками, опираясь на шаблонированный, алгоритмизированный порядок процедур, заложенный в описаниях. Типовой регламент по управлению рисками содержит следующую информацию:

- подходы, инструменты и стандарты, используемые для управления рисками;
- роли и ответственность участников процессов управления рисками;
- методы оценки рисков;
- сроки и периодичность применения процедур управления рисками;
- форматы планов и отчетов по управлению рисками;
- перечень категорий рисков.

По мнению авторов, система риск-менеджмента предприятия должна объединить всю проектно-ориентированную деятельность, направленную на достижение стратегических целей организации. Объектом управления риск-менеджмента как области управления проектами становится совокупность рисков. При этом неотъемлемой частью эффективного управления является внедрение единых принципов, «правил», технологий управления объектом данного типа. Следует отметить, что формирование принципов должно осуществляться в общем русле существующей корпоративной системы управления проектами, а риск-менеджмент представляет собой определенные бизнес-процессы, применяемые к проектам, программам и локальным портфелям проектов, входящим в состав стратегического портфеля проектов предприятия. В зависимости от организационной структуры, корпоративной культуры, специфики проектов и целей, поставленных перед корпоративной системой управления проектами, ответственность офиса управления проектами может варьироваться в значительных пределах - от оказания поддержки до прямого управления проектами. Существует достаточно много классификаций офисов управления проектами.

Выбор модели корпоративной системы управления проектами зависит от множества факторов, в числе которых можно выделить видение руководства компании, организационную структуру компании, масштабы и специфику проектов, наличие/ отсутствие собственных стандартов и регламентов по управлению проектами и проектными рисками и многих других.

Таким образом, методическое основание формирования управляющей структуры напрямую определяет перечень приоритетов в риск-менеджменте проектов.

Важным условием, моделирующим архитектуру корпоративной системы управления проектами и структуру системы риск-менеджмента проектов, является организационная структура предприятия.

Авторы считают, что следует выделить три подходящие для внедрения корпоративной системы управления проектами и постановки риск-менеджмента организационные структуры: линейно-функциональную, матричную и проектную.

Стоит отметить, что выбор организационной структуры будет зависеть от вида деятельности предприятия. Для промышленных предприятий будет более характерна линейной-функциональная или слабая матричная организационные структуры. В рамках первой типичными рисками реализуемых проектов станут риски, возникающие из-за организационных факторов, несовершенства локальных актов.

В рамках слабой или умеренной матричных оргструктур основными проблемами при реализации проектов станут конфликты за ресурсы в условиях двойного подчинения (один специалист будет занят в рамках процессной деятельности, подчиняясь линейному руководителю, и проектной деятельности, выполняя работы, порученные руководителем проекта).

Таким образом, типичным риском станет риск, возникающий по причине персонала, а также в связи с неправильной приоритизацией целей (организационный фактор). Ключевыми характеристиками деятельности офиса управления проектами являются соблюдение сроков и бюджета портфеля проектов. Именно эти параметры (помимо собственно предметной области и содержания) являются ключевыми сферами интеграции системы управления проектов в общую корпоративную стратегию промышленного предприятия.

Исходя из этого в части риск-менеджмента функциями офиса управления проектами должны стать:

- разработка и развитие методологии риск-менеджмента;
- контроль соблюдения методологии риск-менеджмента;
- подготовка регулярных отчетов по рискам портфеля проектов;
- обучение и подготовка команд проектов риск-ориентированному подходу.

Кроме того, в зависимости от типа проекта, типа организационной

структуры в функции офиса может входить:

а) администрирование проектов в части документирования результатов контроля исполнения работ по проектам, фиксации наступления рисков;

б) разрешение рисков конфликтов из-за ресурсов между командами проектов.

Офис управления проектами отвечает за определение рисков всего портфеля. Руководители проектов осуществляют идентификацию и анализ рисков отдельных компонентов портфеля (проектов), доводя данную информацию до офиса управления проектами. В обязанности последнего должна входить независимая оценка влияния выявленных рисков отдельных проектов на результаты портфеля в целом. Правило равновесия корпоративной системы управления проектами может быть сформулировано следующим образом: управляющая структура должна соответствовать организационной структуре и типу проектов, реализуемых на предприятии, которые, в свою очередь, определяются уровнем зрелости процессов проектного менеджмента. С повышением уровня зрелости организационная структура все больше стремится к проектной, а проекты становятся типовыми, кластеризуясь в локальные портфели. С точки зрения рисков это означает переход от управляемых к контролируемым источникам рисков, от внутренних к внешним.

Выводы

Все рассмотренные методические основания определяют конкретную специфику корпоративной системы управления проектами.

Таким образом, авторами были оценены и сформулированы теоретико-методические подходы к пониманию основных элементов системы риск-менеджмента в проектной деятельности предприятия:

- представлена иерархия методических документов по управлению рисками в проектах предприятия и рекомендации по их наполнению с учетом процессного характера управленческой бизнес-модели;

- определены функциональные характеристики управляющей подсистемы системы риск-менеджмента предприятия - офиса управления проектами.

Представленные выводы формируют базу практических рекомендаций по постановке риск-менеджмента в корпоративной системе управления проектами на предприятии.

Список литературных источников

- 1 Липсиц, И. В. Инвестиционный проект. Методы подготовки и анализа [Текст] / И. В. Липсиц. - М.: Бек, 2021. - 294 с.
- 2 Качалов, Р. М. Управление хозяйственным риском [Текст] / Р. М. Качалов. - М.: Наука, 2022. - 192 с.
- 3 Рыхтикова, Н. А. Анализ и управление рисками организации [Текст] / Н. А. Рыхтикова. - 2-е изд. - М.: ФОРУМ, 2020. - 240 с.

- 4 Хохлов, Н. В. Управление риском [Текст]: учеб. пособие / Н. В. Хохлов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2022. - 239 с.
- 5 Обухов, А. А. Формирование системы риск-менеджмента в предпринимательской деятельности [Текст] / А. А. Обухов. - Новосибирск, 2019. - 163 с.
- 6 Балабанов, И. Т. Риск-менеджмент [Текст] / И. Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2023. - 192 с.
- 7 Дубров, А. М. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе [Текст]: учеб. пособие / А. М. Дубров, Б. А. Лагоша, Е. Ю. Хрусталева. - М.: Финансы и статистика, 2020. - 176 с.
- 8 Управление рисками фирмы: программы интерактивного риск-менеджмента [Текст] / Под ред. В. Н. Вяткина, В. А. Гамза. - М.: Финансы и статистика, 2022. - 400 с.

МРНТИ: 06.81.19

**Л.И. Нурмагамбетова, кандидат экономических наук,
ассоциированный профессор кафедры
«Социально-экономические дисциплины»¹**

**А.К. Турдахунова, обучающаяся 3 курса образовательной программы
БВ04104 «Учет и аудит»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Состояние учета и анализ производственных затрат

Түйіндеме. Кәсіпорынның негізгі өндірісі-бұл нақты кәсіпорын құрылған қызмет түрі. Сондықтан шаруа және фермер қожалықтары үшін негізгі өндіріс ауыл шаруашылығы дақылдарын өсіру болып табылады.

Аннотация. Основное производство предприятия – представляет из себя тот вид деятельности для осуществления которой и было создано конкретное предприятия. Поэтому, основным производством для крестьянских и фермерских хозяйств, является выращивание сельскохозяйственных культур.

Abstract. The main production of the enterprise is the type of activity for which a specific enterprise was created. Therefore, the main production for peasant and farm farms is the cultivation of agricultural crops.

Түйінді сөздер: өндіріс, негізгі өндіріс, ауыл шаруашылығы, шығындарды бөлу, өнімнің өзіндік құны, жоспарлау

Ключевые слова: производство, основное производство, сельское хозяйство, распределение затрат, себестоимость продукции, планирование

Key words: production, main production, agriculture, cost allocation, production cost, planning

Введение

Республика Казахстан является одной из немногих стран, которая может похвастаться своими природными ресурсами, важнейшим из которых

является плодородная почва. На огромной территории нашей страны располагаются пастбища, благоприятные для выращивания различных сельскохозяйственных культур. В этой связи на территории нашей страны функционирует очень много сельскохозяйственных предприятий. Ежегодно государство субсидирует сельское хозяйство, и помогает аграриям в выполнении своей работы.

С развитием рыночных отношений постепенно расширяется самостоятельность предприятий, в том числе и в вопросах установления цен на свою продукцию с учетом складывающихся на рынке спроса и предложения. Поэтому во всех странах с развитой рыночной экономикой, а теперь и у нас, большое значение придается учету затрат на производство, так как система затрат на предприятии – это сердце всей системы управления предприятием, потому что именно при учете затрат на производство происходит сбор всей информации о фактических издержках, а значит создаются основы для подсчета фактического дохода.

Информация о затратах является ядром всей учета в организации, независимо оттого, каковы у этой организации цели, структура, особенности выпускаемой продукции. Даже организации, не своей целью получение прибыли, почти всегда оценивают эффективность своей деятельности в терминах эффективности использования ресурсов. Экономической категорией, соответствующей понятию «потребленные ресурсы», является категория затрат. Этот термин имеет широкое употребление в практике и во всех областях экономической науки, но именно в учете он определен наиболее строго, его содержательное наполнение (способы классификации) тщательно проработано и стало частью общепринятых профессиональных стандартов. [1]

В то же самое время в мировой практике информация о затратах широко используется в процедурах управленческого учета, анализа, планирования, оценки эффективности и мотивации. Информация о затратах действительно формирует поле экономической информации в рамках организации, но не только. Умелое управление затратами на основе качественной работы этой информации способствует росту эффективности деятельности отдельных хозяйствующих субъектов и повышению конкурентоспособности национальной экономики в целом.

Результаты исследований

Учет затрат основного производство необходимо вести обязательно с использованием аналитических счетов, чтобы иметь возможность подсчитать фактически складывающуюся себестоимость единицы продукции, услуги или работы. Для определения фактической себестоимости единицы продукции, на каждую из изделия открывают карточки или ведомости учета производственных затрат. [2]

Наименование карточки соответствует наименованию статьи затрат. Далее, в табличной части отражается все движение по данной статье, расход материалов, остатки незавершенного производства по производственным

цехам, как начало, так и на конец отчетных периодов, а также отражаются списания продукции, подверженной браку, возможные недостатки продукции, а также факты недостатки незавершенного производства. Для того, чтобы отразить ту или иную запись в ведомости для определения фактической себестоимости продукции, работникам цехов необходимо предоставить в отдел бухгалтерии те же первичные документы, которые предоставляли в цеха, для отправки продукции в производство.

В конечном итоге суммы, отраженные в карточках должны быть равны суммам, отраженным в итоговой ведомости. Остаток по незавершенному производству должен быть равен сумме, отраженной в конце периода по счету 8110 «Основное производство», отраженному в оборотно-сальдовой ведомости по предприятию. Исходя из данных вышеперечисленных документов определяется фактическая себестоимость выпущенной продукции, услуги или работы. [3]

Следующим этапом следует приход готовой продукции на склад предприятия. Бухгалтерская запись в этом случае будет следующая: по дебету счет 1320 «Готовая продукция», по кредиту счет 8110 «Основное производство». При выполнении работы или оказании услуги, запись будет иная, по дебету отразится счет 7110 «Себестоимость реализованной продукции или выполненной работы», по кредиту счет 8110 «Основное производство».

Существует очень много различных предприятий, от маленьких фермерских хозяйств, до крупных корпораций и на каждом из этих предприятий используются различные способы оценки затрат. Одни затраты учитываются простейшим способом, путем определения сумм на конец периода, до передовых методов учета затрат, в которых учитываются не только нормативные затраты, но также и незавершенное производство, и определение отклонений фактических затрат от нормативных.

Выводы

В качестве мероприятий по улучшению затрат основного производства можно предложить более детальное ведение учета затрат в разрезе цехов и объектов вспомогательного производства. Это касается того, чтобы в бухгалтерии предприятия велся учет по каждому цеху в отдельности, и на каждый цех был открыт отдельный счет в Главной книге. Такое ведение учета поможет более детально отследить потоки затрат и их точную сумму. Также одним из аспектов улучшения учета затрат является улучшение самого процесса учета затрат. Для этого предприятию следует ускорить процесс перехода учета по новому плану счетов, а также переход на НСФО и МСФО.

В целях снижения затрат на выпуск продукции необходимо постоянно контролировать количество запасов на предприятии. Запасы сами по себе достаточно ликвидные активы предприятия. Их можно продать или обменять на более нужные или более подходящие, для данного типа продукции, запасы. Но в большом количестве запасы залеживаются на складах предприятия, что само по себе, негативное их воздействие. Если запасы залежались на

предприятию некоторое время, то они потеряли часть своей наибольшей ликвидности. Таким образом предприятию необходимо вести более четкий учет движения запасов. Их должно быть в достаточном для производства продукции количестве. Анализируя состояние запасов и затрат, нельзя ограничиться лишь данными об абсолютных отклонениях, также необходимо оценить структуру запасов товарно-материальных ценностей с помощью коэффициента накопления. [4]

Еще одним, не менее важным показателем в мероприятиях по улучшению учета, является учет в области источников предприятия. Для того, чтобы предприятие развивалось динамично, необходимо знать за счет каких источников средств предприятие развивается. Многие предприятия сейчас развиваются и существуют в «кредит», т.е. когда более 50 % источников средств являются заемные. С одной стороны это выгодно, при таком раскладе предприятию не нужно начислять амортизацию на активы, эта огромная статья расходов просто не существует в балансе, но с другой стороны, есть риск, что небольшой скачок инфляции может повысить процент, под который предприятие берет займы или кредиты. Если же у предприятия большую долю составляют собственные средства, то естественно появляется статья – амортизация. Оптимальным вариантом является соотношение собственных средств к заемным 50 на 50.

В качестве улучшения учета затрат может выступить и внутренняя проверка производства. Для эффективности действия системы внутреннего контроля необходимо, чтобы каждая хозяйственная операция была соответствующим образом санкционирована. Для этого на предприятии утверждаются правила санкционирования и полномочия конкретных должностных лиц для выдачи разрешения на определенные хозяйственные операции. Часто такая информация содержится в должностных инструкциях.

С помощью нее можно будет получить реальные данные о затратах в производстве. Для этого нужно руководителю следует назначить ответственного за проверку, который будет осуществлять ее по плану, составленному совместно с руководителем и начальниками цехов. [5]

Еще одним фактором улучшения учета затрат является улучшения аналитического учета в области заработной платы, потому что совокупные затраты на рабочую силу, отнесенные на счета производственных расходов или расходов периода, приводятся в соответствии с общеконтрольной суммой, указанных в документах по оплате труда, чтобы установить, что все затраты на оплату рабочей силы были отнесены на соответствующие счета. Такая система обеспечивает получение данных о простоях, в том числе по техническим или организационным причинам, о времени на наладку, техническое обслуживание, исправление брака и т.д. При системе учета затрат по нормативам расходы на труд производственных рабочих рассчитывается на основе ставок, часов, и путем сравнения их с фактическими затратами получают отклонения по сумме заработной платы и производительности труда.

Список литературных источников

- 1 Волкова О.Н. Управленческий учет: учеб.-М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2013.-472с.
- 2 Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. под ред. Н.Д.Эриашвили; Предисловие проф. П.С. Безруких. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.-783с.
- 3 Лысенко Д. В. – Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Москва, 2013 год
- 4 Г.М. Лисович, И.Ю. Ткаченко, Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве и на перерабатывающих предприятиях АПК, -Ростов-на-Дону, Издательский центр «МарТ», -2000 г.
- 5 Карпов Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 351с. – (Серия «Профессиональный учебник: Бухгалтерский учет»)

МРНТИ: 06.81.19

А.А. Оразалиев, магистрант 1-го курса ОП 7М04121 Менеджмент¹

Р.А. Притула, к.э.н., профессор¹

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Инновационные технологии в управлении бизнес-процессами предприятий

Түйіндеме. Кәсіпорындардың бизнес-процестерін басқаруда инновациялық технологияларды қолданудың теориялық және қолданбалы аспектілері зерттелген. Негізгі инновациялық технологиялар кәсіпорынның іс-әрекетіне процеске бағытталған көзқарас контекстінде анықталды. Бизнес-процестерді басқаруда инновациялық технологияларды жүйелі түрде дамыту қажеттілігі негізделді.

Аннотация. Исследуются теоретико-прикладные аспекты применения инновационных технологий в управлении бизнес-процессами предприятий. Выявлены ключевые инновационные технологии в контексте процессно-ориентированного подхода в деятельности предприятия. Обоснована необходимость развития инновационных технологий в управлении бизнес-процессами на регулярной основе.

Abstract. The article explores the theoretical and applied aspects of utilizing innovative technologies in the management of business processes at enterprises. The key innovative technologies have been identified in the context of process-oriented approach to business. The reasons are provided for the necessity of developing innovative technologies in the management of business processes on a regular basis.

Түйінді сөздер: Инновация, технология, бизнес-процесс, менеджмент, кәсіпорын.

Ключевые слова: Инновации, технологии, бизнес-процесс, управление, предприятие.

Key words: Innovation, technology, business process management, enterprise.

Введение

Использование инновационных технологий в управлении бизнесом современных предприятий предполагает применение новых форм и способов в развитии производственно-сбытовой деятельности, позволяющие обеспечить повышение их эффективности посредством применения передовых методов и инструментов управления или научных знаний. Эффективное развитие различных систем зависит от происходящих процессов в инновационной деятельности, затрагивающих области науки, технико-технологической сферы посредством социально-экономических преобразований. Появление нововведений носит циклично-волнообразный характер, который обеспечивает постоянное развитие системы, связанный с фазами экономических научно-технических циклов (концепция волн Н.Д. Кондратьева), экономической динамикой воспроизводственных процессов (концепция экономической динамики и циклов Й. Шумпетера), типами инновационного поведения (Л.Г. Раменский), концепцией инновационного прорыва (Ю.В. Яковец) [1].

Под термином инновация (от лат. *innovato* – обновление или улучшение) подразумевают выведение на рынок совершенно нового или усовершенствованного продукта и услуг интеллектуальной деятельности человека, которые обладают высоким научно-техническим потенциалом и новыми потребительскими качествами. То есть инновационные технологии в прикладном аспекте позволяют серьезно повысить эффективность существующей системы.

Результаты исследований

Жизненный цикл инновации включает фазы внедрения, коммерциализации и диффузии, рутинизации (стабильной реализации нововведений) и повсеместного распространения и превращения в традиционный продукт. Говоря об инновациях, в большинстве случаев подразумевают внедрение высоких или наукоемких технологий в деятельности предприятий, тесно взаимосвязанные с серьезными научно-прикладными исследованиями. Однако инновационные технологии требуют огромных затрат в реализации перспективных разработок.

Отметим, что существующая парадигма Ф. Тейлора к началу XXI в. во многом выработала свой потенциал. Следует отметить, что первые принципы функционально-ориентированного подхода были предложены Ф. Тейлором, когда сложные процессы были разделены на простые с выделением функций планирования и контроля. Наряду с этим подобное разделение процессов в деятельности современных промышленных предприятий становится сложным и затратным подходом; к примеру, на производственном предприятии по видам технологических цепочек выделено около 25 процессов, за которыми требовалось закрепить соответствующее количество ответственных руководителей (владельцев процесса).

В этих целях в каждом процессе целесообразно выявить ключевые

процессы, что приведет к упрощению модели в целом. Так, авторы (Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменов, А.Д. Киселев) полагают, что даже автоматизация управления процессами предприятия позволит лишь повысить производительность работ по учету и отчетности, но никак не повлияет на принципы организации управления процессами.

Поэтому есть основания полагать, что утверждения Г. Хамела о том, что нужны новые идеи в подходах к управлению бизнесом, которые могли бы радикально обновить практику менеджмента, являются вполне уместными и своевременными. В частности, Г. Хамел в своих работах выделяет следующие ключевые управленческие проблемы, которые позволят специалистам в полной мере использовать возможности внедрения супер инноваций и создать прочный фундамент для получения необходимых конкурентных преимуществ:

- способность стратегической адаптации бизнеса предприятий к быстро меняющейся бизнес-среде;
- превращение инноваций в каждодневные заботы персонала;
- создание благоприятной атмосферы, способствующей максимальному вовлечению персонала в инновации.

Как показали исследования передовых компаний, занимающихся разработкой и реализацией инновационных проектов, на первоначальном этапе конструирование технико-управленческих решений производится с применением специального программного обеспечения, а затем осуществляется изготовление опытных образцов на средних предприятиях, тем самым оптимизируя затратную составляющую. В этих целях на базе предприятий создаются специальные технопарки под руководством высококвалифицированных специалистов и разработчиков. Создание технопарка способствует созданию новых рабочих мест, развитию новых технологий, а для предприятий – переходу на инновационное развитие и повышение конкурентоспособности.

Очевидно, что проблематика качественного управления инновационной деятельностью предприятия решается посредством привлечения высококвалифицированных управленцев на основе их непрерывного обучения, что в ряде случаев оказывается недостаточно эффективным. Причины неэффективного использования инновационных технологий в управлении бизнесом предприятия определяются сложностями в их содержании и использовании, а также в восприятии и практическом использовании их из-за принципиальной недостаточности полученных знаний. В этой связи применение инновационных социальных технологий, включающих новые формы электронной коммуникации (Интернет, голосовая почта, рассылка видеопосланий, IP-телефония и т.д.), управление корпоративными знаниями способствуют реализации стоящих перед предприятиями инновационных задач в процессе реорганизации или качественных преобразований системы управления на основе новых управленческих технологий [2].

Многочисленные исследования показывают, что инновационные технологии сравнивают с передовым методом, в частности с реинжинирингом бизнес-процессов, который радикально перестраивает бизнес-процессы предприятия, синхронизируя цели предприятия и потребительские требования. В противовес реинжиниринговым технологиям многие исследователи рассматривают природу совершенствования ключевых бизнес-процессов на основе системы менеджмента качества. То есть инновационные технологии коренным образом способствуют преобразованию структуры бизнес-процессов, изменяя и моделируя их в соответствии с требованиями среды.

Понимание процессно-ориентированного подхода к управлению предприятиями сведено:

во-первых, к системному рассмотрению деятельности организации как совокупности процессов, базирующихся на системе менеджмента качества (ISO 9000:2000);

во-вторых, к выделению «сквозных» процессов с последующим их описанием и реорганизацией (Work Flow – IDEF3, ARIS eEPC) [3].

Отметим, что бизнес-процесс, реализуемый на предприятии, представляет собой набор взаимосвязанных процессов (видов деятельности), которые потребляют ресурсы (материальные, финансовые, трудовые, интеллектуальные и пр.), в результате которых производится определенная группа продукции (промышленная продукция, построенный объект, информационная продукция, управленческое решение и пр.), товаров и услуг, ценная для потребителей.

Важной технологией в управлении бизнес-процессами предприятий промышленности является автоматизация производственной деятельности, что позволяет обеспечить комплексный подход к развитию и совершенствованию бизнеса в целом, в частности снижение рискового профиля, интеграция программных продуктов (Парус, 1С, Oracle E-business suite, ERP, SAP и др.), тем самым повышая надежность и достоверность информационного поля. Безусловно, система автоматизации управления бизнес-процессами предприятий является лишь инструментом, который обеспечивает оперативное получение управленческой, финансовой и иной информации, что в конечном итоге позволяет принимать правильные решения. Следует отметить, что на предприятиях смежных отраслей существуют принципиальные различия в организации и управлении бизнес-процессами, что зачастую делает непригодным использование стандартных технологий типа ERP-систем, поэтому каждое предприятие предъявляет различные требования к информационной поддержке процессов. Подобные задачи решаемы на базе использования и разработок собственных информационных модулей на основе интеграции программного обеспечения (биллинговые системы, САПР) и использования инструментария для создания дополнительных приложений [4].

Вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что использование IT-

технологий в качестве инновационного инструмента в управлении бизнес-процессами с использованием процессного подхода, системы сбалансированных показателей, ITIL позволят решить ряд стратегических задач и повысить эффективность деятельности предприятия на регулярной основе.

Выводы

В ходе исследования инновационных технологий с позиций процессно-ориентированного подхода к управлению возникает необходимость построения на предприятии процесс поиска, освоения и распространения инноваций. В этой связи уместно четкое определение целей управления инновациями, выделения ответственных (владелец процесса); создание регулярной и регламентированной работы по созданию новой продукции/услуг; оптимизация бизнес-процессов деятельности (ресурсы процесса). Практика инновационных проектов показывает, что зачастую на российских предприятиях процесс управления инновациями отсутствует или работает неэффективно, вследствие чего наблюдается снижение конкурентоспособности.

Итак, для внедрения инновационных технологий на предприятиях необходим регулярный и непрерывный процесс, включающий следующие этапы:

- поиск новых идей, технологий, решений;
- апробация технологий в деятельности предприятия на небольшом участке;
- применение технологии в масштабах всего предприятия;
- оценка окупаемости от применения инновационной технологии (на основе метода дисконтирования).

Отметим, что применение инновационных технологий должно быть синхронизировано со стратегическим планированием и системой бюджетирования предприятия на основе разработки эффективного механизма управления бизнес-процессами с учетом ресурсных возможностей и ограничений, что позволит предприятию перейти на новый качественный уровень.

Список литературных источников

- 1 Бажин, И.И. Информационные системы менеджмента [Текст] / И.И. Бажин. – М.: Изд-во Гос. ун-та «Высшая школа экономики», 2019. – 203 с.
- 2 Козырев, А.А. Информационные технологии в экономике и управлении: учебник [Текст] / А.А. Козырев. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2021. – 223 с.
- 3 Медынский, В.Г. Инновационный менеджмент: учебник для вузов [Текст] / В.Г. Медынский. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 272 с.
- 4 Рейнжиниринг бизнес-процессов: учебник [Текст] / Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменов, А.Д. Киселев. – М.: Эксмо, 2022. – 187 с.

МРНТИ: 06.81.23

**Э.Дель, А.Скачкова, студенты 1 курса,
специальность «Менеджмент (по отраслям и областям применения)»¹
¹Колледж предпринимательства КИиЭУ
110000, Костанай, Казахстан**

История переселения в Казахстан глазами потомков

Түйіндеме. Мақалада отбасы мұрағаттарынан алынған материалдар мен тарихты зерделеу негізінде отбасылардың Қазақстанға қоныс аудару себептері, тарихы туралы баяндалады.

Аннотация. В статье рассказывается об истории, причинах переселения семей в Казахстан на основе изучения истории и материалов из семейных архивов.

Abstract. The article talks about the history and reasons for the relocation of families to Kazakhstan based on the study of history and materials from family archives.

Түйінді сөздер: миграция, көші-қон, индустриаландыру, тың игеру

Ключевые слова: миграция, переселение, индустриализация, освоение целины

Key words: migration, resettlement, industrialization, development of virgin lands

У нас часто спрашивают «А где находится твоя Родина?». Отвечая на этот вопрос, можно задуматься. Я рождена в Казахстане и это моя Родина, но мой дедушка, чьим потомком я являюсь, считаюсь родом из маленького села, находящегося высоко в горах Грузии. Можно считать, что и там моя малая родина.

Моя семья многонациональная, в ней есть грузины, немцы, русские, украинцы. Папа- немец, его родители были уже рождены на территории Казахстана. Мама- грузинка, ее родители переехали в Казахстан 1973году.

Мы живем в многонациональной стране и знать историю своей семьи я считаю должен каждый. Ведь знание истории создания своей семьи, ее традиции воспитывает в нас толерантность ко всем нациям.

В прошлом году я впервые побывала на родине своего дедушки. И меня заинтересовало, сколько же у меня родственников и где они проживают. Знакомясь с родственниками, мне захотелось узнать историю переезда моего дедушки в Казахстан.

Данной темой заинтересовались, когда на уроке казахского языка проходили тему «Көші-қон тарихы-История переселения». Мы перевели этот текст на русский язык.

«Если обратить внимание на историю, то на огромной казахской земле процесс миграции был непрерывным. Особенно это было связано с колониационной политикой Российской империи, набравшей обороты в середине XVIII века. Крепостные крестьяне России были переселены в казахские земли.

В 1917-1926 годах миграционная политика в сочетании с колонизацией бывшего царского правительства сменилась на новый советский тип. В этот период по царскому правлению миграция переселенцев была прекращена до

начала индустриализации. Особое влияние на активизацию миграционного движения в этом плане оказал политический фактор. Экономические и социальные факторы также вызвали внутренние факторы из-за влияния и результата политических факторов. В этот период 1917-1918, 1921-1922 гг. случился голод. Существенное отличие внешней миграции: в то время как часть проживающих казахов выезжала из Казахстана, представители других национальностей, особенно представители европейских национальностей, наоборот, продолжали мигрировать в Казахстан. В первые годы советской власти самостоятельная миграция в Казахстан была запрещена. Несмотря на это, русские, украинцы и т.д. миграция на казахскую землю не прекратилась.

1926-1939 годы — возрождение эмиграции в Казахстан в советское время и возрождение эмиграции после Октябрьской революции. В результате коллективизации и индустриализации из России, как и в царский период, шли иммигранты. В связи с индустриализацией Турксиба, Карсакпай, Караганда и др. здесь поселились иммигранты из России.

В 1939-1945 годах основным фактором, повлиявшим на миграцию в Казахстане, была Вторая мировая война и ее составляющая Великая Отечественная война. В этот период осуществлялась масштабная миграция беспрецедентных в истории человечества масштабов- эвакуация людей и производственных объектов из районов СССР, находящихся под угрозой вторжения противника.

Эвакуация является проявлением еще одного крупного миграционного движения в этот период. В 1946-1959 годах началось создание новых городов и поселков городского типа, реформирование сельского хозяйства, освоение целины и залежных земель и т. д. Основными направлениями миграции в этот период была внешняя миграция, направленная в сторону Казахстана за счет выходцев из других республик и зарубежья.

Особенностью миграции 1970-1991 годов было снижение числа приезжих в Казахстан из других республик.

Миграционные процессы в период, охватывающий годы независимости с 1991 года, имеют свои особенности. Распад СССР направил миграционный поток, накопившийся в результате многовековой миграции в Казахстан, из страны. Основная часть эмигрантов, приехавших в Казахстан в годы независимости, стала возвращаться на историческую родину. В то же время в страну вернулись наши соотечественники, покинувшие страну из-за различных политических преследований. В связи со сложившейся миграционной ситуацией доля казахов в республике увеличилась с 39,7% в 1989 году до 63,1% в 2009 году». [1]

Ознакомившись с данной информацией, я стала более подробнее интересоваться, задав себе вопрос: «В связи с чем мои предки переехали в Казахстан»⁷

Мой дедушка Удесиани Жоржик Филиппович 1947 года рождения. Родился в большой многодетной семье, проживающей высоко в горах Сванетии в деревне Линджерии. Семья жила хорошо по тем меркам, ведь все,

что лежало на столе выкрашивалось и производилось своими руками. Так как деревня находится почти что 5400 метров над уровнем моря, то о какой-либо цивилизации, как, например, магазин нет никакой речи даже в нынешнее время. Все жилые помещения и даже дороги были построены из камней как знаменитые «Сванские башни». Взрослые постоянно трудились в поле, выращивая кукурузу, косили сено и заготавливали дрова, дети учились в школе и смотрели за скотом.

В деревне имелась небольшая школа с тремя учителями, которую и окончил мой дедушка в 1966г. В этом же году он был призван в армию. Он служил вблизи границы с Турцией. Когда он служил, ему сообщили, что его два старших брата Эдуард и Анзор уехали в Казахстан на заработки, так как в деревне и вообще по стране хорошей работы не было. Придя с армии, он не мог получить образование в связи с тем, что из деревни в город можно было выезжать только в летний период. Частые сходы лавин и оползней разрушали дороги, а перелеты на кукурузнике стоили больших денег. Например, имея хорошие дороги в нынешнее время мы добирались до деревни девять часов, когда в Казахстане это же расстояние мы преодолеваем за три часа. В течение четырех лет дедушка работал в селе строителем, помогал родителям. Его братья приезжали домой каждое лето, они рассказывали, как там живут.

В то время экономика Казахстана развивалась, везде требовались различные рабочие, к людям из других государств относились хорошо. Хорошая оплачиваемая работа позволила им купить дом, приезжать к родителям каждый год. Но самое тяжёлое для них было переживать зимние Казахстанские морозы.

«В 60-е годы Кустанайская область становится крупнейшим промышленным центром. Здесь были сосредоточены важные индустриальные стройки – Соколовско-Сарбайский, Качарский и Лисаковский горно-обогатительные комбинаты. В 1964 году началось строительство в областном центре комбината костюмных тканей. Значительно пополнилось население области благодаря освоению целины и горнорудных богатств. Только в 1954-1955 годах на работу сюда прибыло 92 тысяч рабочих и служащих. В результате всех названных миграционных процессов и естественного прироста населения кустанайщины с начала 1936 года по 1960 год увеличивалось в 2,4 раза (по Казахстану за этот период только в 1,6 раза). В 70-80-е годы миграционные процессы в регионе протекали неравномерно, баланс миграции зачастую был отрицательным. К началу 1979 года. 76% населения приходилось на рабочих и членов их семей, еще 22% на служащих с их семьями и только 2% в социальной структуре населения составляло кооперированное крестьянство. Более того, согласно переписи населения 1989 года лишь каждый четвертый из числа занятого населения трудился в сфере сельскохозяйственного производства (251 человек из 1000), 202 человека из каждой 1000 были заняты в промышленности, около 100 в таких индустриализированных сферах производства как транспорт и связь, 113 в строительстве. Резко возросла доля

людей, занятых в непроизводственных отраслях (232 из 1000 занятых). В народном образовании области по данным переписи, трудилось людей в 14,6 раз больше, чем было учителей во всем Казахстане 80 лет до этого (93 человека из 1000), 49 из 1000 трудилось в области здравоохранения, физической культуры и социального обеспечения».[2]

Данная информация дает понять, почему мои предки переехали в Казахстан. В 1973 году младшая сестра Циури закончила школу и по разрешению родителей дедушку тоже отпустили в Казахстан на заработки. Родители очень переживали, что дедушка не вернется домой жить, так как его братья к тому времени уже женились на русских девушках и решили окончательно жить в Казахстане. Он приехал в Кустанайскую область, Федоровский район село Костриковка, устроился на работу водителем автолавки и развозил хлеб по всему району. Если вновь обратиться к истории развития Казахстана 60-70-ые годы, а именно Костанайской области, то наблюдается рост промышленности.

В 1975 году дедушка познакомился с бабушкой, которая приехала с города Воронеж по обмену опытом на швейную фабрику. 1976 году они расписались и дедушка повез ее на родину знакомить с родителями. Бабушка Надя рассказывала, как сильно ругали дедушку, что он также как его братья женится на русской и уедет из родной деревни. В течении десяти лет у дедушки родились пять дочерей, но в селе грузинов не было, были только они. Он понимал, что не сможет показать им всю красоту традиций кавказского народа. Поэтому каждый год на все лето он отправлял бабушку Надю с детьми в Грузию к родителям, а сам работал. Проводя время с родственниками, бабушка с девочками окунались в живописную горную жизнь кавказского народа, изучали язык, кухню, традиции, танцевали лезгинку.

Судя из рассказа моего дедушки и бабушки причина переезда из Грузии в Казахстан стали плохие условия развития для молодежи того времени. Отсутствие какой-либо цивилизации влияло на социальный уровень население, на образование, саморазвитие. Побывав на родине своего дедушки 2022 году, я лично убедилась в сложности жизни даже в нынешнее время.

Еще одна история о переселении в Казахстан Арины Скачковой.

«По национальности – я русская, но во мне течет кровь 4 национальностей-русская, белорусская, татарская и марийская. А миграция моих предков в Казахстан была связана с послевоенными годами и освоением целины. Примерно в промежутке 1952-1957 годов. Начиная с биографии моей бабушки, она была ребенком войны и жила не с родителями (о них ничего не известно). Жила она со своей бабушкой в России, на тот момент в Тамбовской области с. Темяшево, Маршанский район. Так как после войны наступило нелегкое время, она как и все отправилась на поиск подработки, чтобы помогать своей бабушке в материальном плане. Одно из мест ее подработок привело к знакомству с дедушкой, он учился в ФЗУ, от

места, где неподалеку работала прачкой бабушка. Родители моего дедушки тоже были задействованы в войне, его отец потерял ногу во время боевых действий и вернулся инвалидом. Бабушка подрабатывала также нянечкой и дояркой. И только после знакомства с дедом у нее появились планы на будущее. Можно сказать они со школьных лет вместе. Прошло несколько лет, они расписались и начали искать более выгодное место для жительства. Они перебирали много вариантов и на практике, и в теории. Путешествовали по странам СССР. И первая страна, которую они посетили был Узбекистан. Им не понравилось нахождение в данной стране, позже они поехали в Таджикистан. Там им тоже многие события не внушали доверия и они направились обратно в Россию. Потеряв надежды на то, что им будет полностью нравиться их место жительства, они получали письма от родственников со страны граничащей с Россией. Они советовали им приехать в Казахстан и попробовать пожить там. Они, недолго размышляя, сделали выводы и прислушались. Прибыв в Караганду 1959г, дедушка устроился работать на предприятии СССР на шахту Караганды. На то время из одних самых популярных поставок ископаемых для СССР. Работал, чтобы обеспечить семью, так как позже у них создалась семья и родились двое детей. Во время освоения целины 1961г. родственники позвали их ближе к себе и они переехали в Северо-Казахстанскую область и жили там до конца своей жизни». Судя по рассказам родственником, поводом для переселения моих предков в Казахстан как экономический фактор, так и процесс индустриализации и освоение целины.

В группе, где мы обучаемся многонациональная. Есть русские, украинцы, казахи, немцы и гагауска. В группе мы провели анкетирование, где задали вопрос: «Какова причина миграции ваших предков в Казахстан?». В результате анкетирования выяснилось следующее: 8% ответили, что причиной миграции предков был экономический и политический фактор, 38%- война, послевоенные годы и его последствия и 54%- освоение целины. т.е. причиной большого притока мигрантов в Казахстан послужило освоение целины.

По данным 2НК 2023г. этнический состав обучающихся в колледже разнообразен: 42 %- казахи, 38%- русские, 7%-украинцы, 4%-немцы, 9 % разные национальности - гагаузы, корейцы, татары, грузины, белорусы, молдаване, азербайджанцы, кыргызы, башкиры, поляки, чеченцы, армяне, узбеки, болгары, чувашаи, удмурты, румыны. Несмотря на национальности мы живём очень дружно. Уважаем язык и обычаи друг друга. Научились слушать своих друзей. Всё это помогает нам в учебе.

Мы узнали, что на территории Костанайской области проживает более ста национальностей и народностей. На начало 2020 года население области составляет 868 549 чел. Из них доля казахов составляет 41,18 %, русских – 40,71 %, украинцев – 8,08 %, немцев – 3,10 %, татар – 1,82 %, белорусов – 1,45 %, других национальностей – 3,26 %. [3]

В целях сохранения и развития единства многонационального Казахстана на основе общей истории, памяти о совместных трудностях, пережитых благодаря поддержке всех этносов друг к другу и к казахскому народу был утвержден праздник- 1 марта День благодарности, праздник, приуроченный ко дню образования Ассамблеи народа Казахстана, отмечается с 2016 года. День благодарности – символ единства, дружбы, согласия между этносами, проживающими в нашей многонациональной стране. Общая историческая судьба всех этносов сформировала единые ценности и идеалы. [4]

Для нас Казахстан- наша родина, наш дом. Мы уважаем традиции и обычаи казахского народа, вместе празднуем и Наурыз и другие национальные праздники, изучаем государственный язык. Нельзя жить, не зная истории своей семьи, своего этноса, тех терний и трудностей, через которые прошли наши предки и тех, кто протянул им руку помощи.

Список литературных источников

- 1 Ф.Ш.Оразбаева, Ж.Т.Дәулетбекова, А.Қ.Рауандина, Р.С.Рахметова, Б.Қ.Мукеева. Қазақ тілі мен әдебиеті 10-сынып 2-бөлім. Көкжиек-Горизонт, 2019
- 2 <https://kostanay1879.ru/index.php>
- 3 <https://ru.wikipedia.org/wiki>
- 4 <https://dknews.kz/ru/dk-life/318805-simvol-edinstva-druzhby-soglasiya-v-kazahstane>

МРНТИ: 06.81.30

Р.А.Абилкаирова

**«Әлеуметтік-экономикалық пәндер» кафедрасының аға оқытушысы¹
А.Б.Бекболат, 6В04105-Есеп және аудит мамандығының 4 курс студенті¹**

**¹М.Дулатов атындағы Қостанай инженерлік-экономикалық
университеті**

110000, Қостанай, Қазақстан

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын бағалау және оны жетілдіру жолдары

Түйіндеме. Мақала кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалауға, оның тұрақтылыққа жету жолдарына, экономикалық тиімділікті анықтауға мүмкіндік береді.

Аннотация. Статья позволяет оценить финансовое состояние предприятия, определить пути достижения его стабильности, экономической эффективности.

Abstract. The article allows you to assess the financial condition of the enterprise, determine ways to achieve its stability and economic efficiency.

Түйінді сөздер: нарықтық экономика, қаржы, қаржылық жағдай, қаржылық басқару, қаржылық тұрақтылық.

Ключевые слова: рыночная экономика, финансы, финансовое положение, финансовое управление, финансовая устойчивость.

Key words: market economy, finance, financial situation, financial management, financial stability.

Кіріспе

Нарықтық қатынастар жағдайында кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың маңызы өте зор. Бұл кәсіпорындардың тәуелсіздікке ие болуымен, сондай-ақ олардың меншік иелері, жұмысшылар, коммерциялық серіктестер және де басқа контрагенттер алдында өзінің өндірістік-кәсіпкерлік қызметінің нәтижелері үшін толық жауапкершілікте болуымен байланысты. Кәсіпорын жұмысының қаржылық жағдайын бағалау адам қызметінің барлық аясына, соның ішінде қаржы қызметіне де тән нәрсе. Ол белгілі бір нәтижеге жету үшін субъектінің объектіге нысаналы ықпал етуінің тәсілдері мен әдістерінің жиынтығы.

Адамдардың саналы, мақсатты қызметі ретіндегі басқару экономикалық заңдардың объективті заңдылықтары мен талаптарына негізделген. Осы заңдардың талаптарын танып білуге сүйене отырып және оларды пайдаланудың нысандары мен әдістерін жасай отырып, мемлекеттік, шаруашылық және қоғамдық органдар арқылы қоғам қаржыны, бағаны, кредитті және тағы басқаларын қоса, өндірістік қатынастардың нысандарын саналы түрде басқарады. Нарықтық бәсекелестік жағдайында қызметтің тұрақты дамуын қамтамасыз ету отандық кәсіпорындардың басты мәселелерінің бірі болып табылады.

Объектісі және әдістемесі

Қаржылық жағдай - бұл қаржы ресурстарының қолда барын, үлестіріліп таратылуы және пайдалануын сипаттайтын көрсеткіштер жиынтығы" деп түсіндіреді. Берілген анықтамалар қарастырылып ұғым мәнін жеткілікті дәрежеде ашпады, олардың әрқайсысында бұл ұғымды дәлірек ауға мүмкіндік беретін ұтымды тұжырымдар бар [1].

Бірқатар түрлі әдістермен есептелетін бірыңғай көрсеткіштерге қарағанда мысалы, еңбек өнімділігі, қор қайтарымдылығы, өзіндік құн, жалпы табыс, тиімділік қаржылық жағдай түрлі көрсеткіштерді есептеу нәтижесін және олардың жалпы бағалауға тигізетін әсерін негізінде анықталатыны анық.

Қорыта келе, кәсіпорынның қаржы жағдайы әлсіз және өмір сүру қабілеті жоқ кәсіпорындарға аяусыз қарайтын бәсекелі нарықтық экономика жағдайындағы кәсіпорынның сенімді болуын, тұрақтылығын және келешегі барлығын куәландыруы тиіс.

Кәсіпорынның қаржы жағдайы осы кәсіпорынның белгілі бір кезеңдегі қаржылық тұрақтылығын және оның өз шаруашылық қызметін үздіксіз жүргізуі мені өзінің қарыз міндеттемелерін уақтылы өтеуі үшін қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілуін көрсетеді. Қаржылық тұрақтылық - меншікті және қарыз қаражаттарының байланысы деп жазады. Енді біреулер "өз қаражаттары есебінен активтерге (негізгі қорлар, материалдық емес

активтер, айналым қаражаттары) жіберілген қаражаттарды жабатын, сондай-ақ өтелмеген дебиторлық және кредиторлық қарыздарға жол бермейтін және де өз міндеттемелерін уақтысында қайтаратын шаруашылық субъектілері қаржылық тұрақты болып табылады" деп жазады. Бұл ұғымды А.Д. Шеремет пен Р.С. Сайфуллин өте ықшам түрде анықтайды [2]. Олардың ойынша "Қаржылық тұрақтылық - бұл әрдайым төлем қабілеттілігін кепілдендіретін кәсіпорынның белгілі бір шоттар жағдайы" деп сипаттайды.

Зерттеу нәтижелері

Нарықтық экономика жағдайында жұмыс істеуші кәсіпорындардың қаржылық жағдайын талдаудың басты мақсаты келесілер болып табылады:

- қаржылық жағдайға баға беру және оның есеі беру мерзіміндегі өзгерісі;
- активтер мен олардың қалыптасу көздері арасындағы сәйкестікті, оларды таратудағы рационалды және пайдаланудағы тиімділікті зерттеу;
- айналым капиталының көлемін, оның өсуі (кемуі) және ағымдағы міндеттемелермен арақатынасын анықтау;
- қаржы-есептік және несие ережесін сақтау;
- кәсіпорын активтері және оның міндеттемелерінің құрылымын зерттеу;
- ағымдағы активтердің айналымдылық есебі, оның ішінде дебиторлық борыш және қорлар есебі;
- баланстың өтімділігін, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының және төлеу қабілеттілігінің абсолюттік және салыстырмалы көрсеткіштерін анықтау;
- кәсіпорын табыстылығын бағалау;
- кәсіпорын табысының салыстырмалы көрсеткіштерін, сондай-ақ олардың деңгейінің өзгеруіне әсер етуші факторларды есептеп шығару;
- кәсіпорынның іскерлік белсенділігін анықтау;
- кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығын ұзақ және қысқа мерзімді болжау, яғни оның қаржылық стратегиясын анықтау.

Қаржылық жағдайды талдау кәсіпорынның шаруашылық қызметін талдаудың қорытындылаушы кезеңі болып табылады. Және ол 3 сатыны қамтиды жабдықтау, өндіріс және өткізу; бұлардың жиынтығы коммерциялық, өндірістік және қаржылық қызметті құрайды. "Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы - бұл тәуекелділіктің мүмкін болатын деңгейінде төлем қабілеттілігі мен несие қабілеттілігін сақтай отырып, табысты өсіру негізінде қаржыны тарату мен пайдалану арқылы кәсіпорынның дамуын көрсететін қаржы ресурсының жағдайы". Кәсіпорынның жалпы қаржылық тұрақтылығы, ол ең алдымен әрдайым табыстың шығыннан артуын қамтамасыз ететін ақша ағымының қозғалысын көрсетеді [3].

Нарық жағдайында ол ең бірінші өнімді (жұмыс, қызмет) өткізуден түсетін табыстың тұрақтылығын талап етеді және оның мөлшері мемлекетпен, жабдықтаушылармен, несие берушілермен, жұмысшылармен

және тағы басқалармен есеп айырысу үшін жеткілікті дәрежеде болуы тиіс. Сонымен қатар кәсіпорынның одан әрі дамуы үшін барлық есеп айырысулар мен барлық міндеттемелерді орындағаннан кейін, осы кәсіпорында өндірісті дамытуға, оның материалдық-техникалық базасын жаңартуға және де әлеуметтік климатты жақсартуға және басқаларға мүмкіндік беретіндей дәрежеде табыс қалуы қажет.

Қорытынды

Қорытындылай келе, кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау нәтижелері бойынша кәсіпорында қалыптасқан жағымды және жағымсыз құбылыстар туралы, кәсіпорын қызметінің мықты және әлсіз жақтары туралы, сонымен қатар олардың туындауына себеп болған факторлар жөнінде қорытынды жасауға болады. Қаржылық талдаудың нәтижелері туралы ақпаратқа тек ішкі субъектілер меншік иелері, бас-қарушылар, жұмысшылар ғана емес, сонымен қатар сыртқы субъектілер жабдықтаушылар, инвесторлар, кредиторлар және тағы басқалар де қызығушылық білдіреді.

Сыртқы субъектілер талдау нәтижелерін алдағы уақытта субъектілер болса оны қалыптасқан қаржылық жағдайды тұрақтандыруға және оны жоғары деңгейде ұстап тұруға пайдаланады. Компанияның қаржылық жағдайын жақсартудың тағы бір әдісі-кредиторлық және дебиторлық берешектермен жұмыс, айналым қаражаттарының айналымын арттыру.

Үлкен дебиторлық берешек компанияның ағымдағы қызмет бойынша төлемдерді өтеу үшін айналым қаражатының жетіспеуіне әкелуі мүмкін.

Үлкен кредиторлық берешек компанияның жеткізушілермен есеп айырысу үшін айналым қаражатының жетіспейтіндігін көрсетеді. Бұл факт жеткізушілермен қарым-қатынасқа теріс әсер етуі мүмкін (материалдарды, шикізатты жеткізудегі кідірістер).

Компания дебиторлармен қарым-қатынасты қайта қарастырып, сатып алушыларға берілетін кейінге қалдыру мерзімін қысқартып, кейде тіпті сатылған өнімді алдын-ала төлеуге көшуі керек.

Кейде компанияда жасырын резервтер бар.

Компанияның салық төлемдерін төмендетуге мүмкіндігі бар. Мысалы, амортизациялық сыйақыны қолданыңыз және табыс салығын төмендетіңіз. Немесе, есепші компанияға ҚҚС-ны тексеруді қаламай, келесі салық кезеңіне (өте кең таралған бухгалтерлік есеп) кейбір шот-фактуралар бойынша ҚҚС шегерімдерін әдейі аударады [4].

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың ақпараттық негізі қаржылық есеп беру болып табылады. Нарықтық қатынастары жағдайында кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың маңызы өте зор. Кәсіпорынның қаржы жағдайы осы кәсіпорынның белгілі бір кезеңдегі қаржылық тұрақтылығын және оның өз шаруашылық қызметін үздіксіз жүргізуі мен өзінің қарыз міндеттемелерін уақтылы өтеуі үшін қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілуін көрсетеді.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Dúisenbaev Q.Sh. "Kásiporynnyń qarjylyq jaǵdaıyn taldaı."Oqú quraly.— Almaty : Ekonomika. 2017.
- 2 Óserbauly S., Korporativtik qarjy: Oqú quraly-Almaty: Qazaq ıńiversiteti, 2005, 108 bet.
- 3 Baımuhambetova S.S., Asrandın A.Sh., Musaeva S.S., Sháripova R.H., Qarjylyq menedjment: Oqú quraly, Almaty-Qazaq ıńiversiteti, 2000, 87 bet.
- 4 Agaidarov A. "Sovershenstvovanie metodıkı finansovogo analiza, kak faktor ılyıtshenia finansovogo sostoıania predpriatia" // RSBK 2015.№ 8

МРНТИ: 06.81.30

Л.И. Нурмагамбетова, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор кафедры «Социально – экономические дисциплины»¹

А.А. Ушакбаева, обучающаяся 4 курса образовательной программы БВ04104 «Учет и аудит»¹

¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова 110000, Костанай, Казахстан

Анализ ликвидности и его влияние на финансовую устойчивость предприятия

Түйіндеме. Бұл мақала өтімділікті талдаудың теориялық негіздерін ұсынады және оның кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына әсерін көрсетеді.

Аннотация. Данная статья представляет собой теоретические основы анализа ликвидности и его показывает его влияние на финансовую устойчивость предприятия.

Abstract. This article presents the theoretical foundations of liquidity analysis and shows its impact on the financial stability of an enterprise.

Түйінді сөздер: талдау, өтімділік, қаржылық тұрақтылық, актив, ақша қаражаты

Ключевые слова: анализ, ликвидность, финансовая устойчивость, актив, денежные средства

Key words: analysis, liquidity, financial stability, asset, cash

В настоящее время качество проведения анализа финансового состояния предприятий (организаций) заметно возросло. Уже не является редкостью грамотно подготовленная аналитическая записка, всесторонне характеризующая деятельность предприятия, определяющая основные проблемы предприятия и возможные пути ликвидации данных проблем.

Можно утверждать, что с точки зрения методологии проведения анализа финансового состояния предприятия российские и зарубежные аналитики «солидарны» между собой, и с точки зрения принципиальных подходов к исследованию состояния предприятия российская практика плавно вливается в мировую. В частности, при оценке финансового

состояния предприятия используются 4 основных метода анализа — вертикальный, горизонтальный, факторный и сравнительный.

Применение методов вертикального, горизонтального и факторного анализа не вызывает принципиальных сложностей. Однако сравнительный метод анализа не освоен на должном уровне. Уточним, что суть сравнительного метода состоит в сравнении рассчитанных показателей с нормальными или среднеотраслевыми показателями.

Наиболее благополучно обстоят дела с использованием сравнительного метода анализа в отношении показателей ликвидности и прибыльности. Например, для определения, является ли достаточным уровень отдачи на вложенный в предприятие капитал, возможно сравнить расчетные величины показателей рентабельности предприятия с альтернативным уровнем доходности на вложенный капитал. В качестве показателей, характеризующих альтернативный уровень доходности на вложенный капитал, могут использоваться (в зависимости от сферы деятельности организации) ставки процентных выплат по кредитам, уровень депозитных ставок для юридических лиц, уровень доходности по ценным бумагам, наконец, текущий уровень инфляции.

Можно с достаточной степенью уверенности говорить о сложившихся среднеотраслевых уровнях прибыльности продаж. Например, уровень прибыльности продаж для предприятий машиностроительной отрасли, оцениваемый руководством предприятий как приемлемый в существующих экономических условиях, составляет 7-10%. Для организаций торгово-посреднической деятельности средний уровень доходности продаж по статистике оценивается в 25-30%. Соответственно, при оценке уровня прибыльности конкретного предприятия можно использовать среднеотраслевые ориентиры.

Однако ситуацию с проведением сравнительного анализа показателей ликвидности и финансовой устойчивости можно назвать неопределенной. Указанная неопределенность касается выбора адекватной базы сравнения для рассчитанных значений, то есть определения значений показателей ликвидности и финансовой устойчивости, которые являются нормальными для данного конкретного предприятия.

Постановлением Правительства РФ в качестве официальных критериев платежеспособности предприятия принято превышение коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами значений 2 и 0,1 соответственно. Практика подтвердила, что указанные критерии не дают объективной оценки платежеспособности предприятия. Для многих успешных предприятий фактические значения показателей ликвидности и финансовой устойчивости меньше официальных нормативов.

Необходимо отметить, что объективная оценка ликвидности и финансовой устойчивости предприятий является в настоящее время немаловажным вопросом. Об этом можно судить, анализируя задачи, которые наиболее остро стоят перед аналитиками финансовых служб

предприятий, которые используют в работе компьютерные модели, разработанные фирмой «АЛЬТ». Для многих пользователей модели «Альт-Финансы» возникает практическая потребность доказать свою финансовую устойчивость и потенциальную платежеспособность при проведении переговоров с банком. В данной ситуации как руководству предприятия, так и представителям банка необходимо знать, есть ли у предприятия реальная перспектива. Например, одно из крупных (достаточно перспективных) российских пищевых предприятий столкнулось с подобной задачей при заключении договора с банком на получение кредитной линии. С использованием «Альт-Финансов» был подготовлен подробный отчет о фактическом состоянии предприятия, содержащий расчет показателей структуры баланса, ликвидности, финансовой устойчивости, прибыльности, оборачиваемости, рентабельности. Представители банка сочли представленные финансовые показатели вполне приемлемыми. Единственной загвоздкой являлось то, что показатели ликвидности и финансовой устойчивости предприятия оказались ниже общеизвестных нормативов. Однако аналитики предприятия были уверены, что в реальности их предприятие достойно внимания кредитора. Обращение данного предприятия к фирме «Альт» с вопросом об определении того, действительно ли полученные показатели ликвидности и финансовой устойчивости ниже необходимого уровня, заставило нас задуматься о расчете показателей, нормальных для данного предприятия и развитии программы «Альт-Финансы» в этом направлении.

Кроме того, в последнее время ряд пользователей программы обращались в «АЛЬТ» с рекомендацией дополнить расчеты фактических значений ликвидности и финансовой устойчивости расчетом нормативного уровня этих показателей для данного предприятия. Эти задачи были связаны с необходимостью объективно оценить кредитный рейтинг предприятия при переговорах с иностранными инвесторами.

Наиболее известными являются нормативные значения показателей ликвидности и финансовой устойчивости, применяемые в международной практике финансового анализа. Их можно встретить практически в любом издании, посвященном финансовому анализу. Однако трудно найти аналитика, который был бы не согласен с тем, что использование западных нормативов применительно к российским предприятиям затруднительно.

Например, не существует точного обоснования, почему для поддержания нормального уровня ликвидности российских предприятий величина денежных средств должна покрывать 20-30% текущих пассивов. (В любом зарубежном издании возможно увидеть норматив коэффициента абсолютной ликвидности 0,2 - 0,3).

Для получения более четкой картины относительно состояния ликвидности предприятия, возможно рассчитать модификацию коэффициента абсолютной ликвидности - коэффициент покрытия ежедневных счетов денежными средствами (название условное).

Смысл расчета коэффициента покрытия счетов денежными средствами в том, чтобы определить, какое количество «дней платежей» покрывают имеющиеся у предприятия денежные средства.

Первым шагом расчетов является определение суммы средневзвешенных затрат денежных средств (средневзвешенных расходов). Источником информации о величине средневзвешенных затрат денежных средств может быть отчет о финансовых результатах (форма N2), а точнее — сумма значений по позициям данного отчета «Себестоимость реализации продукции», «Коммерческие расходы», «Управленческие расходы». Из указанной суммы необходимо вычесть неденежные расходы, такие, как амортизация. Данная рекомендация приводится в зарубежной литературе. Однако напрямую использовать данную рекомендацию применительно к российским предприятиям затруднительно. Во-первых, часто предприятия имеют значительные объемы запасов материалов и значительные объемы готовой продукции на складе. При этом величина реальных затрат, связанных с осуществлением производственного процесса, много больше, чем отраженная в форме N2 себестоимость реализованной продукции. Еще одна особенность российского бизнеса затрудняет использование указанной выше западной рекомендации — широко распространенная практика бартерных сделок. При этом часть используемых в процессе производства ресурсов оплачивается не деньгами, а продукцией предприятия.

Таким образом, для определения средневзвешенных оттоков денежных средств возможно использовать информацию о себестоимости реализованной продукции (за вычетом амортизации), но с учетом изменений по статьям баланса «Производственные запасы», «Незавершенное производство» и «Готовая продукция», учетом налоговых платежей за период и за вычетом материальных ресурсов, полученных по бартеру.

Список литературных источников

- 1 Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия [Текст]: учебник / Л.В. Прыкина.- 2-е изд.- М.: Дашков и К, 2020.- 252 с.
- 2 Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ финансовой отчетности: Учебн. пособие.- Алматы «Қаржы -қаражат». 2017 -512 с.
- 3 Учет, анализ и аудит показателей, обеспечивающих экономическую безопасность хозяйствующих субъектов [Текст]: учебное пособие / Л. В. Андреева, Г. У. Бекниязова, Т. В. Бодрова и др.- 2-е изд.- М.: Дашков и К, 2020.- 103 с.
- 4 Блау, С.Л. Инвестиционный анализ [Текст]: учебное пособие / С.Л. Блау.- 3-е изд.- М.: Дашков и К, 2020.- 256 с.

ҒТАМР: 06.81.30

Г.А. Сыздыкова,

**«Әлеуметтік-экономикалық пәндер» кафедрасының аға оқытушысы,
экономика ғылымдарының магистрі¹**

К.А. Тулегенова, 6В04105-Қаржы мамандығының 3 курс студенті¹

**¹М.Дулатов атындағы Қостанай инженерлік-экономикалық
университеті**

110000, Қостанай, Қазақстан

Кәсіпорындағы қаржылық жоспарлау және қаржылық бақылау

Түйіндеме. Біздің елде қаржылық жоспарлау мен кәсіпорынды басқаруға екі бағытты көзқарас қалыптасты. Экономикадағы өзгерістер мен нарықтық қатынастардың құрылысы, экономикалық ортаның тұрақсыздығы кез келген шаруашылық жүргізуші субъектінің қызметі үшін қаржылық жоспарлаудың маңыздылығы мен қажеттілігін бағалауға мүмкіндік бермеді. Сонымен қатар, бизнесті жүргізу тәуекелін арттыратын және нарық жағдайында жоспарлау мен бақылау қажеттілігін арттыратын белгісіздік. Соған байланысты бұл мақалада кәсіпорындағы қаржылық жоспарлау және қаржылық бақылау қарастырылады.

Аннотация. В нашей стране сформировался двойкий подход к финансовому планированию и управлению предприятием. Изменения в экономике и построение рыночных отношений, нестабильность экономической среды не позволили оценить важность и необходимость финансового планирования деятельности любого субъекта хозяйствования. Кроме того, неопределенность увеличивает риск ведения бизнеса и увеличивает необходимость планирования и мониторинга рыночных условий. В связи с этим в данной статье речь идет о финансовом планировании и финансовом контроле на предприятии.

Abstract. Our country has developed a dual approach to financial planning and enterprise management. Changes in the economy and the construction of market relations, the instability of the economic environment did not allow us to appreciate the importance and necessity of financial planning for the activities of any business entity. In addition, uncertainty increases the risk of doing business and increases the need to plan and monitor market conditions. In this regard, this article deals with financial planning and financial control in an enterprise.

Түйінді сөздер: қаржылық бақылау, қаржылық жоспарлау, бюджет, талдау, қаржылық резервтер.

Ключевые слова: финансовый контроль, финансовое планирование, бюджет, анализ, финансовые резервы.

Key words: financial control, financial planning, budget, analysis, financial reserves.

Кіріспе

Бизнесті басқарудың нарықтық концепциясы шетелдегі қаржылық жоспарлау модельдеріне менеджерлер мен сарапшылар тарапынан шынайы қызығушылық тудырды. Осы қаржылық жоспарлау үлгілерін, құралдары мен әдістерін меңгеру кәсіпорындар мен қауымдастықтардың менеджерлері мен мамандары талап ететін негізгі кәсіби қажеттіліктердің бірі болды.

Қазіргі экономиканың жағдайына көптеген факторлар әсер етті, соның ішінде материалдық ресурстарды заңсыз бөлуге байланысты қылмыстардың

көбеюі. Сондықтан компаниядағы қаржылық бақылау бұрынғыдан да өзекті. Қаржылық бақылау жүйесінің және оның элементтерінің нақты жұмыс істеуі материалдық ресурстардың ұтымды жұмсалуды, сондай-ақ кәсіпорынның қаржылық жағдайы туралы ақпараттың қалыптасуының заңдылығы мен дұрыстығын бақылауға мүмкіндік береді.

Қаржылық жоспарлау компанияның жоспарлау жүйесінде орталық орын алады, өйткені жоғарыда айтылғандай, қаржылық жоспарларды әзірлеу сапасы компанияның тұрақтылығына байланысты. Сондықтан экономикалық жоспарлау көрсеткіштер мен жүйелер арасында көлденең және тік байланыстарды орнатуы керек.

Кәсіпорынның қаржылық бақылауы ұйымдардың бөлу түріндегі (бюджеттік құрылымдар жағдайында) немесе шаруашылық қызмет барысында алынған материалдық ресурстарды тиімді пайдалануын қамтамасыз ету үшін қажет. Сонымен қатар, бұл жоғарыда аталған субъектілердің төлем деңгейін және салық тәртібін объективті бағалауға мүмкіндік береді.

Объект және әдістеме

Зерттеу объектісі «Сұңқар» ЖШС қаржылық жоспарлау және қаржылық бақылау процестері болып табылады.

Жоспарлаудың көмегімен нарықтық конъюнктураның белгісіздігі және оның шаруашылық жүргізуші субъектілер үшін жағымсыз салдары барынша азайтылады.

«Қаржылық жоспарлау – бұл кәсіпорынның дамуын қамтамасыз ету үшін оның қаражатының барлық кірістері мен жұмсалыу бағыттарын жоспарлау. Қаржылық жоспарлау мақсаттары мен жоспарлау объектілеріне байланысты әртүрлі мазмұндағы және мақсаттағы қаржылық жоспарларды дайындау арқылы жүзеге асырылады» [1].

«Бюджет – жоспарлаудың да, бақылаудың да құралы. Қолданылу мерзімінің ең басында бюджет жоспарды немесе стандартты білдіреді; жарамдылық мерзімінің соңында ол бақылау құралы ретінде қызмет етеді» [2].

Кейбір кәсіпорындарда жоспарлау мақсаттары әртүрлі болуы мүмкін. Жоспарлау функцияларына кәсіпорынның түрі мен көлеміне байланысты әртүрлі мән берілуі мүмкін.

Кәсіпорындардың қаржылық жоспарларын жасауы олардың қаржылық жағдайын тұрақтандыру шараларының жүйесінде маңызды орын алады.

Қаржылық жоспарлауға қатысты негізгі түсініктер 1-кестеде келтірілген.

Кесте 1 – Қаржылық жоспарлаудың негізгі түсініктері.

Тұжырымдамасы	Мазмұны
Қаржылық жоспар	кәсіпорынның ағымдағы (бір жылға дейін) және ұзақ мерзімді (бір жылдан астам) кезеңдегі қаражаттарының түсуі мен жұмсалуды көрсететін жалпылама жоспарлау құжаты. Ол операциялық және

	ағымдағы бюджеттерді, сондай-ақ екі-үш жылға арналған қаржылық ресурстардың болжамдарын жасауды қамтиды. Қазақстан Республикасында ол әдетте кірістер мен шығыстар балансы түрінде жасалады (тоқсанға, бір жылға, бес жылдық кезеңге)
Кәсіпорын бюджеті	Кәсіпорынның ағымдағы, инвестициялық және қаржылық қызметіне шығыстар мен қаражат түсімдерін көрсететін, әдетте, бір жылға дейінгі мерзімге жасалған операциялық қаржылық жоспар. Кәсіпорынның қаржылық менеджменті тәжірибесінде бюджеттердің екі негізгі түрі қолданылады - операциялық (ағымдағы) және капиталдық.
Бюджеттеу	Операциялар жоспарлау мақсаттарына сай нақты бюджеттік әзірлеу процестері (мысалы, келесі айдың төлем баланстары)

Қазіргі жағдайда әміршілдік типтегі мемлекеттің экономикасымен салыстырғанда қаржылық жоспарлаудың рөлі өзгерді. Қызығушылық танытқан компаниялар бүгінде өздерінің қаржылық жағдайын анық түсінеді және біріншіден, бюджет, әлеуметтік қорлар, банктер және басқа кредиторлар алдындағы міндеттемелерін орындауға тырысады, сол арқылы өздерін санкциялардан қорғайды. Осы позициядан кірістер мен шығыстарды, пайданы алдын ала есептеп, инфляцияның салдарын, нарықтағы жағдайдың өзгеруін, серіктестердің шарттық міндеттемелерін бұзуды ескерген жөн [3].

«Қаржылық жоспарлаудың негізгі мақсаты – меншікті, қарызға алынған және қор нарығындағы көздерден алынған ақша ағындарының болжамы негізінде қаржылық ресурстардың, капиталдың және резервтердің ықтимал көлемін анықтау» [4].

Зерттеу нәтижелері

Кәсіпорындардың нарықтық тұрғыдан тиімді жұмыс істеуінің негізгі шарты белгілі бір факторлардың артықшылықтарын түсіндіру және сонымен бірге басқа факторлардың теріс әсерін азайту мақсатында олардың шаруашылық қызметін ұйымдастыру болып табылады, сондықтан оларды басқару қажет.

Бұл міндетте кәсіпорынның қаржылық жоспарлауы мен бақылауын жетілдіру жүйесіне маңызды рөл беріледі. Оның көмегімен бизнесті дамыту стратегиясы мен тактикасы әзірленеді, жоспарлар мен басқару шешімдері негізделеді, олардың орындалуы қадағаланады, өндіріс тиімділігін арттыру резервтері анықталады, кәсіпорынның, оның бөлімшелері мен қызметкерлерінің жұмысының тиімділігі бағаланады. Тиімді өндіріс пен рентабельділік үшін экономиканың дамуының жалпы заңдылықтары мен тенденцияларын білу ғана емес, сонымен қатар кәсіпорынның экономикасын өзгерту қажет екенін, кәсіпорынның қаржылық-шаруашылық қызметін жақсартудың қандай жолдарын түсіну қажет. , және оны қалай ұтымды басқару керек.

Ұйымның қаржылық жағдайында туындайтын проблемалар мен қиындықтар келесідей құрылуы мүмкін:

– Қаражаттың жетіспеушілігі, төлем қабілеттілігінің төмендігі. Бұл мәселенің экономикалық мәні компанияның жақын болашақта жеткілікті

қаражаты болуы немесе болмауы. Төмен жалақы мөлшерлемелеріне өтімділіктің нашарлығы, қарыздық және несие берушілер мен қызметкерлер алдындағы артық қарыз;

– Кәсіпорын салған капиталдың төмен рентабельділігі (меншік иесінің мүдделерін жеткіліксіз қанағаттандыру, төмен рентабельділік). Іс жүзінде бұл меншік иесі өзінің инвестициясынан жеткіліксіз табыс алатынын білдіреді. Бұл жағдайдың ықтимал салдары ұйым басшылығының теріс бағалануы және кәсіпорын иесінің кетуі болып табылады;

– Төмен қаржылық тұрақтылық. Тәжірибеде қаржылық тұрақтылықтың төмендігі болашақ міндеттемелердің өтелуін, мүмкін болатын проблемаларды білдіреді, басқаша айтқанда қоғамға, кредиторлардың жағдайына және тәуелсіздіктің жоғалуына қауіп төндіреді.

«Қаржылық резервтер – бұл күтпеген, кездейсоқ оқиғалардың немесе жағдайлардың теріс салдарын жоюға байланысты нақты қажеттіліктер немесе күтпеген шығындар кезінде мемлекеттік және муниципалды органдар (немесе шаруашылық жүргізуші субъектілер) бөлетін қаржы ресурстарының ерекше форматы [5].

Қаржылық резервтер қаржылық жоспарда ескерілмеген (немесе аз мөлшерде ескерілген) немесе жоспарланған түсімдердің болмауына байланысты қаржы көздерімен қамтамасыз етілмеген ағымдағы және күрделі шығындарды қаржыландыруға қызмет етеді.

Қаржылық резервтерді қалыптастыру процесі әртүрлі авариялар мен күтпеген оқиғалар орын алған жағдайда да үздіксіз қаржыландыруды қамтамасыз етуді қажет ететін қоғамдық ұдайы өндірістің қажеттіліктерін объективті түрде қанағаттандырады.

Резервтерді қалыптастыру қолда бар қаржы ресурстарын қаражаттар арасында мақсатты бөлу сатысында жүзеге асырылады. Қаржылық резервтерді мақсатты пайдалану қажеттілігі олардың жұмыс істеуінің қор нысанын анықтайды.

Қаржы резервтерін оқиғалар орын алған кезде ғана, осы қорлар пайда болуы мүмкін деп болжаған кезде және осы оқиғалардың теріс салдарымен байланысты мақсаттарға ғана жұмсауға рұқсат етіледі.

Қорытынды

Қаржылық қызметті талдау кәсіпорынды басқару жүйесінде маңызды орын алады. Талдау нәтижелері кәсіпорынның қаржылық дамуында ұтымды басқару шешімдерін әзірлеуге және қабылдауға мүмкіндік береді.

Қаржылық жоспарлау және қаржылық бақылау кәсіпорынның қаржылық қызметінің маңызды бөлігі болып табылады. Кәсіпорынның қаржылық қызметін талдау ұйымның қаржылық ресурстарының қаншалықты дұрыс және ұтымды пайдаланылғанын, қаржылық жағдайдың тиімділігін арттыру үшін резервтердің бар-жоғын анықтау мақсатында жүргізілуі тиіс қаржылық талдауды жүзеге асыруды қамтиды.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау үшін белгілі әдістер мен экономикалық көрсеткіштер жүйесі бар.

Негізгі қызметі киімнен басқа тоқыма емес бұйымдарды өндіру болып табылатын «Сұнқар» ЖШС кәсіпорнының қаржы-шаруашылық қызметін талдау нәтижесінде төмендегілер анықталды.

«Сұнқар» ЖШС меншігінде негізінен қорлар мен дебиторлық қарыздардың өсуіне байланысты үнемі өсіп отыратын айналым қаражаты бар. Кәсіпорын несиелік капиталды кәсіпкерлік қызмет үшін несие түрінде пайдаланады.

«Сұнқар» ЖШС меншігінде негізінен қорлар мен дебиторлық қарыздардың өсуіне байланысты үнемі өсіп отыратын айналым қаражаты бар. Кәсіпорын несиелік капиталды кәсіпкерлік қызмет үшін несие түрінде пайдаланады.

Қаржылық тұрақтылықты талдау нәтижелері көрсеткендей, «Сұнқар» ЖШС қаржылық тұрақсыз, қаражат құрылымында қарыздық міндеттемелер түріндегі қарыз капиталы бар. «Сұнқар» ЖШС-нің қаржы-шаруашылық қызметіне кері әсерін тигізетін сыртқы ұйымдардан қаржыландыруға үлкен тәуелділік бар.

Қаржылық нәтижелерді талдау айналым құрылымындағы сатудан түскен пайданың төмен пайызы: транзакциялар құнының абсолютті өсуі және шығындардың жоғары пайызы сатудан түскен пайданың қалыптасуына теріс әсер ететінін көрсетті.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Zhilkina A.N. *Analysis oeconomus: artem et officinam pro universitatibus.* – M.: Yurayt, 2020. – 285 pp. – URL: <http://biblio-online.ru/bcode/450070> (di accessus: 04/21/2020).
- 2 Chaldaeua L.A. *Inceptum oeconomicum: textus et officina pro universitatibus - 5th ed., recognita. et additional* – M. : Yurayt, 2020. – 435 p. –URL: <http://biblio-online.ru/bcode/449766> (dimen accessum: 06.29.2020).
- 3 Dyusembayev K.Sh. *Analysis nummaria incepti: Textbook.* - Almaty: Economics, 2016. -184 p.
- 4 Kovalev V.V., Volkova O.N. *Analysis actionis oeconomicae incepti: artem.* M.: Welby, 2018. – 420 p.
- 5 Kovalev A.I. *Analysis conditionis oeconomicae incepti: / A.I. Kovalev, V.P. Privalov* – M.: Centrum pro Oeconomicis et Marketing, 2015. – 139 p.

ҒТАМР: 06.81.30

Г.А. Сыздыкова,

**«Әлеуметтік-экономикалық пәндер» кафедрасының аға оқытушысы,
экономика ғылымдарының магистрі¹**

Д.Д. Бекмағамбет, 6B04105-Қаржы мамандығының 3 курс студенті¹

¹М.Дулатов атындағы Қостанай инженерлік-экономикалық

университеті

110000, Қостанай, Қазақстан

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау

Түйіндеме. Мақалада Қостанай облысының тұтынушыларына электр энергиясын беруді, бөлуді және оларды есепке алуды жүзеге асыратын "ЭПК-forfait" ЖШС электр тарату компаниясы туралы материалдар баяндалған.

Аннотация. В статье изложены материалы, посвященные распределительной электросетевой компанией ТОО «ЭПК-forfait» которая осуществляет передачу и распределение электрической энергии потребителям Костанайской области и их анализ.

Abstract The article presents materials on the distribution grid company LLP "ЭПК-forfait", which carries out the transmission and distribution of electric energy to consumers of Kostanay region and their accounting.

Түйінді сөздер: қаржы, электр желісін беру, техника, қаржылық есеп, электр станциясы.

Ключевые слова: финансы, подача электроэнергии, техника, финансовый учет, электростанция.

Key words: finance, electricity supply, equipment, financial accounting, electric stations.

Кіріспе

Энергетикалық желідегі қаржылық есеп электр энергиясын өндіруге, беруге және таратуға байланысты барлық қаржылық операцияларды қадағалауды және есепке алуды қамтиды. Бұған «ЭПК-forfait» ЖШС бюджеттеу, жабдық шығындарын есепке алу, техникалық қызмет көрсету, еңбекақы төлеу, сондай-ақ қызмет көрсетуден түскен кірістерді есепке алуы туралы айқын айтылады. Ол сондай-ақ энергия желісінің экономикалық тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін ресурстардың тиімділігі мен тиімділігі еместігін бақылауын қамтвды.

Объект және әдістеме

Зерттеу объектісі «ЭПК-forfait» ЖШС табылады. Энергия желісі-өндіріс көздерінен соңғы тұтынушыларға электр энергиясын беруге, таратуға және қамтамасыз етуге арналған инфрақұрылымдық жүйе. Ол электр станцияларынан әртүрлі тұтыну нүктелеріне электр энергиясын беруді қамтамасыз ететін жоғары вольтты беріліс желілерін, қосалқы станцияларды, тарату желілерін және басқа компоненттерді қамтиды. Энергетикалық желіні ұйымдастыру өнеркәсіптік, коммерциялық және тұрғын аудандарды электрмен қамтамасыз етуде шешуші рөл атқарады [1].

Кәсіпорында электр энергиясын беру және тарату екі негізгі процесті қамтиды:

1. Электр энергиясын беру: электр энергиясын көзден (мысалы, электр станциясынан) жоғары вольтты электр беру желілері арқылы қосалқы станцияларға тасымалдауды қамтамасыз етеді.

2. Электр энергиясын бөлу: соңғы тұтынушыларға жақын төменгі кернеу деңгейлерінде жүзеге асырылады. Төмен вольтты желілер арқылы энергияны беруді, кернеуді түрлендіруді және электр энергиясының ағынын басқару мен басқаруды қамтиды.

Екі функция да кәсіпорынның энергия жүйесінің тұрақтылығын, сенімділігін және экономикалық тиімділігін қамтамасыз ету үшін тиімді жабдықты, мониторинг жүйесін, техникалық қызмет көрсетуді және қаржылық есепті қажет етеді [2].

Кәсіпорындардағы энергия тұтынуды есепке алу жүйелі мониторингті және электр энергиясын тұтыну туралы деректерді жазуды қамтиды. Бұл процесс келесі аспектілерді қамтуы мүмкін:

1. Қуат тұтынуды өлшеу: кәсіпорынның әртүрлі деңгейлерінде тұтынылатын энергия көлемін дәл өлшеу үшін есептегіштер мен датчиктерді орнату.

2. Талдау және оңтайландыру: оңтайландырудың тиімді әдістерін анықтау және шығындарды азайту мақсатында энергияны тұтынуды талдау үшін бухгалтерлік есеп деректерін пайдалану.

3. Бюджеттеу және жоспарлау: энергия тұтынуды есепке алу кәсіпорындарға бюджеттерді әзірлеуге, сондай-ақ энергия үнемдеу шараларын жоспарлауға және енгізуге көмектеседі.

4. Сәйкестік: ықтимал айыппұлдарды азайту және экологиялық тұрақтылықты қамтамасыз ету үшін энергия тұтынудың нормативтер мен стандарттарға сәйкестігін қадағалау.

5. Қаржылық есеп: жалпы шығындарды және кәсіпорынның қаржылық жағдайына әсерін анықтау үшін энергия шығындарын есепке алу.

6. Есеп беру: ішкі басқару үшін және реттеуші органдардың талаптарына сәйкес есептер дайындау.

Энергияны тұтынудың нақты есебі кәсіпорындарға шығындарды азайтуға, тиімділікті арттыруға және тұрақты даму стандарттарын сақтауға көмектеседі [3].

Кәсіпорындағы энергия тұтынуды бюджеттеу келесі қадамдарды қамтиды:

1. Тарихи деректерді талдау: трендтер мен заңдылықтарды анықтау үшін энергияны тұтынудың алдыңғы кезеңдерін бағалау.

2. Мақсаттарды анықтау: энергия тұтынуды азайту немесе энергия тиімділігін оңтайландыру бойынша нақты мақсаттарды белгілеу.

3. Бюджетті әзірлеу: мақсаттар мен деректерді талдау негізінде энергияны тұтынудың болжамды деңгейін белгілеу.

4. Бюджетті бөлу: жалпы бюджетті кәсіпорынның әртүрлі аймақтарына немесе процестеріне бөлу, олардың энергия тұтыну ерекшеліктерін ескере отырып.

5. Мониторинг және түзету: нақты энергия тұтынуды үнемі бақылау, бюджетпен салыстыру және қажет болған жағдайда түзетулер енгізу.

6. Энергия үнемдеу шараларын енгізу: бюджеттеу мақсаттарына қол жеткізу үшін энергия шығыстарын қысқарту стратегияларын әзірлеу және іске асыру.

7. Есеп беру және талдау: бюджеттің орындалуы туралы есептерді дайындау, ауытқуларды талдау және тиімділікті жақсарту үшін шаралар қабылдау [4].

Зерттеу нәтижелері

Энергия есебіндегі зерттеу нәтижелері келсек ол әр түрлі аспектілерді ескеру керек. Қаржылық жағдайларын қарастырғанда олар ресурстарды пайдалану тиімділігін энергия ресурстарының желіде қаншалықты тиімді пайдаланылатынын бағалап жүреді. Олар шығындарды оңтайландыруға әкелуі мүмкін. Техникалық сенімділігінің көмегіен қиындықтарды анықтау, тұрақтылықты арттыру және апат қаупін азайту үшін энергияны беру және тарату жүйесінің сенімділігін талдауға көмек береді. Қаржылық тиімділік: энергия желісінің қаржылық тиімділігін оңтайландыру үшін бюджеттеу, шығындар мен кірістерді есепке алу сияқты қаржылық аспектілерді зерттеу. Өзгерістердің төзімділіктері энергия желісінің тұтынудағы, сыртқы ортадағы және технологиялық инновациялардағы өзгерістерге бейімделу қабілетін бағалау әкеледі. Технологиялық инновациялар: энергия желісінің тиімділігі мен басқарылуын жақсарту үшін смарт басқару жүйелері сияқты жаңа технологияларды енгізу мүмкіндігін зерттеуге сұрақтар қарастырылады [5]. Стандарттарды сақтау және реттеу: энергия желісінің қолданыстағы қауіпсіздік стандарттарына, сондай-ақ реттеуші органдардың талаптарына сәйкестігін тексереді. Деректерді талдау барысында, трендтерді анықтау, тұтынуды болжау және ақпараттандырылған шешімдер қабылдау үшін деректер талдауын пайдаланады.

Энергия желісін есепке алу бойынша зерттеулер процестерді оңтайландыруға, тиімділікті арттыруға, шығындарды азайтуға және инфрақұрылымды болашақтың қиындықтарына дайындауға көмектеседі [6].

Қорытынды

Энергетикадағы қаржылық есепті тексеру қорытындылары келесі аспектілерді қамтиды:

1. шығындарды есепке алу дәлдігі: электр энергиясын өндіруге, беруге және таратуға байланысты барлық шығындардың қаншалықты дәл және толық есепке алынғанын бағалау.

2. стандарттар мен заңнамаға сәйкестік: энергетикалық компанияның қаржылық есебі, ухгалтерлік есеп стандарттарына, реттеуші органдардың талаптарына және заңнамаға сәйкес келетіндігін тексеру.

3. кіріс деректерінің сенімділігі: энергетикалық қызметтерді ұсынудан, электр энергиясын сатудан және басқа да кіріс көздерінен түсетін кірістердің қаншалықты сенімді тіркелетінін және есепке алынатынын талдау.

4. ресурстарды басқару тиімділігі: энергетикалық инфрақұрылымның

тұрақтылығы мен дамуын қамтамасыз ету үшін қаржы ресурстарын пайдалану тиімділігін бағалау.

5. бюджеттеу және жоспарлау: бюджеттердің нақты шығындар мен кірістерді қаншалықты дәл көрсететінін, сондай-ақ мақсатқа жетудегі бюджеттеу тиімділігін тексеру.

6. ашықтық және есеп беру: қаржылық есептіліктің ашықтық дәрежесін және оның ішкі басқару мен сыртқы стейкхолдерлер үшін ашықтық талаптарына сәйкестігін бағалау.

7. әлсіз жақтарды анықтау және ұсыныстар: жақсарту мүмкіндігі бар аймақтарды анықтау және қаржылық есепті оңтайландыру бойынша ұсыныстар беру.

Мұндай тұжырымдар компанияның қаржысын неғұрлым ашық және тұрақты басқаруды қамтамасыз ете отырып, энергетикадағы қаржылық есептің тиімділігін анықтауға көмектеседі.

Әдебиеттер тізімі

- 1 QR «Buhgalterlik esep және qarjylyq esep beru jöninde» Zaňy.
- 2 Qarjylyq esep berudiñ ülttyq standarttary.
- 3 Keulimjaev Q.K, Qūdaibergenov N.A. «Buhgalterlik esep teoriasy және negızderı» Oqulyq – Almaty: Ekonomika, 2019j.
- 4 Keulimjaev Q.K, Äjıbaeva Z.N, Qūdaibergenov N.A «Buhgalterlik esep prinsipteri» Oqu qūraly – Almaty: Ekonomik’S, 2020j.
- 5 Nazarova V.L. «Şaruashylyq жүргізуші subektidegi buhgalterlik esep» Oqulyq / Jalpy redaksiyasyn basqarğan Mamyrov N.Q – Ekonomika, 2015j.
- 6 Myrzaliev B.S , Äbdışükırov R.S. M 91 «Käsıpkerlik qyzmette buhgalterlik esepті üiymdastyru» Oqu qūraly – Almaty: «Zaň ädebietı» 2018j.

ҒТАМР: 06.81.30

Г.А. Сыздыкова,

**«Әлеуметтік-экономикалық пәндер» кафедрасының аға оқытушысы,
экономика ғылымдарының магистрі¹**

К.А. Тулегенова, 6В04105-Қаржы мамандығының 3 курс студенті¹

¹М.Дулатов атындағы Қостанай инженерлік-экономикалық

университеті

110000, Қостанай Қазақстан

Кәсіпорынның қаржылық ресурстарын қалыптастыру және пайдалану тиімділігін бағалау

Түйіндеме. Мақалада кәсіпорынның қаржылық ресурстарын қалыптастыру және пайдалану тиімділігін бағалау туралы сөз қозғалады.

Аннотация. В статье речь идет об оценке эффективности формирования и использования финансовых ресурсов предприятия.

Abstract. The article deals with assessing the effectiveness of the formation and use of financial resources of an enterprise.

Түйінді сөздер: қаржылық ресурстар, кредиторлық қарыз, қаржылық жоспарлау, негізгі қорлар, айналымдағы өндірістік қорлар.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, кредиторская задолженность, финансовое планирование, основные фонды, оборотные производственные фонды.

Key words: financial resources, accounts payable, financial planning, fixed assets, working capital.

Кіріспе

Аталған тақырыптың өзектілігі: қазіргі уақытта кәсіпорынды тиімді басқарудың негізгі шарттарының бірі оның қаржылық ресурстарын сапалы бағалау болып табылады. Қаржы ресурстары кәсіпорын мүлкінің қалыптасуы, қозғалысы және сақталуын қамтамасыз ету, оның пайдаланылуын бақылау процестерін қамтитын қаржылық қызметпен байланысты.

Қазіргі жағдайда қаржылық ресурстарды басқару қазіргі заманғы зерттеу әдістерін қолдана отырып, жағдайдың белгісіздігін барынша дәл бағалауға мүмкіндік беретін мұқият талдауды талап етеді.

Осыған байланысты қаржылық қызметті бағалаудың рөлі айтарлықтай артады, оның негізгі мазмұны кәсіпорынның қаржылық жағдайын кешенді жүйелі зерттеу болып табылады. Ол қаржылық ресурстарды талдау мен басқаруға негізделген.

Қаржы қатынастарының материалдық тасымалдаушысы – бұл кәсіпорындардың толық пайдаланатын және оның өндірістік және басқа қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған қаржы ресурстары.

Кәсіпорынды тиімді басқару кәсіпорынның қаржылық ресурстарын ұтымды басқара білуде жатыр.

Объект және әдістеме

Жұмыс объектісі кәсіпорын – құрылыс ұйымы «Сұнкар» ЖШС табылады.

Қазіргі жағдайда кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің негізгі факторлары оның қаржылық ресурстарын тиімді басқару болып табылады. Бұл басқару процесінде оларды кәсіпорында қалыптастыру және пайдалану бойынша бағалауға үлкен рөл беріледі.

Компаниялардың қаржылық ресурстарын бағалаудың рөлі талдау нәтижесінде алынған ақпарат іске асырылатын қызметтің сәттілігі туралы қорытынды жасауға, компанияның одан әрі дамуы туралы болжам жасауға мүмкіндік береді. Қаржылық қызметті талдауға сүйене отырып, қаржылық ресурстарды қалыптастырудың қай аспектілері мұқият назар аударуды және оңтайландыруды қажет ететінін анықтауға болады. Басқаша айтқанда, кәсіпорынның қаржылық ресурстарын бағалау кәсіпорынның күшті және әлсіз жақтарын анықтауға қызмет етеді. Талдау нәтижесінде алынған деректер қаржылық ресурстардың тиімділігін арттыру жолдарын таңдау, кемшіліктерді жою және проблемаларды шешу үшін олардың басымдылығы мен пайдалылығы бойынша басқарушылық шешімдер қабылдау үшін пайдаланылады.

"Қаржы ресурстары - бұл кәсіпорынның иелігіндегі және ағымдағы операцияларды және кеңейтілген ұдайы өндіру жөніндегі іс-қимылдарды жүзеге асыруға, кәсіпорындарды ынталандыруға және экономикалық қажеттіліктерді қанағаттандыруға арналған ақша қаражаты. Сондай-ақ, қаржылық қуаттар өндірістік емес сала объектілерін күтіп-ұстауға және дамытуға, тұтынуға, жинақтауға, арнайы резервтік, инвестициялық қорларға бөлуге бағытталады"[1].

"Қаржылық ресурстар көп жағдайда пайда, әдетте негізгі капиталдан, сондай-ақ ескірген мүлікті сатудан түскен түсімдерден, тұрақты міндеттемелерден, әр түрлі тұрақты түсімдерден, еңбек бірлестігі мүшелерінің өзара және басқа да жарналарынан қалыптасады" [2].

Тұрақты міндеттемелерге мыналар жатады:

- жарғылық, резервтік және басқа да капиталдар;
- ұзақ мерзімді қарыздар;
- кредиторлық берешек,

- есептеу мерзімдеріндегі айырмашылыққа байланысты жалақы бойынша аударымдар - бюджеттен тыс қорларға, бюджетке аударымдар бойынша, Клиенттермен және серіктестермен есеп айырысу бойынша төлемдер [3].

Зерттеу нәтижелері

Кәсіпорынның қаржы секторының қызметін бағалау оның тиімді жұмыс істеуі үшін қажетті экономикалық шешімдерді қабылдауға мүмкіндік беретін ерекше бөлім болып табылады.

Кәсіпорынның қаржылық-шаруашылық қызметін бағалаудың негізгі міндеті оның операциялық нәтижелерін талдау, белгілі бір уақыт кезеңіндегі кәсіпорын қызметінің нәтижелеріне оң немесе теріс әсер ететін факторларды

анықтау болып табылады. Бұл ретте оң нәтиже зерттелетін экономикалық құбылысты (көрсеткішті) арттыру резервін білдіреді; теріс нәтижені анықтау жоюды талап етеді (теріс фактордың әсерін жоюға бағытталған шараларды қолдану).

Қаржылық талдау көздерін пайдалана отырып, кәсіпорынның қаржылық жағдайын болжауға және жоспарлауға болады.

Қаржылық талдау мыналарды қамтиды: кәсіпорын туралы ақпаратты толық зерттеу, әлсіз жақтарын анықтау, ұйымның шаруашылық қызметінің табыстылығын одан әрі арттыру мақсатында ішкі өндірістік резервтерді зерттеу.

Ұйымның қаржылық ресурстары туралы айтатын болсақ, олардың қалыптасу көздері туралы ұмытпау керек, олардың ішінде меншікті және қарыз қаражаттары бар. Олардың дұрыс қатынасы да кәсіпорынның қаржылық жағдайы үшін белгілі бір мәнге ие. Сыртқы (қарыздық) қаражатқа шамадан тыс тәуелділік компанияны қаржылық тұрақтылықты төмендетеді және керісінше, егер кәсіпорын сырттан қаржы ресурстарын тартпаса, онда бұл күрделі инвестициялық жобалардың жоқтығын болжауға негіз болады.

Сондықтан қаржылық ресурстарды қалыптастыру және пайдалану мәселесі өзекті болып табылады. Кәсіпорынның төлем қабілеттілігі мен өтімділігін талдау кәсіпорынның өз міндеттемелерін орындау қабілетін бағалау, сонымен қатар кәсіпорынның мүліктік активтерінің ақшалай қаражатқа тез айналу қабілетін бағалау мақсатында жүргізіледі.

Қорытынды

Қаржылық қызметті талдау кәсіпорынды басқару жүйесінде маңызды орын алады. Талдау нәтижелері кәсіпорынның қаржылық дамуында ұтымды басқару шешімдерін әзірлеуге және қабылдауға мүмкіндік береді.

Қаржылық талдау және қаржылық жағдайды талдау кәсіпорынның қаржылық қызметінің маңызды бөлігі болып табылады. Қаржылық кәсіпорынды талдау қаржылық талдауды жүзеге асыруды қамтиды, ол ұйымның қаржылық ресурстарының қаншалықты дұрыс және ұтымды пайдаланылғанын, қаржылық жағдайдың тиімділігін арттыру үшін резервтердің бар-жоғын анықтау үшін жүргізілуі керек.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау үшін белгілі әдістер мен экономикалық көрсеткіштер жүйесі бар.

Зерттеу объектісі «Сұңқар» ЖШС «Сұңқар» ЖШС құрылыс нарығында өндірістік қызметін жүзеге асырады және Қазақстан Республикасының аумағында өз өнімдері мен қызметтерін табысты өткізеді.

«Сұңқар» ЖШС өндірістік кәсіпорынның балансына жасалған талдау кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақсыз екенін көрсетті.

«Сұңқар» ЖШС өндірістік қызметінің тиімділігін басқаруды талдау барысында негізгі проблема анықталды – кәсіпорынның қаржылық ресурстарының рентабельділігі мен рентабельділігінің төмендеуі, ол бірқатар мәселелермен байланысты: бір жылдық табыстың төмендеуі; қызметкер; капитал рентабельділігінің төмендеуі; дайын өнім қорларының 62%-ға дейін

ұлғаюы есебінен айналым қаражатын пайдалану тиімділігінің төмендеуі; басқару аппаратын ұстауға жұмсалатын шығындар үлесін арттыру.

Қаржылық тұрақтылықты талдау нәтижесінде кәсіпорынның дербестік коэффициенті, қарыздық капитал коэффициенті, қаржылық тәуелділік коэффициенті, меншікті капитал коэффициенті және икемділік коэффициенті бойынша қаржылық тұрақсыз екендігі туралы қорытынды жасалды. Бұл көрсеткіштердің мәндері нашарлау бағытында нормадан айтарлықтай ауытқиды, бұл қаржыландыру көздеріндегі меншікті капитал үлесі қарыз капиталымен салыстырғанда азырақ үлесті алуымен түсіндіріледі: 19-32% - үлесі меншікті капитал, қарыз капиталының үлесі – 68-81 %.

Анықталған кемшіліктерді ескере отырып, «Сұңқар» ЖШС-нің қаржылық жағдайын жақсарту бойынша келесі ұсыныстарды ұсынуға болады.

Кәсіпорын балансының өтімділігін арттыру үшін дебиторлық қарызды басқару шараларын қолдану ұсынылады. Бұл оқиғалар тобына мыналар кіреді:

- борышкерлерге бөліп төлеу мерзімін беру мерзімін реттеу, шарттарда келісім-шарттардың барлық құқықтық аспектілерін және әртүрлі экономикалық факторларды ескере отырып, төлемдерді кешіктірудің рұқсат етілген шекті мерзімдерін нақты шектеу қажет;

- борышкерлердің несиелік қабілетінің көрсеткіштерінің жүйесін құру

- борышкерлердің қаржылық тұрақтылығының белгілі бір критерийлерін белгілеу;

- резервтік қорларды құру – дебиторлық берешек мерзімі өткен жағдайда кәсіпорын күмәнді қарыздар бойынша резервтің болуымен сақтандырылуы тиіс;

- төлемдерді инкассациялау жүйесін дамыту;

- адал борышкерлерді марапаттау әдістерін әзірлеу.

Ұсынылып отырған шаралар кешені «Сұңқар» ЖШС қаржылық ресурстарының тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді. Болжамдық көрсеткіштер өнімді өткізуден түсетін пайданың болашақта 66 425 мың теңгеге, 2023 жылы «Сұңқар» ЖШС шығындарының рентабельділігі 3,23 пайыздық тармаққа, ал сатудан түскен табыс 2,30 пайыздық тармаққа өсетінін көрсетеді.

Оңтайлы экономикалық және қаржылық қызметі жақсы жақсартуға бағытталған шарлар жүйесі кәсіпорын қызметінің көрсеткіштерін мәндерін артырады, атап айтқанда: са жерде тускен табыс, шығындар қайтарымы және әсер етті. і. кәсіпкерлік қызметті, атап айтқан, онтайлы денгейден жоғары, кәсібі шығындарды тиімдірек пайдалану.

«Сұңқар» ЖШС-нің өндірістік қызметін жақсарту бойынша ұсынылып отырған шаралар осы кәсіпорындағы қаржы ресурстарын пайдалану тиімділігін арттыруға және баланстың өтімділігін арттыруға мүмкіндік береді. Оңтайлы экономикалық және қаржылық қызметті жақсартуға бағытталған шаралар жүйесі кәсіпорын қызметінің көрсеткіштерінің

мәндерін арттырады, атап айтқанда: сатудан түскен табыс, шығындар қайтарымы және активтердің кірістілігі, бұл құнның өсуіне оң әсер етеді. кәсіпкерлік қызметті, атап айтқанда, оңтайлы деңгейден жоғары, кәсіби шығындарды тиімдірек пайдалану.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Baynev V.F. Oeconomica incepti et organizationis productionis: Textbook. annonam. M.: Yurayt, 2017. – 205 p.
- 2 Govorova V.V. Accounting theoria / V.V. Govorova, T. Yu, Prudnikova. – M.: FORUM: INFRA-M, 2015. – 160 p.
- 3 Turovets O. G. M. I. Bukhalkov, V. B. Rodionov Organizationis productionis et expeditionis administratio: Textus / O. G. Turovets, M. I. Bukhalkov, V. B. Rodionov [etc.]; by * O. G. Turovets. - 3rd ed. – M.: INFRA-M, 2015. – 506 p. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/472411>
- 4 Kovalev V.V., Volkova O.N. M.: Welby, 2018. – 420 p.
- 5 Kovalev A.I. Analysis conditionis oeconomicae incepti: / A.I. Kovalev, V.P. Privalov – M.: Centrum pro Oeconomicis et Marketing, 2015. – 139 p.
- 6 Gruzinov V.P. Inceptum Oeconomicum: Textus pro universitatibus. - 9th ed., recognitum. M.: Kno-Rus, 2015. 408 p.

МРНТИ: 06.81.45

**Л.И. Нурмагамбетова, кандидат экономических наук,
ассоциированный профессор кафедры
«Социально – экономические дисциплины»¹**

**А. Асылханқызы, обучающаяся 4 курса образовательной программы
6В04104 «Учет и аудит»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Необходимость и условия адаптации учета затрат к системе «Директ-костинг»

Түйіндеме. Бұл мақала автордың шығындарды есепке алуды "direct-costing" жүйесіне бейімдеу қажеттілігі мен шарттары туралы жасаған шолу нәтижелері болып табылады.

Аннотация. Данная статья представляет собой результаты обзора выполненные автором о необходимости и условиях адаптации учета затрат к системе «Директ-костинг».

Abstract. This article presents the results of the review carried out by the author on the need and conditions for adapting cost accounting to the Direct Costing system.

Түйінді сөздер: Басқару есебі, шығындар, шығындар, шығындар, тікелей костинг

Ключевые слова: Управленческий учет, затраты, себестоимость, калькуляция, директ - костинг

Key words: Management accounting, costs, cost, calculation, direct costing

Директ-костинг представляет собой систему управленческого учета, то есть является системой учета, мониторинга, контроля и анализа данных о затратах и результатах хозяйственной деятельности предприятия в разрезе управляемых объектов в целях принятия обоснованных и эффективных управленческих решений, в конечном итоге позволяющих управлять себестоимостью товаров и услуг.

Сущность какого-либо понятия должна быть отражена в его названии. Наименование «директ-костинг» означает учет прямых затрат. На первых этапах практического применения этой системы в себестоимость, исчисляемую по переменным затратам, включались только прямые расходы, а все виды косвенных списывались непосредственно на финансовые результаты. Вследствие этого общая сумма переменных затрат совпадала с суммой прямых, что и нашло свое отражение в названии системы и свидетельствует о том, что оно появилось не случайно. В дальнейшем себестоимость, определяемая по системе «директ-костинг» стала учитываться не только в части прямых переменных затрат, но и в части переменных косвенных затрат. Иными словами, она стала калькулироваться на основе только производственных затрат, т.е. издержек, непосредственно связанных с изготовлением данной продукции, выполнением работ или оказанием услуг, даже если они косвенные. Отсюда налицо некоторая условность данного названия. Поэтому часто эту систему называют «Variable costing» - учет переменных затрат.

Мнения различных авторов относительно истоков теоретических основ данного метода расходятся, но большинство из них отмечает, что практически первым упоминанием о делении затрат по характеру зависимости от объемов производимой продукции является труд Т.Е. Клипштейна «Учение об альтернативах в учете», изданная в Лейпциге в конце 18-го века. На примере металлургического производства показал, как прямые затраты можно относить на отдельные производственные фазы: добывающее, угольное производство, переработка шлаков, а накладные расходы – прямо на счет результатов за период.

Далее идею разграничения расходов на постоянные и переменные, выдвинули немецкие ученые О. Шмаленбах (1899) и Г. Гесс (1903). Однако они четко не сформулировали признак этой классификации [10, с.15]. Деление расходов на постоянные и переменные в зависимости от изменения объемов производства было четко сформулировано в 1923 г. Дж. Кларком. Он обосновал необходимость деления валовых издержек производства на постоянные и переменные. К постоянным он относит амортизацию основного капитала, расходы на содержание административного и технического персонала, поддержание оборудования в надлежащем состоянии, содержание сбытовой сети, сумму обычной прибыли на задействованный капитал. Переменные расходы, согласно Дж. Кларку, - это стоимость сырья и материалов, электроэнергии, рабочей силы, эксплуатации

оборудования и другие, изменяющиеся в зависимости от величины объема производства.

В 1936 году, развивая эти идеи, американский экономист Джонатан Гаррисон создал учение - "Директ-костинг", согласно которому в составе себестоимости необходимо учитывать только прямые расходы. Основные идеи этой системы были опубликованы им в январе 1936 года в бюллетене Национальной ассоциации промышленного учета. Вначале эта концепция не получила широкого признания, ее критиковали сторонники полной себестоимости. Они утверждали, что полная себестоимость необходима для акционеров и даже для управляющих. И только в последующем "Директ-костинг" стал преобладающим методом учета затрат.

История возникновения и развития системы «Директ-костинг» схематично представлена в Приложении В.

Особенности методики калькулирования себестоимости в системе «Директ-костинг» заключаются в принципиально новом подходе к включению затрат в себестоимость. Главной особенностью «директ-костинга» является разделение производственных затрат на постоянные и переменные части и осуществление учета планирования и калькулирования себестоимости продукции только на основе переменных затрат. Такая система учета приводит к тому, что постоянные затраты в данном отчетном периоде не соотносятся с запасами готовой продукции, не фиксируются в объемах незавершенного производства.

Прямые материальные затраты, прямые трудовые затраты и переменные общепроизводственные расходы (ОПР) являются основными элементами себестоимости, которые участвуют при расчете себестоимости продукции.

Такой вариант калькулирования без специальных дополнительных расчетов представляет нужную, в условиях рынка, информацию о тенденциях изменения затрат в условиях изменения объема.

Таким образом, принципиальное отличие системы «директ-костинг» от калькулирования полной себестоимости состоит в отношении к постоянным общепроизводственным расходам. При калькулировании полной себестоимости постоянные общепроизводственные расходы участвуют в расчетах, при калькулировании по переменным издержкам они из расчетов исключаются.

Весь мировой опыт свидетельствует об эффективности использования маржинального метода бухгалтерского учета - системы учета "Директ-костинг", в основе которой лежит исчисление сокращенной себестоимости продукции и определение маржинального дохода, который является одним из важнейших показателей, используемых в системе «Директ-костинг». Данный показатель представляет собой разницу между суммой продаж и переменными затратами.

К определению этого показателя приводятся различные подходы: «разница между продажной ценой и удельными переменными затратами

называется маржинальным доходом на единицу продукции» или «из цены продажи продукции вычитаются переменные расходы или частичная себестоимость продукции и определяется маржинальный доход». Он помогает определить цену безубыточной реализации продукции, а также проводить анализ взаимосвязи и соотношения затрат, объема реализации и прибыли.

Таким образом, в качестве основных характеристик директ-костинга можно выделить следующие:

- обязательная классификация затрат на постоянные и переменные;
- калькулирование усеченной себестоимости (на основании лишь переменных затрат) по продуктам или по центрам ответственности;
- особая схема построения отчета о доходах (маржинальный подход)

Список литературных источников

- 1 Апчерч, Алан Управленческий учет: принципы и практика / Алан Апчерч. - М.: Финансы и статистика, 2019. - 952 с.
- 2 Калиновский, С. А. Управленческий учет и анализ использования технологической оснастки / С.А. Калиновский. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 156 с.
- 3 Кеулимжаев К.К., Кудайбергенов Н.А. Производственный и управленческий учет: Учебное пособие / Алматы.: Экономика, 2011.-330с.
- 4 Гаррисон, Рэй Управленческий учет: моногр. / Рэй Гаррисон , Эрик Норин , Питер Брюэр. – М.: Питер, 2016. - 592 с.

МРНТИ: 06.81.45

**Л. И. Нурмагамбетова, кандидат экономических наук,
ассоциированный профессор кафедры
«Социально-экономические дисциплины»¹**

**А. С. Давыдова (Мартынова), обучающаяся 4 курса образовательной
программы 6В04104 «Учет и аудит»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Рентабельность предприятия: анализ и пути повышения

Түйіндеме. Экономикалық көрсеткіштер кәсіпкерлік қызметті объективті бағалау, өндіріс процестерін жоспарлау және ұйымдастыру, ұдайы өндіріс процесінің шығындары мен нәтижелері арасындағы айырмашылықты анықтау, сондай-ақ қорларды құру және пайдалану мәселелерін шешу үшін қазіргі заманғы нарықтық нарықтың негізі болып табылады. Мұндай негізгі көрсеткіш қаржылық нәтиже болып табылады, ал қаржылық нәтиженің құрамдас бөліктерінің бірі ұйымның кірісі болып табылады. Сондықтан, қазіргі заманғы нарықтық қатынастарда болу үшін ұйымдардың басшылары мен қаржы менеджерлері кәсіпорын қызметі процесінде кірістерді тиімді басқаруға маңызды орын береді, дегенмен бұл операциялық, инвестициялық немесе қаржылық қызмет.

Аннотация. Основу современного рыночного рынка для решения вопросов объективной оценки предпринимательской деятельности, планирования и организации процессов производства, выявления разницы между затратами и результатами воспроизводственного процесса, а также образования и использования фондов являются экономические показатели. Основным таким показателем является финансовый результат, а одной из составляющих финансового результата является рентабельность организации. Именно поэтому, с целью нахождения на плаву в современных рыночных отношениях, руководители и финансовые менеджеры организаций уделяют важное место эффективному управлению доходов в процессе деятельности предприятия, хоть это операционная, инвестиционная или финансовая деятельность.

Abstract. The basis of the modern market market for solving issues of objective assessment of entrepreneurial activity, planning and organization of production processes, identifying the difference between costs and results of the reproduction process, as well as the formation and use of funds are economic indicators. The main such indicator is the financial result, and one of the components of the financial result is the income of the organization. That is why, in order to stay afloat in modern market relations, managers and financial managers of organizations pay an important place to effective income management in the course of an enterprise's activities, even if it is operational, investment or financial activity.

Түйінді сөздер: кәсіпорын кірістері, қаржылық нәтиже, пайда, экономикалық көрсеткіштер, бағалау

Ключевые слова: доходы предприятия, финансовый результат, прибыль, экономические показатели, оценка

Key words: company income, financial result, profit, economic indicators, assessment

Введение

Организация определенных организационно-методических систем информационного обеспечения, являются основой в грамотном и эффективном управлении формирования доходов организации. Также

необходимо знать современные методы анализа доходов предприятия.

Любое предприятие, будь то казахстанский рынок или любой другой страны, существует для извлечения наибольшей прибыли, поэтому тщательный и скрупулезный учет доходов становится на первое место. В настоящее время в Казахстане особое внимание уделяется методике бухгалтерского учета, анализа и налогообложения доходов.

Интерес к данной теме обусловлен не только с целью получения высокой прибыли, а тем, что, процесс управления доходами в значительной мере влияет на финансовое состояние предприятия, а также перечнем нормативных документов, регулирующих порядок их бухгалтерского учета.

Государство в свою очередь с каждым годом реформирует и издает новые законодательные акты для максимального приближения учета доходов на предприятии к международным стандартам финансовой отчетности. Данный факт говорит о том, что казахстанская экономика верными шагами интегрируется в мировую экономику. Данное объединение приводит к тому, что ужесточаются требования к предоставлению информации о достоверности и объективности величины доходов от обычных видов деятельности, поскольку данный доход является основным показателем для заинтересованных финансовой отчетностью пользователей. Тем самым принимаются наиболее эффективные экономические решения.

Именно грамотный и правдивый учет доходов от основной деятельности организации может позволить сформировать более четкий отчет о финансовых результатах деятельности предприятия с принятыми принципами бухгалтерского учета и отчетности.

Результаты исследований

В условиях рынка получение прибыли является непосредственной целью производства субъекта хозяйствования. Реализация данной цели возможна только в том случае, если субъект хозяйствования производит продукцию (работы, услуги), которые по своим потребительским свойствам соответствуют потребностям общества [5].

Арифметика довольно проста и понятна, и для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию. Есть три варианта соответствия выручки к затратам. Первый, когда выручка превышает затраты, тогда финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Вторым вариантом, когда выручка равна сумме затрат, в таком случае удастся лишь возмещать затраты — прибыль отсутствует, а следовательно, отсутствует и основа развития хозяйствующего субъекта. И третий, не желаемый результат для каждого предпринимателя, когда затраты превышают выручку, субъект хозяйствования получает убытки — это область критического риска, что ставит хозяйствующий субъект в критическое финансовое положение, не исключая банкротство. Убытки высвечивают ошибки, просчеты в направлениях использования финансовых средств организации производства, управления и сбыта продукции.

В современных условиях важнейшим источником увеличения прибыли является инновационная деятельность. Реализация данного источника предполагает постоянную работу по изменению потребительских свойств продукции, работ и услуг.

В данной статье мы рассмотрим наиболее распространенные случаи учета выручки, подход к которому основан на требованиях МСФО (IAS) 18. Мы не будем касаться учета выручки таких специфических случаев, как строительные контракты, программы поощрения клиентов. Предметом нашего внимания будут более общие вопросы – те, которые могут возникнуть перед компанией любой отрасли промышленности.

Стандартом МСФО 18 определено, что выручкой можно признать только тот доход, который получен от основного вида деятельности компании, то есть если доход получен разово и не имеет отношения к основному виду деятельности, он уже не является выручкой, а подлежит включению в прочий доход предприятия. Следовательно, если экономист может не отличить вид дохода, то бухгалтер, для правильного отражения дохода на счетах бухгалтерского учета, должен знать к какому виду дохода отнести ту или иную сделку.

Также необходимо заметить, что, при изучении отчета о прибылях и убытках мы видим, что выручка и связанная с ней себестоимость продукции, отражается на разных счетах, информация о расходах на реализацию, административных расходов, расходов по налогу на прибыль также отражены по разным строкам отчета, однако особенностью прочих доходов является то, что их отражение в отчете о прибылях и убытках может быть в виде свернутой суммы доходов за минусом расходов.

Выводы

Руководство любой организации желает, чтобы бухгалтерский учет на предприятии был на наивысшем уровне, однако, при этом, не соблюдает элементарные требования правил ведения бухгалтерского учета. Не проводит аудиторские проверки учета на предприятии, в виду того, что данные проверки от надежных компаний, в стоимости составляют немалые суммы. Следует вывод, что руководство требует от сотрудников качественного учета, при этом не затрачивая никаких средств.

Грамотный руководитель, будет постоянно стремиться улучшить качество бухгалтерского учета различными путями, одним из таких путей, помимо проведения регулярного аудита, является повышение квалификации сотрудников отдела бухгалтерского и налогового учета, в данное время проводится большое количество семинаров, на которых сотрудниками вышестоящих государственных органов приводятся разъяснения норм налогового и иных законодательств, постоянно заботясь о квалификации работников, руководитель будет получать такую же отдачу со стороны сотрудников организации.

Грамотное ведение учета доходов, является одним из основополагающих моментов эффективности деятельности компании.

Правильность и своевременность отражения доходов на счетах бухгалтерского учета зависит от того, насколько четко бухгалтером производятся записи в программе 1С бухгалтерия, соблюдая хронологию доходов и расходов, а также своевременное отражение их в бухгалтерском учете, исключает риск того, что какой-либо доход не будет отражен в бухгалтерском учете. Если бухгалтер будет отражать все документы в порядке, предусмотренном в учетной политике организации, все доходы предприятия будут отражены вовремя.

Список литературных источников

- 1 Волкова О.Н. Управленческий учет: учеб.-М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2013.-472с.
- 2 Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. под ред. Н.Д.Эриашвили; Предисловие проф. П.С. Безруких. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.-783с.
- 3 Лысенко Д. В. – Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Москва, 2013 год
- 4 Г.М. Лисович, И.Ю. Ткаченко, Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве и на перерабатывающих предприятиях АПК, -Ростов-на-Дону, Издательский центр «МарТ», -2000 г.
- 5 Карпов Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 351с. – (Серия «Профессиональный учебник: Бухгалтерский учет»)

МРНТИ: 06.81.45

**Г.Б. Сарсембаева, магистр менеджмента, старший преподаватель
кафедры «Социально – экономические дисциплины»¹**

**А.А.Журперова, обучающаяся 4 курса образовательной программы
БВ04104 «Учет и аудит»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Совершенствование учета затрат с применением системы «директ-костинг» на предприятиях Республики Казахстан

Түйіндеме. Бұл мақала Қазақстан Республикасының кәсіпорындарында «директ-костинг» жүйесін қолдана отырып, шығындарды есепке алуды жақсартудың ықтимал бағыттары туралы авторлардың зерттеу нәтижелері болып табылады.

Аннотация. Данная статья представляет собой результаты исследований авторов о возможных направлениях улучшения учета затрат с применением системы «директ-костинг» на предприятиях Республики Казахстан.

Abstract. This article presents the results of the authors' research on possible ways to improve cost accounting using the direct costing system at enterprises of the Republic of Kazakhstan.

Түйінді сөздер: Басқару есебі, шығындар, шығындар, шығындар, тікелей костинг

Ключевые слова: Управленческий учет, затраты, себестоимость, калькуляция, директ - костинг

Key words: Management accounting, costs, cost, calculation, direct costing

В связи с экономическими преобразованиями, происходящими в нашей стране, все более повышается самостоятельность и ответственность предприятий, расширяются их экономические права, совершенствуются и широкое распространение получают экономические методы управления. Эти изменения в экономике не могли не повлиять на систему бухгалтерского учета. Сегодня предприятия вправе сами выбирать методы калькулирования и распределения косвенных расходов, базы распределения, а также определять периодичность составления калькуляций.

Для ориентации предприятия в сложных рыночных условиях нужна разнообразная информация, как о себестоимости, исчисленной в системе учета полных затрат «абзорпшен-костинг», так и о переменной себестоимости, исчисленной в системе «директ-костинг».

«Директ-костинг» представляет собой систему управленческого учета, то есть является системой учета, мониторинга, контроля и анализа данных о затратах и результатах хозяйственной деятельности предприятия в разрезе управляемых объектов в целях принятия обоснованных и эффективных управленческих решений, в конечном итоге позволяющих управлять себестоимостью товаров и услуг.

В качестве основных характеристик директ-костинга можно выделить следующие:

- обязательная классификация затрат на постоянные и переменные;
- калькулирование усеченной себестоимости (на основании лишь переменных затрат) по продуктам или по центрам ответственности;
- особая схема построения отчета о доходах (маржинальный подход);

Рассмотрим все основные характеристики системы, необходимые для адаптации применяемой системы учета затрат к системе «директ-костинг».

1. Классификация затрат - группировка их по определенному признаку для использования в оперативном контроле, формировании себестоимости продукции и получения информации, необходимой для принятия управленческих решений. Она лежит в основе организации учета и анализа производственных затрат, калькулирования себестоимости продукции.

Для целей калькулирования себестоимости на предприятии ТОО «Ак орда», затраты подразделяются по экономическим элементам на следующие группы:

- прямые расходы на сырье и материалы, которые занимают большой удельный вес в себестоимости продукции. Основным исходным сырьем для

производства продукции являются: медь, алюминий, свинец, никель, олово, марганец, магний, слитки и заготовки из металлов и сплавов (полученные со стороны), лом и отходы цветных металлов и сплавов и другие виды цветных и редких металлов, входящие в состав сплавов.

- прямые затраты на рабочую силу - это оплата труда производственных рабочих, непосредственно участвующих в изготовлении продукции.

- накладные расходы определяются как все затраты, идущие на производство, за вычетом прямых затрат на материалы и оплату труда. К их числу, помимо прочего, относятся амортизационные расходы, арендная плата, страховые взносы, коммунальные услуги, расходы вследствие простоя и др.

По данным статьям производится калькулирование себестоимости.

На предприятии ТОО «Ак орда» в совокупности накладных расходов к постоянным затратам относят амортизацию производственного оборудования, арендную плату, проценты на заемный капитал, заработную плату администрации предприятия, остальные нижеперечисленные расходы переменные и должны учитываться в составе переменных затрат:

- затраты по ремонту оборудования;
- затраты по содержанию и эксплуатации оборудования;
- содержание цехового персонала, включая отчисления от оплаты труда;
- расходы по содержанию лабораторий.

2. Калькулирование усеченной себестоимости (на основании лишь переменных затрат) по продуктам (учет по носителям затрат) или по центрам ответственности (местам возникновения затрат).

Для данного предприятия можно построить как учет по носителям затрат, так и учет по местам возникновения затрат, поскольку можно калькулировать как само изделие, так и себестоимость процесса в каждом цехе, являющемся местом возникновения затрат.

Организация учета по местам возникновения затрат дает возможность:

- контролировать формирование затрат;
- обоснованно распределить косвенные затраты по носителям затрат.

По сути дела, при организации учета в разрезе мест возникновения затрат по системе «директ-костинг» исчезает само понятие косвенных расходов, так как накладные расходы мест возникновения затрат становятся прямыми по отношению к конкретному месту возникновения затрат. Таким образом, при системе «директ-костинг» затраты в местах возникновения затрат подразделяются только на постоянные и переменные.

Центр финансовой ответственности (ЦФО) — структурное подразделение или группа подразделений: осуществляющих операции, конечная цель которых — оптимизация прибыли; способных оказывать непосредственное воздействие на прибыльность; отвечающих перед

вышестоящим руководством за реализацию установленных целей и соблюдение уровней расходов в пределах установленных лимитов.

3. *С учетом затрат по носителям затрат* тесно связан учет результатов по ним (таблица 2). Если учет результатов по носителям затрат базируется на исчислении полной себестоимости, то выявляется так называемый нетто-доход (валовый доход); если результат основан на учете частичных затрат, то определяется брутто-доход (сумма покрытия или маржинальный доход) на изделие.

Маржинальный доход - это разница между выручкой от продажи продукции и ее неполной себестоимостью, рассчитанной по переменным расходам. После вычитания из маржинального дохода постоянных издержек формируется показатель операционной прибыли.

Порядок отражения операций на бухгалтерских счетах в условиях системы "директ-костинг" следующий. Прямые условно-переменные расходы собираются в бухгалтерском учете на счетах 8100 "Основное производство" и 8300 "Вспомогательные производства". Условно-переменные расходы предварительно накапливаются на счете 8400 "Накладные расходы", а затем ежемесячно переносятся на счета 8100 "Основное производство" и 8300 "Вспомогательные производства". Условно-постоянные расходы в части общих управленческих и хозяйственных затрат отражаются на счете 7210 "Административные расходы", а в части сбытовых расходов - на счете 7110 "Расходы по реализации продукции и оказанию услуг". Суммы фактической себестоимости продукции, законченной производством и переданной на склад, относятся со счета 8100 "Основное производство" в дебет счетов 1320 "Готовая продукция" или 7010 "Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг".

Условно-постоянные расходы, собранные на счетах 7110, 7210 в конце каждого отчетного периода полностью списываются на счет 5610 "Итоговая прибыль (итоговый убыток)" в уменьшение итогового дохода.

Таким образом, применение системы «Директ-костинг» на предприятии позволит улучшить организацию учета затрат и калькулирования себестоимости, повысит действенность экономического анализа и эффективность функционирования предприятия в условиях рыночной экономики.

На первом этапе нашего исследования произведен обзор классификации затрат, методов формирования себестоимости в отечественной и зарубежной практике. Установлено, что поперечный метод за рубежом называется попроцессным. А метод «Директ-костинг» несколько отличается от отечественных аналогов, и в чистом виде в системе бухгалтерского учета не может применяться, остается возможным применение лишь отдельных их элементов.

Одним из факторов снижения себестоимости и повышения прибыли являются сдвиги в составе продукции, связанные с совершенствованием ее структуры и повышением эффективности производства. Влияние изменений

структуры продукции на себестоимость анализируется по переменным затратам по статьям калькуляции типовой номенклатуры.

Важнейший элемент системы «директ-костинг» - анализ затрат и результатов, являющийся основой обоснования и выработки управленческих решений. В работе системно изложена и раскрыта широко применяемая методика анализа безубыточности и маржинального дохода, позволяющая обосновать многие решения по управлению предприятием.

С развитием рыночных отношений в Казахстане вопросы учета и калькулирования себестоимости продукции имеют все большее значение в системе отечественного учета. Одной из важнейших задач управленческого учета является калькулирование себестоимости продукции. Себестоимость продукции - это выраженные в денежной форме затраты на ее производство и реализацию.

Себестоимость продукции складывается из затрат, связанных с использованием в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

В процессе производства создаются условия для дальнейшего роста рентабельности или через него предприятие приходит к банкротству (несостоятельности). Поэтому тщательный учет затрат, контроль за соблюдением норм расхода, своевременно произведенные ремонтные работы, маркетинговые услуги, грамотное техническое и экономическое управление предприятием - пути достижения необходимых результатов деятельности, чему и способствует бухгалтерская (учетная) информация.

Список литературных источников

- 1 Апчерч, Алан Управленческий учет: принципы и практика / Алан Апчерч. - М.: Финансы и статистика, 2019. - 952 с.
- 2 Калиновский, С. А. Управленческий учет и анализ использования технологической оснастки /С.А. Калиновский. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 156 с.
- 3 Кеулимжаев К.К., Кудайбергенов Н.А. Производственный и управленческий учет: Учебное пособие / Алматы.: Экономика, 2011.-330с.
- 4 Гаррисон, Рэй Управленческий учет: моногр. / Рэй Гаррисон, Эрик Норин , Питер Брюэр. -М.: Питер, 2016. - 592 с.

МРНТИ: 06.81.45

**Г.Б. Сарсембаева, магистр менеджмента, старший преподаватель
кафедры «Социально – экономические дисциплины»¹**

**С.Б. Хасенова, обучающаяся 4 курса образовательной программы
6B04104 «Учет и аудит»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Сравнение влияния калькуляции себестоимости с полным распределением затрат и по переменным издержкам на величину прибыли

Түйіндеме. Бұл мақала авторлардың зерттеулерінің нәтижелері болып табылады, мұнда шығындарды толық бөлумен және өзгермелі шығындар бойынша пайда мөлшеріне өзіндік құн калькуляциясының әсерінің салыстырмалы сипаттамасы келтірілген.

Аннотация. Данная статья представляет собой результаты исследований авторов, где приведена сравнительная характеристика влияния калькуляции себестоимости с полным распределением затрат и по переменным издержкам на величину прибыли.

Abstract. This article presents the results of the authors' research, which provides a comparative description of the impact of cost calculation with full cost allocation and variable costs on the amount of profit.

Түйінді сөздер: Басқару есебі, шығындар, өзіндік құн, шығындар, тікелей костинг, абзорпшен-костинг.

Ключевые слова: Управленческий учет, затраты, себестоимость, калькуляция, директ – костинг, абзорпшен - костинг

Key words: Management accounting, costs, cost, calculation, direct costing, abzorpshen costing.

В настоящее время существуют мнения, что калькуляцию можно составить так, чтобы все операции были рентабельными и что калькуляция – это искусство правильно ошибаться. Многовариантность калькуляционных расчетов связана с взаимодействием множества факторов, действующих в экономической реальности, и с особенностями многих учетных методик и процедур. Большинство из них лежат в области распределения и перераспределения расходов в процессе учета затрат на производство и калькулирования себестоимости.

Выбор калькуляционной системы, безусловно, влияет как на общую прибыль организации, так и на рентабельность отдельных видов продукции. Влияние на прибыль метода «директ-костинг» и альтернативной системы полной себестоимости, главным образом связано с наличием запасов и с поглощением запасами постоянных расходов. [1]

Вспомним, что метод «абзорпшен-костинг» полностью поглощает как переменные, так и постоянные затраты. Они достаточно жестко привязаны к конкретной продукции и следуют за ней, где бы она территориально не находилась: в цехе – затраты входят в состав НЗП; на складе готовая продукция - в состав ее себестоимости; отгружена покупателю – в состав

себестоимости проданной продукции. Все затраты относятся к классификационной группе «затраты на продукт».

Калькуляция себестоимости продукции по переменным издержкам обеспечивает контроль над постоянными издержками, за вложениями в получение прибыли каждого выпускаемого вида продукта, за соблюдением ассортимента выпуска продукции. Такие калькуляции выявляют неконтролируемые издержки, различия между прибыльными и неприбыльными операциями, поведение издержек относительно нормативов.

Система «директ-костинг» дает возможность установить связи и пропорции между затратами и объемами производства, получить информацию о прибыльности и убыточности производства в зависимости от его объема, прогнозировать поведение себестоимости в зависимости от объема или мощностей. Выделение суммы постоянных затрат в этой системе калькулирования позволяет показать влияние их величины на сумму прибыли, а изменение валовой маржи дает возможность выявить более рентабельные изделия и соответственно внести изменения в ассортимент выпускаемой продукции. [1]

Для более наглядного представления влияния двух калькуляционных систем на величину прибыли рассмотрим влияние остатков на операционную прибыль, исчисленную по системе «директ-костинг» и «абзорпшн-костинг».

Таблица 1 - Исходные данные для составления отчета о прибылях и убытках

Показатель	Сумма (тыс. тг.)
Объем продаж (1 000 ед.) по 10 у.е. за 1 ед.	10 000
Выпуск (1 100 единиц)	11 000
Переменные расходы	7 000
Переменные производственные расходы (всего)	6 600
В том числе:	
- материалы (на 1 ед 3 у.е.)	3 300
- заработная плата (на 1 ед. 2 у.е.)	2 200
- переменные ОПР (на 1 ед. 1 у.е.)	1 100
Переменные коммерческие и управленческие расходы	400
Постоянные расходы (всего)	2 700
ОПР	2 200
Расходы коммерческие и управленческие	500

Таблица 2 - Отчет о прибылях и убытках (методы «директ-костинг» и «абзорпшн-костинг»)

Метод «директ-костинг»		Метод «абзорпшн-костинг»		
Показатели	Всего	Показатели	На ед.	Всего
Объем продаж	10 000	Объем продаж		10 000

Переменная производственная себестоимость выпущенной продукции	6 600	Переменные производственные расходы	6	6 600
Переменная производственная себестоимость остатков готовой продукции (вычитаются)	600	Постоянные производственные расходы	2	2 200
Переменная производственная себестоимость реализованной продукции	6 000	Производственная себестоимость выпущенной продукции	8	8 800
Переменные коммерческие и управленческие расходы	4 000	Производственная себестоимость остатков готовой продукции	8	800
Всего переменных расходов (вычитаются)	6 400	Производственная себестоимость реализованной продукции (вычитаются)		8 000
Маржинальный доход	3 600	Валовая маржа		2 000
Постоянные расходы (вычитаются)	2 700	Коммерческие и управленческие расходы (вычитаются)		900
В том числе:	2 200	Операционная прибыль		1 100
- производственные				
- коммерческие и управленческие	500			
Операционная прибыль	900			

Исходя из приведенного выше наглядного примера, можно сделать вывод, что причина влияния на прибыль – участие постоянных расходов в запасах. Но необходимо сделать уточнение, что для варианта учетной политики: когда управленческие расходы отнесены к периодическим, то причиной влияния на прибыль является наличие постоянных производственных расходов в запасах. Если объем запасов при методе «директ-костинг» увеличивается за период, происходит снижение операционной прибыли в сравнении с методом «абзорпшн-костинг».

Рост операционной прибыли при методе «директ-костинг» равен приросту маржинального дохода, умноженному на разницу (объем продаж на конец отчетного периода – объем продаж на начало отчетного периода в количественном измерении). При методе «абзорпшн-костинг (полной себестоимости)» прибыль может упасть даже при росте объема продаж (связано с остатками). [1]

Таким образом, система "директ-костинг" (калькуляция покрытия) позволяет определить изменение прибыли вследствие изменения переменных затрат, цен реализации, структуры выпускаемой продукции и, соответственно, на основе такого анализа принять комплекс необходимых в этих условиях стратегических мер по управлению предприятием.

Важно, что, применяя систему «директ-костинг» (систему учета сумм покрытия или маржинального дохода), можно оперативно изучать

взаимосвязи между объемом производства, затратами (себестоимостью, выручкой, прибылью, маржинальным доходом). Эту взаимосвязь можно изучать и графически, и аналитически.

Строится так называемый график точки критического объема производства, то есть такого его объема, при котором выручка от реализации продукции равна ее полной себестоимости. Система «директ-костинг» заостряет внимание руководства предприятия на изменении валовой маржи (суммы покрытия) по предприятию в целом и по различным изделиям. Она позволяет учитывать изделия с большой рентабельностью, чтобы переходить в основном на их выпуск, так как разница между продажной ценой и суммой переменных расходов не затушевывается в результате списания постоянных косвенных расходов на себестоимость конкретных изделий. [2]

За счет сокращения статей себестоимости упрощается ее нормирование, учет, контроль и к тому же улучшается учет и контроль условно - постоянных, накладных расходов, поскольку их сумма за данный конкретный период показывается в отчете о доходах отдельной строкой, что наглядно демонстрирует их влияние на величину прибыли предприятия.

Основное достоинство системы учета сумм покрытия в том, что на основе информации, получаемой в ней, можно принимать различные оперативные решения по управлению предприятием. В первую очередь, это касается возможности проводить эффективную политику цен. Традиционные классические методы ценообразования, основанные на калькуляции полной фактической себестоимости, не всегда обеспечивают эффективность ценовой политики предприятия, работающего на рынке. [2]

Разные методы учета себестоимости в результате дали различную величину прибыли. Причем, метод полного поглощения затрат менее выгоден предприятию с точки зрения уплаты налогов. Получается, что какая-то часть постоянных производственных затрат вроде бы понесена, но находясь на складе в остатках готовой произведенной и нереализованной продукции, к финансовому результату не относится. Поэтому прибыль к налогообложению у предприятия больше на указанную сумму.

То есть, принципиальное практическое различие заключается в поведении остатков готовой продукции на складе. Если объем производства равен объему реализации, величина рассчитанной по методу поглощенных затрат операционной прибыли будет равна операционной прибыли, рассчитанной методом прямых переменных затрат. В обратной ситуации - метод прямых переменных затрат даст величину прибыли большую, чем при методе полного поглощения. [3]

Наиболее типична следующая ситуация, когда объем производства больше объема реализации. И естественно, что операционная прибыль, исчисленная законодательно установленным методом поглощенных затрат, будет показывать руководству завышенную прибыль, т. к. часть затрат отложена на складе и не относится к финансовому результату предприятия. С точки зрения налоговой инспекции все очень логично, но с точки зрения

руководства предприятия не очень. Этим и объясняется «настырность» предприятий всего мира видеть в своем внутреннем управленческом учете себестоимость продукции и методом прямых переменных затрат. При этом предприятия получают следующие преимущества:

– метод прямых переменных затрат устраняет влияние изменений стоимости запасов на прибыль, что делает оценку динамики прибыли более адекватной. При существенных сезонных колебаниях искажение прибыли в продажах товара будет иметь систематический характер (метод поглощенных затрат);

– информация для принятия большинства управленческих решений (принятие специального заказа, производить или закупать, закрывать сегмент или нет) и операционных расчетов (точка безубыточности, операционный рычаг, запас прочности) будет возможной и обоснованной только при условии четкого выделения переменных и постоянных затрат;

– релевантность полученных данных. Если отложить отнесение затрат в периоде, эти затраты становятся затратами прошлого периода и их величина нерелевантная по отношению к управленческим решениям сегодня и в будущем.

При этом важно помнить о преимуществах полного учета затрат. Основными «плюсами» здесь будут следующие:

– большая корректность с точки зрения концепции начисления. Если продукция не реализована и лежит на складе, т. е. доход по ней не получен, то и затраты, связанные с ее производством, необходимо учитывать в периоде реализации;

– для ценообразования и понимания рентабельности в разрезе продуктов полная себестоимость будет более наглядной, т. к. учтены все затраты, понесенные предприятием для производства продукции. Но при этом на первый план выдвигается вопрос о способе и базе распределения накладных и косвенных затрат.

Сами концепции и соответствующие им принципы мало полезны в ответе на вопрос: как общую сумму затрат разнести на отдельные изделия или группы изделий. Но они дают возможность применения любого систематического и рационального метода с целью проведения этой операции, ее анализа для принятия решений. Именно поэтому предприятия идут на дополнительные расходы и ведут учет себестоимости продукции двумя методами. [4]

Список литературных источников

- 1 Апчерч, Алан Управленческий учет: принципы и практика / Алан Апчерч. - М.: Финансы и статистика, 2019. - 952 с.
- 2 Калиновский, С. А. Управленческий учет и анализ использования технологической оснастки /С.А. Калиновский. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 156 с.

- 3 Кеулимжаев К.К., Кудайбергенов Н.А. Производственный и управленческий учет: Учебное пособие / Алматы.: Экономика, 2011.-330с.
- 4 Гаррисон, Рэй Управленческий учет: моногр. / Рэй Гаррисон, Эрик Норин, Питер Брюэр. -М.: Питер, 2016. - 592 с.

МРНТИ: 06.81.55

Р.А.Абилкаирова

**«Әлеуметтік-экономикалық пәндер» кафедрасының аға оқытушысы¹
Д.Б.Бекмағамбет, 6B04105-Есеп және аудит мамандығының 3курс
студенті¹**

**¹М.Дулатов атындағы Қостанай инженерлік-экономикалық
университеті**

110000, Қостанай, Қазақстан

Тауарлы-материалдық қорларының есебі және өнімді өткізуді талдау

Түйіндеме. Тауарлы-материалдық қорларды басқару өндірістік басқарудың құрамдас бөлігі болып табылады, ол шаруашылық шарттарын орындауды, шикізатты, тауарларды, компоненттерді сатып алуды, жеткізуді және сақтауды ұйымдастырудан, сондай-ақ оларды пайдалануды есепке алу мен бақылаудан тұрады.

Аннотация. Управление запасами является составной частью производственного управления, которое состоит в организации выполнения хозяйственных договоров, закупки, доставки и хранения сырья, товаров, комплектующих, а также учета и контроля их использования.

Abstract. Inventory management is an integral part of production management, which consists in organizing the execution of business contracts, procurement, delivery and storage of raw materials, goods, components, as well as accounting and control of their use.

Түйінді сөздер: шикізат, тауар, шығындар, өндірістік басқару, кәсіпорын, материалдық-өндірістік қорлар, түгендеу операциялары.

Ключевые слова: сырьё, товар, затраты, управление производством, предприятие, материально-производственные запасы, инвентаризационные операции.

Key words: raw materials, goods, costs, production management, enterprise, inventory, inventory operations.

Кіріспе

Тауарлы-материалдық қорларды басқару өндірістік басқарудың құрамдас бөлігі болып табылады, ол шаруашылық шарттарын орындауды, шикізатты, тауарларды, компоненттерді сатып алуды, жеткізуді және сақтауды ұйымдастырудан, сондай-ақ оларды пайдалануды есепке алу мен бақылаудан тұрады.

Үздіксіз өндірістік процесті жүзеге асыру үшін оны үнемі шикізат, отын, жартылай фабрикаттар қорларымен қамтамасыз ету қажет. Компанияның негізгі және маңызды құрамдас бөліктерінің бірі ағымдағы активтер болып табылады, олар тұрақты өндіріс үшін және қаржылық жағдайдың тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін қажет.

Ағымдағы активтердің құрамдас бөліктерінің бірі материалдық-өндірістік қорлар болып табылады. Бухгалтерлік есеп жүйесін өзгерту мәселесі Қазақстанның қазіргі экономикасында өзекті. Бұл елдер арасындағы қатынастардың кеңеюі мен тереңдеуіне, сондай-ақ есеп беру пайдаланушыларының қажеттіліктерінің өзгеруіне және басқа себептерге байланысты.

Қаржылық есептілік туралы ақпаратты пайдаланушылардың қазіргі заманғы сұраныстарына ең сәйкес келетін Халықаралық қаржылық есептілік стандарттары болып табылады. Тауарлық-материалдық қорларды (ТМҚ) есепке алудың негізгі міндеттеріне шикізатты сатып алу бойынша нақты шығындарды есептеу, олардың сақталуын бақылауды жүзеге асыру, материалдардың құнын калькуляциялау объектілеріне бөлу, барлық операциялардың журналдарына енгізу, қойма қорларын бақылауды жүзеге асыру, нақты өзіндік құнын есептеу, қоймадағы қорлардың қалдықтары туралы есептер жасау жатады.

Сондай-ақ, тауарлық-материалдық қорларды олардың түрлері мен пайдалану ерекшеліктерін ескере отырып, дұрыс бағалау қажет, бұл ТМҚ есебіндегі маңызды міндеттердің бірі болып табылады.

Объектісі және әдістемесі

Қорлар кәсіпорынның ағымдағы активтерінің маңызды бөлігін құрайды және олардың жіктелуі бойынша әртүрлі түрлер мен атаулардың үлкен санын білдіреді. Сондықтан олардың сауатты, жүйелі есебі кәсіпорынды тиімді басқарудың кепілі болып табылады. Қорлар кәсіпорынның ағымдағы активтерінің маңызды бөлігін құрайды және олардың жіктелуі бойынша әртүрлі түрлер мен атаулардың үлкен санын білдіреді. Материалдық-өндірістік қорлардың болуы мен қозғалысы туралы деректердің дұрыстығының болмауы дұрыс емес басқару есебіне және соның салдарынан шығындарға әкелуі мүмкін. Әрбір бухгалтер түгендеу операцияларын есепке алу қажеттілігіне тап болады. Динамикалық өзгеретін заңнама бухгалтерге күрделі міндет қояды: қателіктер жібермеу ғана емес, сонымен қатар соңғы өзгерістерден хабардар болу. Қазіргі бухгалтер акциялардың нақты құнын анықтау тәртібін, оларды есептен шығару кезінде бағалауды, жеткізушілермен есеп айырысуды, салықтарды есептеуді, қаржылық есептілікті жасауды білуі керек [1]. Өзіндік құнын төмендетудің, қызмет тиімділігін арттырудың маңызды резерві материалдық шығындарды үнемдеу болып табылады. Кәсіпорындар шикізат пен материалдарды сатып алады, оларды өндіріс процесінде тұтынады және дайын өнімді алады. Сондықтан бухгалтерлік есеп жүйесін құру жөніндегі шаралар кешенінде материалдық-өндірістік қорлардың болуы, қозғалысы және пайдаланылуы туралы толық және сенімді ақпаратты қалыптастыру, сондай-ақ оларды бақылауды нақты ұйымдастыру үлкен маңызға ие.

Зерттеу нәтижелері

Тауарлық-материалдық қорлар әдеттегі қызмет барысында сатуға арналған немесе өндіріс процесінде немесе қызмет көрсету кезінде

пайдалануға арналған шикізат пен материалдар түрінде сатылатын активтер болып табылады [2].

Қорлар (материалдар, шикізат) - бұл дайын өнімді алу үшін адам еңбегі бағытталған заттар. Олар өзгермейтін нысаны бар еңбек құралдарынан ерекшеленеді, өйткені олар толығымен және толығымен тұтынылады, құнын өндірілетін өнімге ауыстырады және өндірістің әр циклінің соңында ауыстырылады.

Тауарлық-материалдық қорларды есепке алуда мүлікті бағалау әдісін таңдау өте маңызды. Тауарлық-материалдық қорлардың алуан түрлілігіне және оларды пайдалану ерекшеліктеріне байланысты тауарлық-материалдық қорларды бағалау процесі күрделі және уақытты қажет етеді. 2 "қорлар" ХҚЕС сәйкес тауарлық-материалдық құндылықтарды есепке алуда негізгі орын актив ретінде танылатын және сатудан түскен кіріс пайда болғанға дейін сол күйінде қалатын өзіндік құнын есептеуге жатады.

Бұл әдіс Бизнестің басында ескі тауарлық-материалдық құндылықтарды сатуға ұмтылатын жағдайды көбірек көрсетеді. Кезеңнің басында бұрын сатып алынған, есепті кезеңнің соңында кейінірек сатып алынған қорлар өзіндік құнға қосылады. Бағаның өсуімен біз сатылған өнімнің төмен құнын аламыз. Соңғы тауарлық-материалдық қорлардың сомасы үздіксіз және мерзімді түгендеу жүйесімен бірдей болады.

Бұл әдіс бұрын сатып алынған тауарлар сатылған кезде қолданылады. Шығындарды есептеу келесі алгоритм бойынша жүзеге асырылады: кезеңнің басындағы тауарлық-материалдық қорлардың құны және есепті кезеңде сатып алынған барлық қорлардың құны қосылады, содан кейін бұл сома сатуға дайын қорлар бірліктерінің санына бөлінеді, осылайша біз қорлар бірлігінің орташа құнын аламыз. Тауарлық-материалдық қорлардың қалдықтары тауарлық-материалдық қорлардың есептелген орташа құнына көбейтіледі.

Қорытынды

Қорытындылай келе, тауарлық-материалдық қорлардың өзіндік құнына қорларды сатып алу шығындары, оларды сақтау орнына жеткізу бойынша көлік шығындары және оларды қажетті күйге келтіру шығындары кіреді. Есепті кезеңдегі материалдардың құны өзгереді және қорлардың құнын дұрыс бағалау үшін шығындарды бағалаудың үш әдісі қолданылады. Әрбір кәсіпорын осы әдістердің бірін таңдайды: - ФИФО әдісі; - орташа өлшенген күн әдісі; - нақты сәйкестендіру әдісі [3]. Берілген әдістердің әрқайсысында тауарлық-материалдық қорларды есептен шығару күн ағыны ретінде анықталады. Осы әдістердің әрқайсысына қысқаша сипаттама берейік. ФИФО әдісі. Бұл әдісте тауарлық-материалдық құндылықтар алғашқы сатып алу құны бойынша бағаланады.

Яғни, қорлар сатып алынған ретпен сатылады немесе есептен шығарылады (бірінші пайда – бірінші шығын). Демек, кезеңнің соңындағы қалдықтардың құны соңғы сатып алу уақытының бағасына негізделген. Тауарлар сатып алу тәртібімен де сатылады.

нақты сәйкестендіру әдісі бір-бірін алмастырмайтын қорлар бірліктерінің құнын есептеуден тұрады. Бұл қорлар арнайы жобаларға арналған.

Егер компания бұл әдісті таңдаған болса, онда қандай қорлар сатылғаны және қоймада бар екендігі туралы ақпарат бар. Есеп саясатында таңдалған әдіс көрсетіледі және осы әдіс бойынша есепті кезең ішінде тауарлық-материалдық қорлардың өзіндік құны есептеледі.

Кез келген өнеркәсіптік кәсіпорын үшін өзекті мәселе материалдық-өндірістік қорларды тиімді басқару мәселесі болып табылады. Қазіргі уақытта тауар нарығы нарықтық қатынастардың әсерінен жұмыс істейді және дамиды. Қазіргі нарық өнім сапасына қойылатын талаптардың үнемі артуымен, тауар ассортиментінің кеңеюімен, сатып алу сұранысының қанағаттануымен сипатталады.

Жоғарыда келтірілген жіктеу және қорларды бағалау әдістері қорлардың түрлерін, олардың ерекшеліктерін анықтауға мүмкіндік береді, оларды біле отырып, қорларды есептеу әдісі мен басқару стратегиясын таңдау туралы шешім қабылдауға, оларды бағалауға мүмкіндік береді.

Кәсіпорынның материалдық-өндірістік қорларын басқару және оңтайландыру оның сәтті жұмыс істеуінің маңызды шарты болып табылады. Логистика логистикалық тұжырымдаманы сақтай отырып, өнеркәсіптік кәсіпорындарда шикізат пен материалдарды сатып алуды, сақтауды, тасымалдауды тиімді жоспарлауға және өндіруге мүмкіндік береді [4].

Әдебиеттер тізімі

- 1 Speshilova N. V. *Problemata ratiocinandi pro nervo materiali et productione et modis solvendi eas* / N. V. Speshilova, O. O. Sladkova // *nova scientia: status Hodiernus et modi evolutionis*. – 2016. – № 10–1. – Pp. 171-178.
- 2 *Internationalis Financial Vexillum Renuntiationes (IAS) "Inventaria"*.
- 3 Afanasyeva L. A. *de specialibus rebus habent formatam belli ad progressionem de commercial actiones et coeptis fundatur in principiis genus administratione* / *Scientific Bulletin De Volgograd Genere ranepa. Series: Oeconomica*. – 2015. – № 1. – Pp. 18-21
- 4 Bezrukikh, PS *Ratio: artem*. PS Bezrukikh. - M.: Ratio, 2020. - 719 p .

МРНТИ: 06.81.55

А.Е. Булатова, студентка 2 курса 04140100 - Маркетинг (по отраслям)¹

**¹Учреждение «Костанайский высший колледж Казпотребсоюза»
110000, Костанай, Казахстан**

Мерчандайзинг как инновационная технология управления эффективностью продаж

Түйіндеме. Сауда-саттықты басқару тиімділігін арттырудағы бөлшек сауданың ролі талданды, визуалды бөлшек саудадағы шығармашылық және инновациялық әдістер қарастырылды.

Аннотация. Проанализирована роль мерчандайзинга в повышении эффективности управления продажами, рассмотрены креативные и инновационные методы визуального мерчандайзинга.

Abstract. The role of merchandising in improving the efficiency of sales management has been analyzed, creative and innovative methods of visual merchandising have been considered.

Түйінді сөздер: бөлшек сауда, визуалды бөлшек сауда, сатуды басқару, тиімділік, инновация.

Ключевые слова: мерчандайзинг, визуальный мерчандайзинг, управление продажами, эффективность, инновации.

Key words: merchandising, visual merchandising, sales management, efficiency, innovation.

Поиск эффективных технологий управления продажами в торговых предприятиях является одной из актуальных проблем.

На рубеже 2000-х гг. были распространены ассортиментные технологии. Однако в условиях насыщения потребительского рынка и усиливающейся конкуренции эти технологии стали малоэффективными. Сегодня торговые организации идут по пути сокращения ассортимента, осознавая, что управлять большим ассортиментом сложно и затратно. В условиях минимизации ассортимента для обеспечения больших объемов продаж необходимы новые инновационные технологии, одной из которых является мерчандайзинг.

Многие зарубежные авторы понимают мерчандайзинг как организацию презентации товара на предприятии торговли. В связи с этим определение мерчандайзинга нередко дополняют словом «визуальный» (visualmerchandising). К инструментам мерчандайзинга при этом относят все то, что используется для презентации товара без участия торгового персонала: творческий подход к дизайну интерьера, оборудованию, подсветке, расположению и композиции товара на оборудовании, рекламным средствам и другим визуальным элементам в местах продаж. Кроме того, в зарубежных исследованиях к визуальному мерчандайзингу относят все элементы, которые способны повлиять на чувства, включая, на первый взгляд, не визуальные, такие как музыку и ароматы. Отражение данного подхода иллюстрирует Оксфордский толковый словарь бизнеса (А

Concise Dictionary of Business), где мерчандайзинг трактуется как деятельность по продаже товаров или попытка их продать путем рекламы и других атрибутов в местах показа.

Целью данной статьи является уточнение и расширение теоретико-практических положений визуального мерчандайзинга в розничной торговле.

В последнее время часто можно слышать фразу: ритейл умер. Из-за роста электронной коммерции в розничной торговле произошли огромные изменения. Однако действительно ли розничная торговля мертва? Множество торговых точек действительно закрылись. Но правда в том, что розничная торговля не умерла. Исследования показывают, что только в 2022 кризисном для всего мира году 68% ритейлеров планировали открыть еще больше магазинов. Этот факт доказывает важность физических магазинов для розничных продавцов. Рушится только розница с посредственным клиентским опытом и скучными визуальными решениями. Сейчас недостаточно хорошо выглядеть. Современный визуальный мерчандайзинг определяют зрелищные решения, повышающие качество обслуживания клиентов.

Розничному продавцу необходимо донести до клиентов уникальную историю своего бренда. Это определит его актуальность и в перенасыщенной отрасли выделит среди множества. Визуальный мерчандайзинг – это форма повествования. С помощью инструментов визуального мерчандайзинга можно общаться с покупателями без скучных разговоров о продажах.

Визуальный мерчандайзинг, без сомнения, – лучшая приманка для розничной торговли. Он может привлечь новых покупателей, просто создав завораживающие витрины, и тем самым увеличить посещаемость магазина. И если клиенты войдут в помещение, прекрасно проведут там время, получат удовольствие от размещения продукта, рекламных материалов, навигации, они обязательно сделают покупку, которая поможет увеличить продажи.

Визуальный мерчандайзинг – один из маркетинговых факторов, определяющих качество обслуживания клиентов. Он может манипулировать ощущениями посетителей, создавая атмосферу, которая будет влиять на их покупательский опыт, что очень важно, поскольку покупатели становятся все мудрей и практичней.

Сейчас, более чем когда-либо, цель визуальных мерчандайзеров – это не их способность физически внедрять изменения в розничном магазине. Хороший визуальный мерчандайзер должен знать ДНК бренда вдоль и поперек, знать преимущества и функциональные возможности продукта и, в конечном счете, понимать потребителей и их поведение. Хороший визуальный мерчандайзер также будет иметь возможность стратегически оценивать и анализировать цифры, чтобы улучшить продажи и увеличить прибыль. Но основа визуального мерчандайзинга остается прежней: создать среду, дополняющую продукт, и рассказать убедительную историю бренда. При этом сейчас больше внимания уделяется важности настройки и

персонализации истории, а также более прямому и актуальному обращению к покупателю.

Визуальный мерчандайзинг находится на переднем крае перемен. Уже недостаточно креативно обустроить витрину магазина, используя продукты, перемещая полки и стеллажи. Тратить часы на фотографирование и отправку результатов работы в головной офис, а затем ждать комментариев и отзывов о соответствии. Если в магазине нет интегрированной интеллектуальной системы, обеспечивающей лучшее планирование и коммуникацию в режиме реального времени, весь процесс замедляется, а работа теряет эффективность. Сегодня большинство серьезных брендов ищут визуальных мерчандайзеров, которые не только обладают творческим потенциалом для разработки креативных визуальных концепций и создания привлекательных витрин в магазинах, но и умеющих работать с новыми технологиями.

Креативные и инновационные методы визуального мерчандайзинга

Как эффективный пример можно взять технологии виртуальной реальности (VR) и дополненной реальности (AR), которые обеспечивают интерактивное взаимодействие ритейла и покупателей. В них сочетаются имиджевая и информационная составляющие функции мерчандайзинга: информировать покупателя, обеспечивать зрелищность, наглядность, доступность товаров и торговых услуг. С помощью VR-шлемов можно с полным погружением в атмосферу происходящего события продемонстрировать потенциальным покупателям, к примеру, новую коллекцию одежды. Крупные ритейлеры разрабатывают виртуальные примерочные, как для своих основных сайтов, так и для мобильных приложений. Сенсорные гарнитуры позволяют потребителю отслеживать путь товара от производителя до торговой точки.

В 2024 году ситуация в розничной торговле претерпит значительные изменения. Времена, когда магазины просто заполняли полки товаром, уходят в прошлое. Сегодня потребители ожидают более современного и персонализированного подхода к шопингу, и мерчандайзинг должен предложить им это. Рассмотрим, к каким инновациям ритейлерам необходимо будет адаптироваться в 2024 году.

В 2024 году **тренд на экологичность в мерчандайзинге** будет только усиливаться, ставя перед компаниями новые вызовы и задачи. В современном мире все больше людей осознают важность сохранения природы и бережного отношения к окружающей среде. Это отражается и в их выборе продукции и брендов. Например, многие бренды уже сегодня переходят на использование биоразлагаемых упаковок и материалов, которые обладают меньшим воздействием на природу.

Во-вторых, можно ожидать расширения ассортимента экологичного мерчандайзинга. Если раньше это были преимущественно товары для дома или одежда из органических материалов, то в будущем компании будут стремиться сделать экологичность доступной и в других сферах жизни.

Повторные продажи

Все более распространенной становится перепродажа бывших в употреблении товаров. Ожидается, что это движение к более устойчивым практикам покупок будет продолжать набирать обороты и поднимет реторговлю на новые высоты.

В качестве одной из самых значимых тенденций можно выделить **персонализацию продуктов и услуг**. Персонализация в ритейле – это процесс создания индивидуального и уникального опыта для каждого потребителя. Она основана на понимании конкретных предпочтений, интересов и потребностей клиентов. Благодаря использованию BigData и аналитических инструментов, ритейлеры могут собирать и анализировать огромное количество информации о своих покупателях – от демографических данных и истории покупок до предпочтений в отношении брендов и товаров.

Персонализация помогает ритейлерам создавать наиболее релевантные и привлекательные предложения для каждого клиента. Например, магазин может предлагать индивидуальные скидки и акции, основанные на предыдущих покупках клиента, его предпочтениях или даже географическом положении.

Другим примером персонализации в ритейле является возможность заказа товаров с индивидуальной надписью или гравировкой. Это делает приобретение товаров особенным и подчеркивает уникальность каждого клиента.

Эмоциональный мерчандайзинг

В современном мире, где предложение товаров и услуг настолько обширно, важно выделиться из толпы и запомниться покупателю. Именно поэтому мерчандайзеры активно экспериментируют с различными визуальными элементами и концепциями, стремясь вызвать эмоциональный отклик у потребителя. Одним из основных инструментов, используемых в эмоциональном мерчандайзинге, является дизайн витрины или торгового пространства. Хорошо продуманная и стильная витрина может вызвать у покупателя чувство восхищения, возбуждения или даже ностальгии.

Яркие цвета, необычные формы и креативные композиции – все это может подчеркнуть индивидуальность бренда и заинтересовать потребителя.

Но эмоциональность в мерчандайзинге не ограничивается только визуальными элементами. Важную роль играют также ароматы и звуки, которые могут оказывать сильное влияние на эмоции и настроение покупателей.

Успешные мерчандайзеры стремятся создать символический образ своего бренда, который будет вызывать у покупателя желание быть частью его истории. Они могут использовать различные ностальгические сюжеты, вдохновляющие цитаты или индивидуальные истории, чтобы запечатлеть свой бренд в памяти покупателя.

Геймификация в мерчандайзинге – это уникальный подход к созданию и продвижению товаров, который основан на использовании игровых элементов и принципов в процессе представления продукции в магазине. Этот инновационный подход переворачивает представление о традиционных методах мерчандайзинга, предлагая увлекательный и интересный способ вовлечения потребителей.

Геймификация в мерчандайзинге создает атмосферу соревнования, развлечения и награды, что способствует привлечению внимания и удержанию клиентов. Компании, применяющие эту стратегию, предлагают потребителям различные игры и задания, которые позволяют получить бонусные баллы, скидки или призы при покупке товаров.

Интеграция геймификации в мерчандайзинг позволяет не только усилить эффективность и привлекательность процесса продажи, но и сделать его более увлекательным и запоминающимся для потребителей. В результате, компания, использующая эту стратегию, получает преимущество перед конкурентами.

Оmnиканальность.

Плавная интеграция физических магазинов с цифровыми платформами – еще одна тенденция, определяющая будущее розничной торговли.

Сегодня клиенты ожидают единообразного качества покупок по всем каналам, независимо от того, просматривают ли они товары в магазине, через мобильное приложение или на веб-сайте.

Оmnиканальность также будет активно использоваться для улучшения качества обслуживания клиентов. В 2024 году ритейлеры смогут создавать персонализированные чат-боты, которые будут отвечать на вопросы покупателей в режиме реального времени и помогать им сделать выбор. Это не только позволит сэкономить время покупателям, но и поможет ритейлерам сократить расходы на операторов call-центров. В целом, оmnиканальность в 2024 году будет ключевым фактором успеха в ритейле, способствующим удовлетворению потребностей все более взыскательных клиентов.

В мире розничной торговли постоянно происходят изменения и эволюция подходов к презентации товаров. Новые тенденции и тренды в этой области помогают магазинам и брендам привлекать внимание покупателей и увеличивать продажи. Одним из самых заметных и перспективных трендов в 2024 году является **креативная выкладка**, при которой товары не просто выставляются на полках или витринах, но и устанавливаются в уникальные композиции, создающие привлекательные и запоминающиеся визуальные образы.

Одна из главных идей креативной выкладки товаров – это создание тематических композиций или историй. Например, магазин одежды может создать выставку в стиле ретро, где одежда будет выложена в стиле 60-х годов, с использованием соответствующих аксессуаров и декора. Такой

подход позволяет погрузить покупателя в атмосферу и перенести его мысленно в другую эпоху.

Другой интересный тренд – использование нестандартных материалов и элементов для выкладки товаров. Например, вместо обычных полок или витрин могут быть использованы старые лестницы, строительные леса или даже паллеты. Это придаст выкладке товаров некую оригинальность и необычность.

В целом, креативная выкладка товаров – это новая форма искусства, которая помогает брендам и магазинам подчеркнуть свою уникальность.

Использование популярных платформ и социальных сетей для привлечения внимания к продуктам и брендам – это не только эффективный способ рекламы, но и возможность установить более тесный контакт с целевой аудиторией. Выводить бренды и продукты на новый уровень, создавать лояльность и уникальный опыт использования – все это стало реально благодаря использованию мощных онлайн-платформ и социальных сетей. Выучив правила игры и используя все возможности данных платформ, можно построить успешную стратегию продвижения и добиться значительных результатов в своем бизнесе.

Розничная торговля в 2024 году будет характеризоваться ростом цифровизации, персонализацией, креативностью и устойчивостью. Бренды и магазины, которые смогут адаптироваться и использовать эти тренды в своей деятельности, привлекут внимание и лояльность современного потребителя и будут успешно развиваться.

Таким образом, основная цель и преимущество мерчандайзинга, состоит в том, чтобы увеличить прибыль бизнеса за счет роста продаж. Внедряя технологичные стратегии продвижения и демонстрации продуктов, можно побудить больше клиентов покупать продукты. Более высокий уровень покупок может напрямую увеличить прибыль бизнеса. Но заменить реальных игроков в визуальной команде невозможно. Эти творческие стратеги играют ключевую роль в навигации и применении цифровых ресурсов. При объединении технологий с человеческим творчеством, шоу будет продолжаться. И его главными участниками будут визуальные мерчандайзеры следующего поколения.

Список литературных источников

- 1 Галун Д. Визуальный мерчандайзинг на раз-два-три-четыре-пять - М.: Питер, 2019
- 2 Гузелевич Н. Мерчандайзинг. Практика эффективных продаж - М.: Издательство Гревцова, 2019
- 3 Канаян К.А., Канаян Р.М. Мерчандайзинг - М.: РИП-Холдинг, 2018
- 4 В.Таймазов Новая эра мерчандайзинга // Управление магазином. 2023. №7. С.56-63.

- 5 О.В. Чкалова и др. / Экономический анализ: теория и практика, 2019, т. 18, вып. 2, стр. 265–278.
- 6 Тренды мерчандайзинга в 2024 году// <https://plan-o-gram.ru/trendyi-merchandajzinga-v-2024-godu>.

МРНТИ: 06.81.55

**А.С. Кудабаяева, «Қаржы» білім бағдарламасының 1 курс студенті¹
Д.Д. Жандарбекова, «Әлеуметтік-экономикалық пәндер» кафедрасының
аға оқытушысы¹**

**¹М.Дулатов атындағы Қостанай инженерлік-экономикалық
университеті
110000, Қостанай, Қазақстан**

Сауда белгілеріне қатысты маркетингтік зерттеулер

Түйіндеме. Мақалада тауар белгілеріне қатысты маркетингтік зерттеулердің теориялық аспектілері қарастырылады. Маркетингтік зерттеу әдістері зерттелді. Тауар белгілеріне қатысты маркетингтік рөлі анықталды

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические аспекты маркетинговых исследований, связанных с товарными марками. Изучены методы маркетинговых исследований. Определена роль маркетинга по отношению к товарным маркам.

Annotation. The article discusses the theoretical aspects of marketing research related to trademarks. Marketing research methods have been studied. The role of marketing in relation to brands is defined.

Түйінді сөздер: маркетинг, маркетингтік зерттеулер, жарнама, мәлімет, сауда белгілеріне қатынасы

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые исследования, реклама, данные, отношение к торговым маркам

Key words: marketing, marketing research, advertising, information, attitude to trademarks

Жарнамалық қызметті жүзеге асыру - бұл үлкен еңбекті қажет ететін және ауқымды процесс, ол үлкен материалды және уақытты талап етеді. Демек, шешім қабылдау кезінде тәуекел дәрежесін төмендетуге ұмтылу компания басшылығын қосымша ақпарат көздерін іздеуге итермелейді. Мәліметтерді жинаудың ең кең тараған тәсілі маркетингтік зерттеулер жүргізу болып табылады, ол сонымен қатар компанияның мақсаты мен мүмкіндіктерін нақты анықтауға, сонымен қатар мәселелерді шешуге және әлеуетті дамытуға көмектесетін қажетті ақпаратты алуға мүмкіндік береді.

Тауар белгісін қатынасын зерттеу маркетингтік зерттеулердің маңызды саласы болып табылады [1]. Ол компаниялардың стратегиялық дамуына айтарлықтай әсер етеді. Осындай зерттеулерді жүргізу арқылы тұтынушылардың брендті қалай қабылдайтынын және оларда қандай эмоциялар мен ассоциацияларды тудыратынын терең түсінуге болады.

Бұл ақпарат маңызды, өйткені ол табысты бренд стратегиялары мен маркетингтік науқандарды қалыптастыруға және нығайтуға көмектеседі. Тұтынушының брендке деген қалауларын түсіну тұтынушылардың брендтің қай аспектілерін бағалайтынын және олардың таңдауына қандай сипаттамалар әсер ететінін анықтауға мүмкіндік береді.

Бренд қатынасын зерттеу үшін әртүрлі әдістер қолданылады, соның ішінде сауалнамалар мен сауалнамалар, әлеуметтік желілерді талдау, фокус-топтар, сату және тұтынушылардың мінез-құлқы деректерін талдау. Бұл әдістер көптеген деректерді жинауға және тұтынушылардың брендке қатынасының толық бейнесін алуға мүмкіндік береді [2].

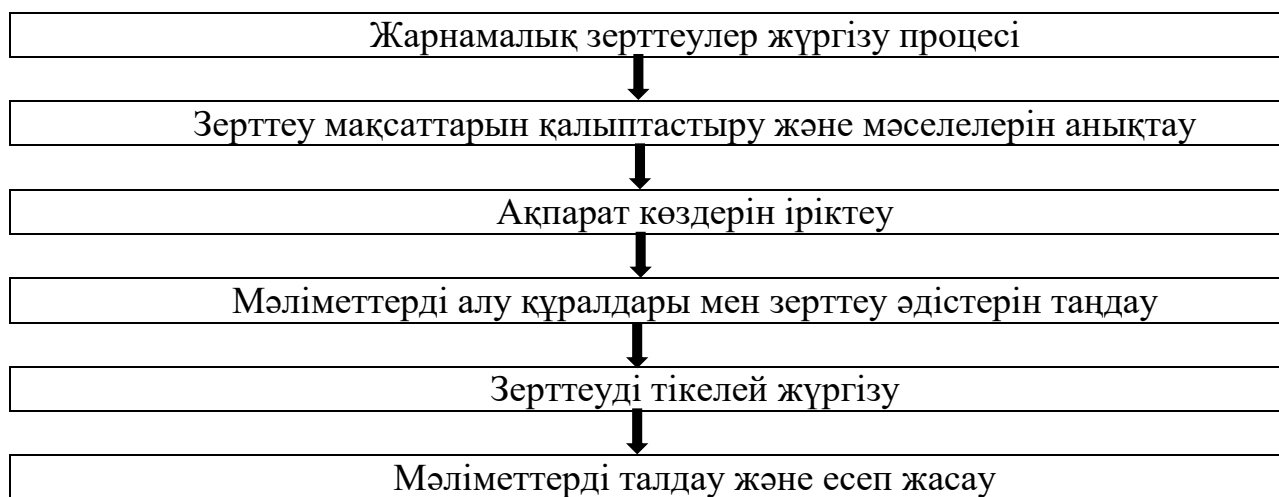
Нәтижесінде тауар белгісіне қатынасын зерттеу маркетингтік стратегияның құрамдас бөлігіне айналады, компанияларға өзгермелі тұтынушылардың талаптары мен күтулеріне бейімделуге көмектеседі.

Жарнамалық зерттеулердің ішінде оны жүргізудің сапалық және сандық әдістері бар [3]. Оларды толығырақ қарастырайық:

1 Сапалық зерттеу әдісі – іріктеме көлемі аз болған кезде қолданылатын құрылымсыз әдіс және зерттеу мақсаты қойылған мәселені нақтылау үшін қосымша ақпарат жинау болып табылады.

2 Сандық зерттеу әдісі – мәселе бойынша негізгі ақпаратты жинау, сондай-ақ оны кейіннен сандық түрде көрсету үшін қолданылатын құрылымдық және формальды әдіс.

Жарнамалық зерттеулер 1-ші суретте көрсетілген бір жүйедегі салаларда жүргізіледі.



1 сурет. Жарнамалық зерттеулерді жүргізу кезеңдері

Осылайша, барлық бес кезеңнен өту нәтижесі зерттеу тапсырыс берушісінің талаптарына сәйкес келетін дайын шешім болуы керек. Сондай-ақ мәселенің немесе зерттеуге сұраныстың дұрыс және құрылымдық анықтамасы өте маңызды құрамдас болып табылатынын тағы бір рет атап өту маңызды, өйткені ол бүкіл кейінгі нәтижеге әсер етеді [4].

Тұтынушылардың тауар белгілері туралы түсініктері мен пікірлеріне әртүрлі факторлар әсер етеді, олардың арасында өнімнің немесе қызметтің

сапасы шешуші рөл атқарады. Себебі тауар белгілері ұсыныстарының сапасы тұтынушылардың жеке тәжірибесі негізінде тауар белгілері қалай қабылдайтынына және бағалайтынына тікелей әсер етеді. Сонымен қатар, тауардың немесе қызметтің бағасы тұтынушылардың тауар белгілері деген көзқарасын қалыптастыруда да маңызды, өйткені ол қолжетімділік немесе сән-салтанат ұғымдарымен ассоциациялар құра алады [5].

Бренд беделі мен имиджі тұтынушылардың көзқарасына әсер етуде маңызды рөл атқарады. Қолайлы беделі бар брендтер жақсы жағдайда. Брендті қабылдауға әртүрлі жарнамалық және маркетингтік стратегиялар әсер етуі мүмкін, өйткені тиімді науқандар жағымды ассоциациялар тудыруы мүмкін, ал сәтсіздері теріс көзқарастарға әкелуі мүмкін [6].

Тұтастай алғанда, тұтынушылардың брендтерге қатынасын зерттеу нәтижелері тиімді маркетингтік стратегияны әзірлеуде шешуші рөл атқарады, өйткені олар мақсатты аудиторияның қалауы мен күтуін анықтауға, сондай-ақ қолданыстағы өнімдердің ықтимал мәселелері мен кемшіліктерін анықтауға мүмкіндік береді. қызметтер.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Есімжанова, С.Р. Маркетинг / С.Р. Есімжанова // оқу құралы – Алматы: ЭКО Баспа Үйі, 2009. – 506 бет
- 2 Алтынбаев, Б.А. Маркетинг негіздері / Б.А. Алтынбаев. – Алматы: 2002-165 б.
- 3 Коваль, П. А. Влияние рекламы на потребительское поведение / П. А. Коваль // Актуальные проблемы современной науки. – 2006. – № 6(32). – С. 110-112.
- 4 Кузнецов, Н. Г. Социально-экономические и маркетинговые составляющие потребительского поведения / Н. Г. Кузнецов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – Т. 7, № 36 (129). – С. 4-9.
- 5 Репин, С. С. Экономическая теория: закономерности потребительского поведения / С. С. Репин // Путеводитель предпринимателя. – 2021. – Т. 14, № 3. – С. 172-178.
- 6 Цилер, А. А. Рекламные исследования как разновидность маркетинговых исследований: понятие, направления и роль / А. А. Цилер // Трибуна ученого. – 2022. – № 10. – С. 66-71.

МРНТИ 06.81.55

**Л.И. Нурмагамбетова, кандидат экономических наук,
ассоциированный профессор кафедры
«Социально-экономические дисциплины»¹**

**Н.Е.Әбдір, обучающаяся 4 курса образовательной программы
6B04104 «Учет и аудит»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Учет запасов и анализ реализации продукции

Түйіндеме. Тауарлы-материалдық қорларды басқару өндірістік басқарудың құрамдас бөлігі болып табылады, ол шаруашылық шарттарын орындауды, шикізатты, тауарларды, компоненттерді сатып алуды, жеткізуді және сақтауды ұйымдастырудан, сондай-ақ оларды пайдалануды есепке алу мен бақылаудан тұрады.

Аннотация. Управление запасами является составной частью производственного управления, которое состоит в организации выполнения хозяйственных договоров, закупки, доставки и хранения сырья, товаров, комплектующих, а также учета и контроля их использования.

Annotation. Inventory management is an integral part of production management, which consists in organizing the execution of business contracts, procurement, delivery and storage of raw materials, goods, components, as well as accounting and control of their use.

Түйінді сөздер: шикізат, тауар, шығындар, өндірістік басқару, кәсіпорын, материалдық-өндірістік қорлар, түгендеу операциялары.

Ключевые слова: сырье, товар, затраты, управление производством, предприятие, материально-производственные запасы, инвентаризационные операции.

Key words: raw materials, goods, costs, production management, enterprise, inventory, inventory operations.

Введение

Управление запасами является составной частью производственного управления, которое состоит в организации выполнения хозяйственных договоров, закупки, доставки и хранения сырья, товаров, комплектующих, а также учета и контроля их использования.

Для осуществления непрерывного производственного процесса необходимо постоянно снабжать его запасами сырья, топлива, полуфабрикатов.

Одной из основных и важнейших составляющих компании являются оборотные активы, они нужны для стабильного производства и для обеспечения устойчивости финансового положения. Одну из составляющих частей оборотных активов представляют материально-производственные запасы. Проблема модификации системы бухгалтерского учета актуальна в современной экономике Казахстана.

Это связано с расширением и углублением взаимоотношений между странами, а также с изменением потребностей пользователей отчетности и других причин. Наиболее соответствующим современным запросам

пользователей информации финансовой отчетности являются международные стандарты финансовой отчетности .

К основным задачам учета товарно-материальных запасов (ТМЗ) относятся исчисление фактических затрат по приобретению сырья, осуществление контроля за их сохранностью, распределение стоимости материалов на объекты калькулирования, внесение в журналы всех операций, осуществление контроля за складскими запасами, расчет фактической себестоимости, составление отчетов об остатках запасов на складе.

Также необходимо правильно проводить оценку товарно-материальных запасов, с учетом их видов и особенностей использования, что является одной из самых важных задач в учете ТМЗ.

Объект и методология

Запасы составляют важнейшую часть оборотных активов предприятия и по своей классификации представляют большое количество различных видов и наименований.

Поэтому их грамотный, систематизированный учет является гарантией эффективного управления предприятием.

Отсутствие достоверности данных о наличии и движении материально-производственных запасов может привести к неверному управленческому учету и как следствие, к убыткам.

Каждый бухгалтер сталкивается с необходимостью отражения в учете операций с запасами. Динамично изменяющееся законодательство ставит перед бухгалтером сложную задачу: не только не допускать ошибок, но и быть в курсе последних изменений.

Современный бухгалтер должен знать порядок определения фактической себестоимости запасов, их оценку при списании, расчеты с поставщиками, исчисление налогов, составление финансовой отчетности [1].

Существенным резервом снижения себестоимости, повышения эффективности деятельности является экономия материальных затрат. Предприятия приобретают сырье и материалы, потребляют их в процессе производства и получают готовую продукцию. Поэтому в комплексе мер по созданию системы бухгалтерского учета большое значение имеет формирование полной и достоверной информации о наличии, движении и использовании материально-производственных запасов, а также четкая организация их контроля.

Результаты исследований

В соответствии с НСФО запасы являются активы, предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности, или в форме сырья и материалов, предназначенных для использования в производственном процессе или при предоставлении услуг [2].

Запасы (материалы, сырье) это предметы, на которые с целью получения готовых изделий направлен труд человека. Они отличаются от средств труда, которые имеют неизменную форму, тем, что потребляются

полностью и целиком переносят стоимость на производимый продукт и подлежат замене в конце каждого цикла производства .

В учете товарно-материальных запасов первостепенное значение занимает выбор метода оценки имущества. Ввиду разнообразия товарно-материальных запасов и особенностей их использования процесс оценки товарно-материальных запасов сложный и трудоемкий.

Согласно МСФО 2 «Запасы» в учете товарно-материальных ценностей основное место принадлежит расчету себестоимости, которая признается как актив и остается такой до появления дохода от реализации .

В состав себестоимости товарно-материальных запасов входят расходы на покупку запасов, транспортные расходы по доставке их в место хранения и расходы по приведению в нужное состояние.

Стоимость материалов в течение отчетного периода изменяется и для правильной оценки стоимости запасов используют три метода оценки себестоимости. Каждое предприятие выбирает один из этих методов:

- метод ФИФО;
- метод средневзвешенной стоимости;
- метод специфической идентификации [3].

В каждом из приведенных методов списание запасов определяется как поток стоимости. Приведем краткую характеристику каждого из этих методов.

Метод ФИФО. В этом методе запасы оцениваются по стоимости первых покупок. То есть запасы продаются или списываются в том порядке, как они были закуплены (первый прибыл – первый убыл). Следовательно, стоимость остатков в конце периода основана на цене последних во времени закупок.

Товары реализуются также в том порядке, как они закупались. Этот метод больше показывает ситуацию, когда предприятия в начале стремятся продать старые запасы.

В начале периода включаются в себестоимость те запасы, которые были приобретены ранее, в конце отчетного периода приобретенные позднее. При росте цен, мы получаем более низкую себестоимость проданной продукции. Сумма последних товарно-материальных запасов будет одинакова при непрерывной и периодической системе инвентаризации. Данный метод применим тогда, когда продаются ранее товары, купленные самыми первыми.

Расчет себестоимости производится по следующему алгоритму: складывается себестоимость товарно-материальных запасов на начало периода и себестоимость всех запасов, приобретенных во время отчетного периода, затем эта сумма делится на количество единиц запасов, готовых к реализации, таким образом мы получаем среднюю себестоимость единицы запасов. Остатки запасов умножаются на вычисленную среднюю себестоимость товарно-материальных запасов.

Заключение

Метод специфической идентификации заключается в расчете себестоимости единиц запасов, не являющихся взаимозаменяемыми. Эти запасы предназначены для специальных проектов.

Если предприятие избрало этот метод, то подразумевается, что есть информация о том, какие запасы проданы, а какие есть в наличии на складе.

В учетной политике указывается выбранный метод и по этому методу исчисляется себестоимость товарно-материальных запасов в течение всего отчетного периода.

Актуальным вопросом для любого промышленного предприятия является проблема эффективного управления материально-производственными запасами.

В настоящее время товарный рынок функционирует и развивается под воздействием рыночных отношений. Современному рынку свойственны постоянное повышение требований к качеству продукции, расширение товарного ассортимента, удовлетворение покупательского спроса [8, с. 18].

Приведенная классификация и методы оценки запасов дают возможность выделить виды запасов, их особенности, зная которые можно принимать решения по выбору метода расчета и стратегии управления запасами, проводить их оценку.

Управление и оптимизация материально-производственных запасов предприятия является важным условием его успешного функционирования. Логистика позволяет эффективно планировать и производить закупку, хранение, транспортировку сырья и материалов на промышленных предприятиях в условиях соблюдения логистической концепции [4].

Список литературных источников

- 1 Speshilova N. V. *Problemata ratiocinandi pro nervo materiali et productione et modis solvendi eas* / N. V. Speshilova, O. O. Sladkova // *nova scientia: status Hodiernus et modi evolutionis*. – 2016. – № 10–1. – Pp. 171-178.
- 2 *International Financial Reporting Standards (IAS) "Inventories"*.
- 3 Afanasyeva L. A. *de specialibus rebus habent formatam belli ad progressionem de commercial actiones et coeptis fundatur in principiis genus administratione* / *Scientific Bulletin De Volgograd Genere ranepa. Series: Oeconomica*. –2015. – № 1. – Pp. 18-21
- 4 Bezrukikh, PS *Ratio: artem. PS Bezrukikh*. - M.: Ratio, 2020. - 719 p .

МРНТИ: 06.81.55

**Л. И. Нурмагамбетова, кандидат экономических наук,
ассоциированный профессор кафедры
«Социально-экономические дисциплины»¹**

**А. М. Одинцова, обучающаяся 3 курса образовательной программы
6В04104 «Учет и аудит»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Организация управления кредиторской задолженностью с целью улучшения финансовых результатов организации

Түйіндеме. Бухгалтерлік және басқарушылық есепті ұйымдастыру мен қамтамасыз етудің қазіргі кезеңінде кредиторлық берешек тұрғысынан нақты талдау және бағалау жүргізілуі керек. Талдау және бағалау деректерінің көмегімен борышкерлер мен кредиторлардың міндеттемелері арасындағы ең оңтайлы арақатынас анықталады, сәйкесінше осы мәліметтер негізінде қаражат тиімді пайдаланылады.

Аннотация. На современном этапе организации и сопровождения бухгалтерского и управленческого учета, в части кредиторской задолженности должен производиться четкий анализ и ее оценка. С помощью данных анализа и оценки определяется наиболее из оптимальных соотношений между обязательствами дебиторов и кредиторов, соответственно на основании этих данных, эффективно используются денежные средства.

Abstract. At the present stage of organization and support of accounting and management accounting, in terms of accounts payable, a clear analysis and assessment should be made. With the help of analysis and evaluation data, the most optimal ratio between the obligations of debtors and creditors is determined, respectively, based on these data, funds are effectively used.

Түйінді сөздер: жабдықтаушылар мен мердігерлер, кредиторлық берешекті басқару, табыстылық, кредиторлық берешектің айналым мерзімі

Ключевые слова: поставщики и подрядчики, управление кредиторской задолженностью, рентабельность, период оборачиваемости кредиторской задолженности

Key words: suppliers and contractors, accounts payable management, profitability, accounts payable turnover period

Введение

По величине обязательств, частоте и разнообразию и по сложности долгов первое место принадлежит хозяйствующим субъектам, таким как действующие организации и предприятия, банки, инвестиционные компании, страховые компании и иные учреждения, совершающие на территории страны предпринимательскую деятельность.

В обществе принято считать, что, если в своей деятельности предприятие пользуется только собственными средствами, данное предприятие обладает максимальной устойчивостью. Но можно с уверенностью сказать, что данное утверждение в корне не верно.

Если рассматривать с точки зрения борьбы конкурентов на рынке, ни для одного предприятия не важно, какими капиталами оперирует предприниматель: собственными или заемными. Разница может заключаться

только в различии стоимости этих самых средств. Банки, микро кредитные организации и иные кредиторы могут помочь бизнесу, но плата за это может быть довольно высокой, так как кредиторы также преследуют своей целью извлечение дохода от своей деятельности. При том даже собственный капитал не является "бесплатным", так как вложения производятся в надежде получить прибыль, выше той, которую платят банки по депозитным счетам. С точки зрения стратегического развития компании отправной точкой должны быть: размер и динамика прибыльности бизнеса, которые напрямую зависят от размера занимаемой на рынке доли, ценовой политики и размера издержек производства (обращения). Вопрос же источников финансирования бизнеса является, по отношению к целям достижения конкурентоспособности предприятия, **вторичным**. Отметив основные признаки кредиторской задолженности можно сказать, что кредиторскую задолженность по иному называют как часть имущества организации, которое возникло в результате различных правовых оснований долговых обязательств организации – дебитора, перед кредиторами. Все эти

Результаты исследований

Вся кредиторская задолженность имеет разное происхождение, в зависимости от вида дебитора. Так, например если дебитором выступает работник организации, следовательно кредиторская задолженность возникла в результате расчетов с работником по оплате труда, если кредитором выступает государство, следовательно задолженность возникла в результате уклонения или просрочки от уплаты налогов.

Если смотреть на кредиторскую задолженность с точки зрения выгоды предприятия, то она является своего рода бесплатным кредитом, то есть товар получен, работа выполнена, производственный процесс продолжается, а денежные средства еще находятся в распоряжении дебитора, следовательно кредиторскую задолженность можно отнести к числу одних из привлеченных средств в хозяйственный оборот предприятия.

Кредиторскую задолженность можно также рассмотреть со стороны одного из видов заемного капитала, так как образуется она по различным видам счетов ежедневно, а погашается данное обязательство в определенные сроки в диапазоне от одного до трех месяцев в лучшем из случаев. Следует, что данные средства с момента их начисления, уже не являются собственностью предприятия-дебитора, организация пользуется данными средствами лишь временно, до момента наступления срока оплаты по данному обязательству, то есть по экономической сущности данный вид операции напоминает сущность заемного капитала организации.

Эффективность использования средств организации-кредитора в качестве кредиторской задолженности определяется коэффициентом ее оборачиваемости, который показывает скорость оборота долгов кредиторам в количестве оборотов за анализируемый период. Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности проводится с целью заключения о рациональности величины годового оборота средств в расчетах, определить

имеющиеся резервы ускорения оборачиваемости денежных средств, варианты ускорения их притока в бюджет организации. Кредиторская задолженность достаточно объективный и показательный параметр для оценки текущей деятельности организации. Экономический анализ задолженности проводится с целью определения ее порогового, допустимого значения, который позволит использовать преимущества такого способа обеспечения предприятия активами, но не повлечет негативные финансовые последствия и не даст испортить репутацию компании.

Для того, чтобы грамотно провести анализ состояния кредиторской задолженности, необходимо рассчитать следующие основные показатели ее управления: коэффициент оборачиваемости расчетов с кредиторами, период погашения расчетов с кредиторами.

Данные два показателя противоположны друг другу, так если при анализе динамики данных показателей, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности увеличивается, это значит что предприятие быстро рассчитывается по долгам по сравнению с предыдущими периодами, если же снижается то значит предприятие задерживает оплату по обязательствам.

Выводы

Для того, чтобы как можно легче было рассчитываться по долгам, предприятию на стадии заключения договоров необходимо определиться с формой оплаты. Покупатель должен знать какими средствами он владеет, и заключении договора не надеяться на то, что денежные средства придут откуда не возьмись. Необходимо рассчитывать свои силы, и на этом основании вести переговоры с поставщиком, определяя реальную картину, по которой вы сможете рассчитаться. Возможно, поставщик примет условия при которых предприятие оплатит предоплату в небольшом размере, и при этом после получения товара рассчитается по нему в течение определенного договором периода времени. Или, если поставщик не идет на такие условия, предложить условие предоплаты, и окончательной оплаты, после того как, предприятия уведомит компанию о готовности отгрузки товара. также можно воспользоваться банковской гарантией, однако необходимо понимать, что это также затратный метод выхода из ситуации по сокращению кредиторской задолженности, необходимо просчитать все варианты, и возможные потери, при использовании банковской гарантии, возможно что на самом деле, лучше будет воспользоваться гарантией банка, и сумма которая будет потрачена на проценты, по сравнению с доходом, который получит предприятие, будет ничтожно мала.

Не существует конечно сейчас такого предприятия, которое совсем не имеет долгов перед кредиторами, это обоснованно множеством различных внешних факторов, однако каждому предпринимателю нужно организовать работу так, чтобы кредиторская задолженность не подавляла самостоятельность предприятия, и не вводила предприятия в состояния постоянных просроченных долгов. Эффективность деятельности

предприятия, и соответственно получение желаемой прибыли, главным образом зависит от того, как будет организована система учета, и контроля за всеми участками. [43]

Таким образом, вышеизложенные предложения будут способствовать совершенствованию организации расчетов и их учета, анализа, снижению дебиторской и кредиторской задолженностей, укреплению финансового состояния предприятия.

Список литературных источников

- 1 Волкова О.Н. Управленческий учет: учеб.-М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2013.-472с.
- 2 Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. под ред. Н.Д.Эриашвили; Предисловие проф. П.С. Безруких. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.-783с.
- 3 Лысенко Д. В. – Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Москва, 2013 год
- 4 Г.М. Лисович, И.Ю. Ткаченко, Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве и на перерабатывающих предприятиях АПК, -Ростов-на-Дону, Издательский центр «МарТ», -2000 г.
- 5 Карпов Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 351с. – (Серия «Профессиональный учебник: Бухгалтерский учет»)

МРНТИ: 06.81.55

Ж.С.Серикжанова, «Бизнес және басқару» кафедрасының студенті¹

¹Alikhan Bokeikhan University

071400, Семей, Қазақстан

Банктік қызметтің маркетинг жүйесін жетілдіру

Түйіндеме. Мақалада банк нарығының жыл сайын болып тұрған өзгерістерінің жан – жақты талдауы жасалынып, жетілдіру жолдары ұсынылған.

Аннотация. В статье сделан всесторонний анализ происходящих ежегодно изменений банковского рынка и предложены мероприятия по совершенствованию.

Abstract. The article provides a comprehensive analysis of the changes occurring annually in the banking market.

Түйінді сөздер: активтер, несиелік портфель, банк нарығы, баланс валютасы, қаражаттар, банк секторы.

Ключевые слова: активы, кредитный портфель, банковский рынок, валюта баланса, средства, банковский сектор.

Key words: assets, loan portfolio, banking market, balance sheet currency, funds, banking sector.

Кәсіпорынның қаржылық, коммерциялық қызметі тікелей қаржылық жағдайдан көрінеді. Өндірістік-коммерциялық қызмет процестерін жүзеге асыру қажетті өнім шығаруды және оны сатуды қамтамасыз етуге, ақша ағындарын қалыптастыруға мүмкіндік береді. Өндірістік және қаржылық жоспарлардың орындалуы кәсіпорынның қаржылық жағдайына оң әсер етеді. Керісінше, өнімді өндіру және сату жоспарын орындамау нәтижесінде оның өзіндік құны артады, кірістер мен пайда мөлшері азаяды, нәтижесінде кәсіпорынның қаржылық жағдайы мен төлем қабілеттілігі нашарлайды.

Соңғы 10 жылда банк нарығында бәсекелестік деңгейі жыл өткен сайын өсуде. Қазіргі уақытта банктер маркетинг саласында жаңа идеяны ойлап табуға мәжбүр болуда. Себебі технологияның белсенді түрде дамуы және экономиканың түрленіп өзгеруі ықпал беріп отыр. Еліміздің азаматтарының жыл өткен сайын цифрлық сауаттылығы артуда, соның нәтижесінде цифрлық технологияларға қызығушылық көбейді, сондықтан цифрлық маркетинг маңызды сала болып отыр. [1]

2022 жылы еліміздің банк секторына әлемдік геосаяси жағдай өз әсерін берді. Kaspi банктің Лондондағы IPO-ға орналастыру Қазақстандық банктерді бағалаудың мықты үлгісі болды, инвесторлардың біздің елге деген қызығушылығын ақырындап артты және инвесторлар ақша салғанда тек қаржы институты үшін емес толық бір экожүйеге салытынын түсінген болатын.

Баланс валютасының ең үлкен өсімі Халық банкінде байқалды, 2022 жылы бұл көрсеткіші 2 140,8 млрд теңгеге өсіп, 13 772,6 млрд теңгеге дейін жетті. Екінші қатарда тұрған бұрынғы Сбербанкі, ал қазіргі аты «Береке» банкі 1 желтоқсанда 9-орынға түсіп, 2 638,2 млрд теңгеге азаю динамикасын көрсетті, санкциядан кейін клиенттердің шоттарынан қаражаттың кетуі үлкен әсерін беріп, 1 583,4 млрд теңгеге дейін азайып осы көрсеткішті құрады. Kaspi Bank активтерін 1 155,1 млрд теңгеге ұлғайтылып, 4 757,2 млрд теңгеге дейін қаражаты арттырды. [2]

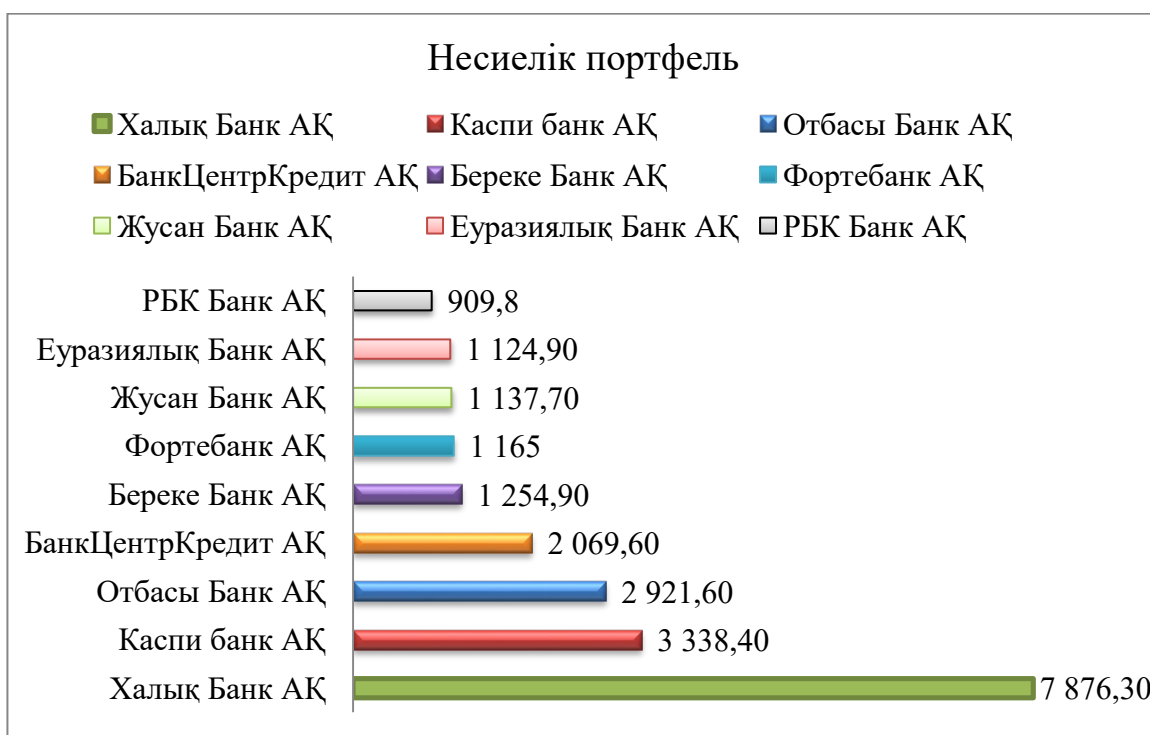
Үшінші орынды алып тұрған ЦентрКредит Банкі 7-ші орынды иеленген Эко Центр Банкті қосу нәтижесінде 3-орынға көтеріліп, активтерін 1 836,7 млрд теңгеге арттырып, 3 906,9 млрд теңгеге көрсеткішті құраған.

Үздік бестікте орналасқан банктер барлық банк активтерінің 2/3 немесе 66,3% үлесін алып отыр. 1 желтоқсандағы жағдай бойынша тұтастай алғанда банк секторында жоғары өтімді активтердің айтарлықтай қоры болды, ол 13,1 трлн теңгені құрады, бұл валюта балансының 30,5%-ын құрайды. [2]

2020 жылы әлемдік қоғамдастық COVID-19 пандемиясының таралуына байланысты жаңа сын-қатерге тап болғаны қазір бәрімізге белгілі. Карантиндік шектеу шараларын жаппай енгізу экономикалық белсенділіктің едәуір қысқаруына алып келді, нәтижесінде банк секторы тәуекелдерінің өсуіне өз ықпалын тигізді. Халық пен бизнес кірістерінің төмендеуі, экономикалық белгісіздік жағдайында банк секторының несиелік тәуекел айтарлықтай өсті. Үкіметтің, Ұлттық Банктің және Агенттіктің дағдарысқа

қарсы жедел шаралары банк секторына мемлекеттік субсидиялау және кәсіпкерлік субъектілеріне жеңілдікпен несие беру арқылы күтілетін қысымды айтарлықтай дәрежеде теңестіруге өз көмегін берді. Сол іс-шарадан кейін несиелік портфельдің сапасы айтарлықтай нашарлаған жоқ. Сондай-ақ несие тәуекелі NPL проблемалық қарыздарын провизиялармен жеткілікті жоғары деңгейде 77,7%-ға өтеу арқылы теңестірілді.

2022 жылдың қорытындысы бойынша ҚР үздік 10 ЕДБ несиелік портфелі (Сурет 1).



Сурет 1. 2022 ж. ҚР үздік 10 ЕДБ несиелік портфелі, млрд теңге
Ескерту: stat.gov.kz мәліметі негізінде автормен құрастырылған

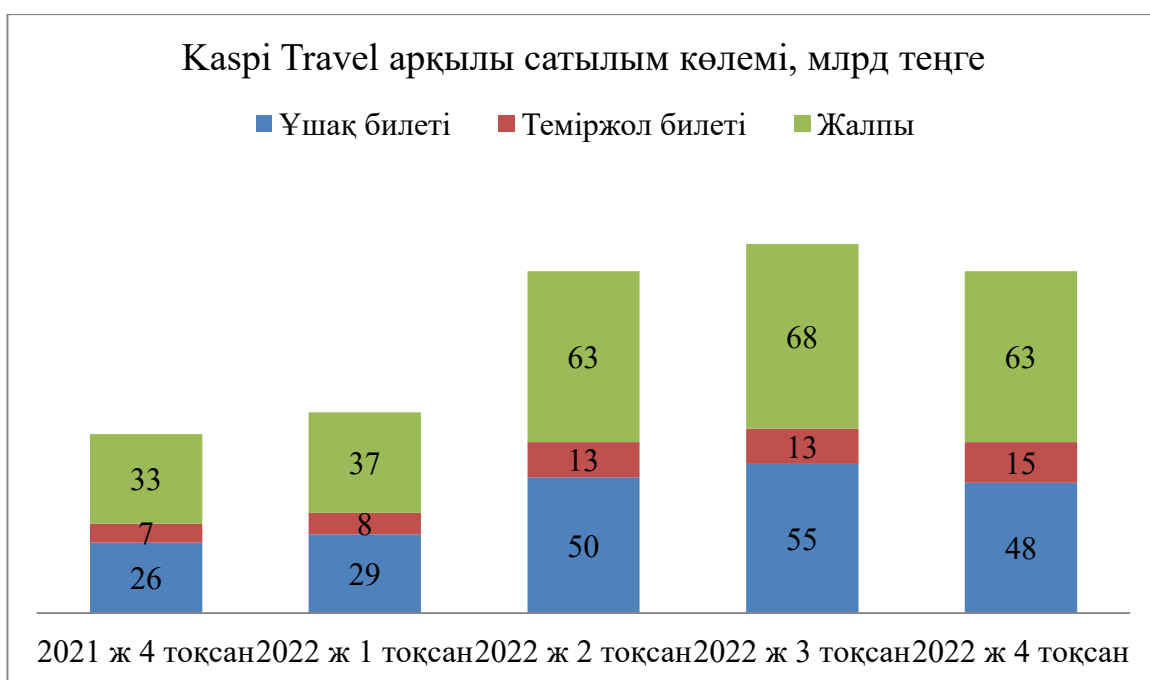
2020 жылы әлемдік қоғамдастық COVID-19 пандемиясының таралуына байланысты жаңа сын-қатерге тап болғаны қазір бәрімізге белгілі. Карантиндік шектеу шараларын жаппай енгізу экономикалық белсенділіктің едәуір қысқаруына алып келді, нәтижесінде банк секторы тәуекелдерінің өсуіне өз ықпалын тигізді. Халық пен бизнес кірістерінің төмендеуі, экономикалық белгісіздік жағдайында банк секторының несиелік тәуекел айтарлықтай өсті. Үкіметтің, Ұлттық Банктің және Агенттіктің дағдарысқа қарсы жедел шаралары банк секторына мемлекеттік субсидиялау және кәсіпкерлік субъектілеріне жеңілдікпен несие беру арқылы күтілетін қысымды айтарлықтай дәрежеде теңестіруге өз көмегін берді. [3]

Kaspi Bank ең бәсекеге қабілетті деп танылды, бұл көбінесе оның табыстылығы бойынша ғана емес, сонымен қатар жеке және заңды тұлғаларға арналған өнімдерді бағалау, интернет-банкинг бойынша жоғары рейтингке ие болуымен тікелей байланысты. «Халық Банкі» екінші болып танылды, біріншіден, нарық үлесінің динамикасына, өнімді жоғары бағалауға

байланысты. Үшінші орынды First Heartland Jusan Bank алды. Kaspi Bank, Halyk және First Heartland Jusan Bank бизнеске инновациялық көзқарас, сондай-ақ жаңа өнімдер мен қызметтерді енгізу, қолданыстағы өнімдерді жетілдіру және қаржылық технологияларды дамыту арқылы бәсекеге қабілеттілігін арттырды.

Kaspi Travel қызметі жылдам қарқынмен дамып келеді. Банк басында тек әуе билеттерін брондаудан бастады, кейін ішкі теміржол билеттерін қосқан болатын. Kaspi Travel қызметі Kaspi Pay және Kaspi BNPL-мен біріктірілген. Сапар жайлы қызмет 2021 жылы басталған болатын. 2021 жылдың қорытындысы бойынша 1,8 млн билет сатылған, оның 667 мыңы әуе билеттеріне, ал 1,1 млн темір жол билеттеріне тиесілі болған. 2022 жылғы қорытынды бойынша жалпы билеттердің сатылым саны 1,8 есеге өсіп, 3,1 млн-ға жетті. Әуе билеті жалпы билет санының 32%-ын құрады, ал қалған 68%-ы теміржол билеттеріне келді. Банктің әуе және теміржол билеттерін сату нарығына өтуі бәсекелестік деңгейін арттыруға өз септігін тигізді. [4]

Kaspi Travel қызметі бойынша қанша теңгеге сатылым болған көрсетілген (Сурет 2).



Сурет 2. Kaspi Travel арқылы сатылым көлемі, млрд теңге
Ескерту: stat.gov.kz мәліметі негізінде автормен құрастырылған

Kaspi Travel қызметі арқылы сатылым көлемі 2021 жылы 33 млрд теңгені құрады. Оның 79%-ын әуе билеттері, қалған 21%-ы темір жол билеттеріне тиесілі болды. Әуе билеттерінің сатылым саны теміржол билеттері сатылым санынан әлдеқайда төмен болса да, сатылым көлемі жағынан пайдасы көбірек. 2022 жылы сатылым көлемі 1,9 есеге өсіп 63 млрд теңгені құрады. 48 млрд теңге сатылым көлемі әуе билеттеріне тиесілі болса, 15 млрд теңгеге темір жол билеттері сатылған болатын.

Кесте 1. Банктік маркетингі жетілдіру жолдары

Жас бөлінімі	Банкпен жұмыс жасаудан бас тарту себептері	Жетілдіру жолдары
14-25	1. Несие карталары бойынша жоғары пайыздық мөлшерлемелер 2. Ұзақ пайызсыз кезеңнің жеткіліксіздігі	1. Қаржылық сауаттылық деңгейін көтеру 2. Банктің әлеуметтік желілерінде және оның имиджімен жұмыс істеу.
25-40	1. Тұтынушы деректерін қорғау 2. Несиелер бойынша жоғары пайыздық мөлшерлемелер	1. Әлеуметтік желілерде және теледидарда бренд позициясымен жұмыс істеу 2. Бизнес туралы, кірістер мен шығындарды оңтайландыру туралы көбірек пайдалы ақпаратты жариялау
40+	1. Төмен қаржылық сауаттылық 2. Алаяқтық орын алу қорқынышы 3. Жаңа технологияларға сенімсіздігі	1. Өнім және оның шарттары туралы ең толық және сенімді ақпаратты қамтамасыз ету 2. Қызметкерлердің біліктілігі мен тұтынушыға бағдарлану деңгейін арттыру.
Ескерту: кесте автормен құрастырылған		

Қазіргі уақытта банктік маркетинг тұтынушылардың банк өнімдеріне қойылатын талаптарын жан жақты және мұқият талдауды ғана емес, сонымен қатар әртүрлі қызметтерді клиенттерге барынша бейімдеуді де қамтиды.

Позитивті имиджді қалыптастыратын PR құралдарының бірі ретінде демеушілік пен қайырымдылыққа қатысуды ұсынуға болады. Осы маркетинг құралының көмегімен банктің сенімділігін арттыруға болады. Демеушілік сала түрлеріне тәрбие, білім, ғылым, спорт, мәдениет және өнер. Демеушілік жобаларға қатысу туралы банктің тұрақты және әлеуетті клиенттеріне ақпаратты жеткізу үшін БАҚ-та пресс-релиздерді жүргізу қажет - бұл банктің имиджіне оң әсер етеді және жаңа тұтынушыларды тартуға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер тізімі

- 1 <https://informburo.kz/stati/banki-kazaxstana-vedut-konkurentnuyu-voinu-zaxorosix-klientov-eksperty>
- 2 <https://kapital.kz/finance/111873/kak-zakalyalas-bankovskaya-sistema-kazakhstanav-2022-godu.html>
- 3 https://forbes.kz/process/expertise/kak_budet_chuvstvovat_sebya_ekonomika_kazahstana_v_blijayshie_godyi
- 4 <https://forbes.kz/ranking/object/1097>

Л.И. Нурмагамбетова, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор кафедры «Социально – экономические дисциплины»¹

В.В. Константинова, обучающаяся 4 курса образовательной программы БВ04104 «Учет и аудит»¹

¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова 110000, Костанай, Казахстан

Аудит системы учета и внутреннего контроля расчетов по оплате труда, предложения по ее совершенствованию

Түйіндеме. Бұл бап еңбекақы төлеу бойынша есептеулерді есепке алу және ішкі бақылау жүйесінің аудиті рәсімін жетілдірудің кейбір бағыттарының баяндамасы болып табылады.

Аннотация. Данная статья представляет собой изложение некоторых направлений совершенствования процедуры аудита системы учета и внутреннего контроля расчетов по оплате труда.

Abstract. This article presents some directions for improving the audit procedure of the accounting system and internal control of payroll calculations.

Түйінді сөздер: аудит, ішкі бақылау, еңбекке ақы төлеу, есепке алу жүйесі

Ключевые слова: аудит, внутренний контроль, оплата труда, система учета

Key words: audit, internal control, remuneration, accounting system

Согласно коллективному договору ОАО «Коньковское» оплата труда работников данного хозяйства производится на основании сдельной и повременной форм оплаты труда.

В целях дальнейшего стимулирования труда работников хозяйства в увеличении производства продукции, были определены следующие условия труда:

1. В растениеводстве оплата производится по сдельным расценкам и в натуральной форме (конкретные условия оговариваются в договорах, заключенных между администрацией и конкретным коллективом).

2. В подсобных и вспомогательных производствах оплата труда производится на основании норм и расценок, существующих в хозяйстве. Действует единая шестиразрядная тарифная сетка.

3. В хозяйстве введена натуроплата. Оплата производится по растениеводческой продукции (пшеница, ячмень, кукуруза). Натуральные выплаты распределяются пропорционально годовому заработку.

Применяемая на предприятии система организации учета оплаты труда соответствует современным требованиям законодательства по бухгалтерскому учету, которые изменяются довольно часто.

В ОАО «Коньковское» расчет заработной платы осуществляется вручную.

Обобщая данные об организации бухгалтерского учета в ОАО «Коньковское» можно отметить, что применяемая на предприятии система

организации учета оплаты труда соответствует современным требованиям законодательства по бухгалтерскому учету.

Однако отмечены нарушения по нарядам на сдельную работу, которые оформляются не в момент выполнения работ, а в конце месяца перед составлением сводных документов. На нарядах зачастую отсутствуют обязательные реквизиты, в частности должности и подписи лиц, ответственных за совершение операции и правильность ее оформления.

Допускаются ошибки при начислении и удержании из заработной платы налога на доходы физических лиц, которые заключаются в исчислении совокупного дохода и применении льгот. Так отсутствуют документы на некоторых работников, для налоговых вычетов на ребенка. Поэтому для совершенствования учета необходимо устранить данные ошибки.

Данный участок учета не автоматизирован, что повышает вероятность ошибки при расчетах и подготовке различных отчетов по учету труда и заработной платы и делает его весьма трудоемким.

Поэтому можно предложить автоматизировать бухгалтерский учет в ОАО «Коньковское» с помощью программы "1С:Зарплата и Управление Персоналом 8".

Это программа массового назначения для комплексной автоматизации расчета заработной платы и реализации кадровой политики предприятий и организаций. Она успешно применяется в кадровых службах и бухгалтериях, а также в других подразделениях, в задачу которых входит организация эффективной работы персонала.

«1С:Зарплата и Управление Персоналом 8» – это готовое к работе решение, в котором учтены требования законодательства, реальная практика работы предприятий и мировые тенденции развития методов мотивации и управления персоналом.

Прикладное решение "1С:Зарплата и Управление Персоналом 8" автоматизирует решение следующих задач:

- расчет заработной платы;
- управление финансовой мотивацией персонала;
- исчисление регламентированных законодательством налогов и взносов с фонда оплаты труда;
- отражение начисленной зарплаты и налогов в затратах предприятия;
- управление денежными расчетами с персоналом, включая депонирование;
- учет кадров и анализа кадрового состава;
- автоматизация кадрового делопроизводства;
- планирование потребностей в персонале;
- обеспечение бизнеса кадрами;
- управление компетенциями, обучением, аттестациями работников.

В программе параллельно ведутся два вида учета: управленческий и регламентированный. Управленческий учет ведется по предприятию в целом, а регламентированный учет ведется отдельно для каждой организации.

Программа "1С:Зарплата и Управление Персоналом 8" будет полезна всем без исключения работникам Общества.

Руководство будет иметь полный контроль за происходящим, задавать структуру предприятия и составляющих его организаций, анализировать кадровый состав, принимать управленческие решения на основе полной и достоверной информации. Мощные аналитические отчеты предоставляют пользователю информацию в произвольных разрезах.

Кадровая служба получит ценный инструмент автоматизации рутинных задач, в том числе анкетирования и подготовки отчетов о работниках с различными условиями отбора и сортировки.

Работники общества будут уверены в том, что в любой момент смогут быстро получить необходимые им справки, сведения о своем отпуске, данные персонифицированного учета в Пенсионном фонде и т.д.

Представление регламентированной отчетности в государственные органы станет гораздо менее трудоемким процессом. Особенно это касается сведений для персонифицированного учета Пенсионного фонда.

Для совершенствования организации заработной платы необходимо:

- обеспечить прямую связь оплаты труда с его количеством и качеством, конечными производственными результатами;

- связать материальное стимулирование с увеличением объемов продаж;

- повысить ответственность работников за производственные упущения, нарушения трудовой дисциплины.

Эффективность труда зависит от правильно организованной заработной платы, которая является основным источником доходов трудящихся.

Рост и совершенствование заработной платы должны происходить лишь в пределах средств, заработанных коллективом. Рост средней зарплаты не должен опережать рост производительности труда.

Изыскания в обществе возможностей для повышения зарплаты требует мобилизации всех технических, организационно-экономических и социальных факторов повышения эффективности производства, всестороннего совершенствования организации оплаты труда.

Источниками указанных средств являются:

- экономия фонда заработной платы, полученная за счет осуществления дополнительных мероприятий по повышению производительности труда, снижению трудоемкости, сокращению потерь рабочего времени, увеличению объема продукции;

- экономия фонда зарплаты, достигнутая в результате проведения мероприятий по совершенствованию организации заработной платы (пересмотра норм трудовых затрат и расценок, премиальных выплат, надбавок и доплат).

Невозможно предугадать сумму расходов на оплату отпускных. ОАО «Коньковское» резерв на оплату отпусков не создает, поэтому в качестве

рекомендации можно посоветовать рассмотреть вопрос о создании данного резерва.

Таким образом, если предложенные варианты совершенствования учета будут рассмотрены и приняты руководством ОАО «Коньковское», вести учет станет проще и нагляднее, а деятельность более эффективной.

Список литературных источников

- 1 Зонова, А.В. Бухгалтерский учет и аудит [Текст]: учебник / А.В. Зонова, И.Н. Бачуринская, Т.М. Рогуленко.- М.: Кнорус, 2021.- 568 с.
- 2 Иванова, Л.И. Анализ финансовой отчетности. [Текст]: учебное пособие / Л.И. Иванова, А.С. Бобылева.- М.: Кнорус, 2021.- 332 с.
- 3 Сотникова Л.В. Бухгалтерский учет и отчетность [Текст]: учебное пособие / Л.В. Сотников Бухгалтерский учет.- М.: Кнорус, 2021.- 306 с.
- 4 Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет + eПриложение:Тесты [Текст]: учебник / М.А. Вахрушина.- М.: Кнорус, 2021.- 392 с.

МРНТИ: 06.81.85

Р.А.Абилкаирова

**«Әлеуметтік-экономикалық пәндер» кафедрасының аға оқытушысы¹
Ж.Б.Аманов, 6В04105-Есеп және аудит мамандығының 3 курс студенті¹**

**¹М.Дулатов атындағы Қостанай инженерлік-экономикалық
университеті**

110000, Қостанай, Қазақстан

Негізгі өндіріс шығындарының есебі және аудит

Түйіндеме. Негізгі құралдар аудитінің мақсаты - негізгі құралдың сақталу орындары бойынша ішкі және сыртқы қозғалыстарының құнына, пайдалы қызмет ету мерзіміне негізделген өзгерістерінің дер кезінде бухгалтерлік есепте дұрыс көрсетілгендігін және оларды қорытынды есепті мәліметтерімен сәйкестігін тексеру болып табылады. Аудиттер алдына қойған мақсатына жету үшін тексеруді талап ететін басты міндеттерді анықтап алуға тиіс.

Аннотация. Целью аудита основных средств является проверка своевременности отражения в бухгалтерском учете изменений основных средств, основанных на их стоимости, сроке полезного использования, по местам хранения основных средств и их соответствия сведениям итогового учета. Для достижения поставленной цели аудиторы должны определить основные задачи, требующие проверки.

Abstract. The purpose of the audit of fixed assets is to verify the correctness of timely accounting of changes in the value and useful life of internal and external movements of fixed assets at their storage locations and their compliance with the final reporting data. In order to achieve the goals set for the audit, it is necessary to identify the main tasks that require verification.

Түйінді сөздер: баланстық құн, шикізат, пайда, материал, жанармай, амортизацияланатын құн, тарату құны, негізгі құралдар, жылжымайтын мүлік, сатып алу құны.

Ключевые слова: балансовая стоимость, сырье, прибыль, материалы, топливо, амортизируемая стоимость, ликвидационная стоимость, основные средства, недвижимость, покупная стоимость.

Key words: book value, raw materials, profit, materials, fuel, amortised cost, liquidation value, fixed assets, real estate, purchase price.

Кіріспе

Қазіргі кезеңде ғылыми-техникалық дамуға, техникалық жабдықтау мен өндірісті тез қалпына келтіруге, яғни жоғары өндірістік қуаттарға, еңбекті ұйымдастыруды дамытуға, сонымен экономикалық институттардың стратегиялық қызметіне ерекше назар аударылады.

Өндіріс шығыны өзіне шикізат, материал, жанармай, электроэнергия, тұрақты капиталдың өткізілген бөлігі мен жұмыс күшін сатып алуға кететін шығындарды енгізеді. Айналым шығындар категориясы тауарды өткізу және сатып алумен байланысты. Айналым шығындары өндіріс процесінің айналым саласында жалғасатынын көрсетеді, сөйтіп тауардың өлшем-орауын, сорттауын, тасымалдануын және сақталуын енгізеді.

Өндірістік шығындар есебін ұйымдастыруда екі ұйымдастырушылық аспект бар: қолданылатын бухгалтерлік шоттар жүйесі мен шығындарды топтастыру тәсілдері. Мұндай есепті ұйымдастыруға мына факторлар әсер етеді: қызмет түрі, басқару құрылымы, кәсіпорын мөлшері, ұйымдастыру құқық пішін және т.б.

Өндіріс шығындары өндіріске қажетті факторлардың төлемін көрсетеді. Осы өндіріске қажетті факторларды зерттеу дайындалған өнімді сатудан түскен пайда көлемінің шығындарды жабуы мен жағымды пайда әкелуіне жеткіліктілігін қамтамасыз етуі қажет. Пайда кәсіпкерлік қызметтің дамуының кепілі болып табылады. Бірақ, аталған мақсаттарға қол жеткізу жұмсалған шығындар көлеміне тәуелді болады. Сол себепті өндіріс шығындары экономикалық талдаудың маңызды бөлігі болып табылады.

Негізгі құралдарды пайдаланудың өте ұтымды таңдауы көбінесе қажеттіліктерді оңтайландыру және ресурстарды сату мүмкіндігі фирманың белсенді әсеріне байланысты болады. Өнеркәсіптік кәсіпорындардың өндіріс факторларын басқарудың жалпы жүйесіндегі негізгі құралдарды басқарудың негізгі рөлі өндірісте жаңа пайдалану құндылығымен анықталатын болады.

Объект және әдістеме

Негізгі құралдар-бұл ұйым өнімді (тауарларды, жұмыстарды, қызметтерді) басқа ұйымдарға жалға беру немесе әкімшілік мақсаттар үшін өндіру немесе жеткізу үшін пайдаланатын және ұзақ уақыт бойы пайдаланылуы керек активтер болады.

Негізгі құралдар-бұл еңбек құралы ретінде пайдаланылатын және ұзақ уақыт бойы материалдық өндіріс саласында да, материалдық емес өндіріс саласында да процестің бір түрі болып табылатын материалдық құндылықтары болатын жиынтығы.

Негізгі құралдар-бұл бірлік үшін ең жоғары айлық жалақының 50 еселенген мөлшеріне және бір жылдық қызмет ету мерзіміне дейінгі заттарды қоса алғанда, төмен құнды және қымбат баптарды қоспағанда, еңбек ресурстары болып табылады [1].

Негізгі құралдарға - еңбекті бөлу, жұмыстарды орындау немесе қызметтер көрсету түріндегі тауарлар өндірісінде пайдаланылатын тауарлардың үлесі немесе ұйымның әкімшілік қажеттіліктері мен құндылықтарының тарихы 12 жылдан астам жатады. Жүзден астам рет жұмыс істегеннен бері заң бірлігіне шыққандағы ең төменгі жалақы кез келген пайдалы қызмет мерзіміне қамқорлық жасады.

Негізгі құралдар өндірістік ресурстар қуатының маңызды элементі болып табылады және оларды пайдалану кеңірек құрылым (кәсіпорын, құрылым) шеңберінде салыстырмалы түрде бөлек жүйе ретінде қарастырылуы керек, оларды басқарудың тиімділігі артады.

Экономикалық дамудың осы жағдайларында өнеркәсіптік кәсіпорындардың өндірістік әлеуетін және ұйымдық жүйенің мінез-құлық үлгілерін салаларды дамыту факторы ретінде бағалау экономикалық жүйенің жалпы тиімділігін арттыру үшін теориялық сұрақтар қояды. Яғни, олар өнеркәсіптік өнімдер нарығындағы бәсекелестікке назар аудармай, тек өндірістік активтерді пайдалануға бағытталатын болады [2]. Нарықтық қатынастар жағдайында бухгалтерлік есеп объектілерін объективті бағалау өте маңызды мәнге ие болады, өйткені есепте қалыптасқан ақпараттың сенімділігі мен нақтылығы оның негізділігіне байланысты болады.

Зерттеу нәтижелері

Негізгі құралдардың ерекшелігі-оларды ұзақ уақыт бойы бастапқы келбетін сақтай отырып, өндіріс процесінде бірнеше рет пайдалану. Өндіріс процесі мен сыртқы ортаның әсерінен олар біртіндеп тозады және олардың бастапқы құны белгіленген мөлшерлемелер бойынша амортизацияны қарқынды есептеу арқылы өндіріс шығындарына ауыстырылады.

Баланста түгендеу тізімдемесін орналастыру және оны одан әрі өңдеу кезінде бағалау үлкен маңызға ие. Мүлікті бағалаудың осы түрінің бірлігі мен фактісі принципті активтерді факторлық есептеуді есептеу кезінде фактор болып табылады.

Негізгі құралдарды тексерудің қағидалары олардың шоттарын ұйымдастырушылық және заңдық тұрғыдан әр түрлі ұйымдарда жүргізудің бірыңғай тәртібін белгілеуді білдіреді [3].

Факт принципі - белгілі бір күнге берілген активтер жиынтығындағы активтің жалпы құны.

Бухгалтерлік есеп және өндірістік қорларды өндіруді жоспарлау тәжірибесінде салада қаржылық және физикалық көрсеткіштер қолданылады, ал өндіріс процесінде негізгі құралдар тек құн бұрыштары ғана емес, сонымен бірге белгілі бір жұмыс күші көздері ретінде де қызмет етеді.

Қорытынды

Қорытындылай келе, негізгі құралдардың бухгалтерлік есебі мыналарды қамтамасыз етуі тиіс: дұрыс құжаттамалық ресімдеу және олардың түсуін, орын ауыстыруын және шығарылуын есепке алуда уақтылы көрсету; оларды материалдық жауапты тұлғаларға бекіту және сақталуын және ұтымды пайдаланылуын бақылау; есептелген амортизация сомаларын есепке алуда уақтылы, дұрыс көрсету; жөндеу бойынша шығындарды дұрыс есепке алу; түгендеу мен түгендеу жұмыстарын уақтылы және толық жүргізу. негізгі құралдарды қайта бағалау және олардың нәтижелерін есепте көрсету; негізгі құралдарды іске асыру және өзге де істен шығу нәтижелерін есепке алуда дәл көрсету [4].

Бірнеше негізгі құралдарды қабылдау мен беруді реттейтін жалпы ереже үй қорлары, құралдар, жабдықтар және т. б. ескерілген жағдайда ғана рұқсат етіледі..

Бухгалтерлік есепте негізгі құралдар материалдық-өндірістік қорлардың әрбір объектісі бойынша жақын уақытқа дейінгі дәлдікпен дөңгелектелген сомада есептеледі. Бухгалтериядағы негізгі құралдардың талдамалық есебі бірдей жағдайларды қоспағанда, әрбір түгендеу объектісі үшін ашылатын түгендеу карточкалары бойынша жүргізіледі. Бұл заттарды баланстық картада қайта есептеуге болады.

"Негізгі құралдарды есептен шығару туралы заң "(№ОС-3 нысаны) тозуға байланысты негізгі құралдарды есептен шығару кезінде қолданылады.

Объектілерді аяқтау, техникалық қайта жарақтандыру, реконструкциялау және жаңарту және жөндеу бойынша орындалған жұмыстарды есепке алу "жөндеу, реконструкциялау және жаңғырту объектілерін қабылдау және тапсыру" негізінде карталарға енгізіледі (№ОС-2 нысан).

Толтырылған түгендеу карточкалары "негізгі құралдарды есепке алудың түгендеу карточкаларына" (№ос-10 нысан) жазылады, олар әрбір жіктеу тобы үшін бір данада сақталады.

Бухгалтерлік есепте қайта бағалау сомасы негізгі құралдардың бастапқы құнын тікелей арттырады.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Kuzmina, i. a. features of scribe - off fixum bonorum eventus in ratione et reflexione // internationalis ratio. 2017. № 43 (337).
- 2 2-14. 2. Potykun, p. N. essentia bonorum certarum, eorum primaria ratio et operationes cum clientibus / quaestionibus oeconomicis modernis (Novosibirscum). 2018. 26. pp. 103-108.
- 3 Kruglyak, z. I. reclassificatio bonorum certarum secundum IFRS / Z. I. Kruglyak / / in collectione: novae realitates innovationis progressionis oeconomicae cogitationis collectionem articulorum scientificorum de eventibus Conferentiae Scientificaе Et practicae V Internationalis. 2017. pp. 190-194.

4 "Indoles ad applicationem nummariarum nummariorum nuntiationum et signorum ratiocinandi" Almaty - 2019.

МРНТИ: 06.81.85

Б.Ж. Мәлікова, 2курс 6В04117 Есеп және аудит мамандығы¹

А.Н. Сыдыкова¹

¹Alikhan Bokeikhan University

071400, Семей, Қазақстан

Бухгалтерлік есеп пәні мен объектілерінің сипаттамасы, субъектілер туралы түсінік

Түйіндеме. Бұл мақалада бухгалтерлік есеп туралы ашып айтылады және оның объектілері мен субъектілерінің маңызы туралы. Мақалада сонымен қатар бухгалтерлік пәннің негізгі маңызды мәселелер талқыланады. Жалпы, мақала оқырмандарға бухгалтерлік есеп және оның экономикада маңызы туралы толық түсінік береді. Мақалада келтірілген түйінді сөздер оқырмандарға өз сауалдарын дәлірек тұжырымдап, осы тақырып бойынша нақтырақ ақпарат алуға көмектеседі.

Аннотация. В этой статье рассказывается о бухгалтерском учете и о значении его объектов и субъектов. В статье также обсуждаются основные важные вопросы бухгалтерской дисциплины. В целом статья дает читателям полное представление о бухгалтерском учете и его значении в экономике. Ключевые слова, представленные в статье, помогают читателям более точно сформулировать свои вопросы и получить более конкретную информацию по этой теме.

Abstract. This article will reveal about accounting and the importance of its objects and subjects. The article also discusses the main important issues of the accounting discipline. In general, the article gives readers a complete understanding of accounting and its importance in the economy. The keywords given in the article will help readers more accurately formulate their questions and get more accurate information on this topic.

Түйінді сөздер: Бухгалтерлік есеп, бухгалтерлік қаржылық есептілік, филиалдар, шаруашылық серіктестігі; акционерлік қоғам; өндірістік кооператив; мемлекеттік кәсіпорын, шаруашылық шектеулі серіктестік, Жауапкершілігі шектеулі серіктестік (ЖШС). Жарғылық капиталы

Ключевые слова: Бухгалтерский учет, бухгалтерская финансовая отчетность, филиалы, хозяйственное товарищество; акционерное общество; производственный кооператив; государственное предприятие, хозяйственное товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО). Уставный капитал

Key words: Accounting, accounting financial statements, branches, business partnership; Joint Stock Company; production Cooperative; State Enterprise, Business Limited Partnership, Limited Liability Company (LLC). Authorized capital

Бухгалтерлік есепті қолдану саласы дербес шаруашылық жүргізуші субъект – кәсіпорын, ұйым, мекеме болып табылады. Әр кәсіпорын әр түрлі құралдардың көмегімен экономикалық операцияларды жүзеге асырады, олар белгілі бір экономикалық процестерге айналады, бұл өз кезегінде кәсіпорынның экономикалық қызметінің мәнін құрайды. Бұл Бухгалтерлік

есеп нысаны болып табылатын кәсіпорынның экономикалық қызметі, ал бухгалтерлік есеп объектілері ретінде қарастырылады:

- кәсіпорынның шаруашылық құралдары және олардың білім беру көздері – кәсіпорын қызметінің материалдық негізі болып табылатын мүлік және өзге де шаруашылық құралдар; материалдық құралдарды қалыптастыратын олардың білім беру көздері;

- шаруашылық процестер-қызмет мазмұнын көрсететін және кәсіпорынның ерекшелігімен байланысты жабдықтау, өндіру және сатудың негізгі шаруашылық процестері;

- шаруашылық қызметтің нәтижелері-шаруашылық қызмет процесінде пайда немесе залал түрінде алынған кәсіпорынның қаржылық нәтижелері.

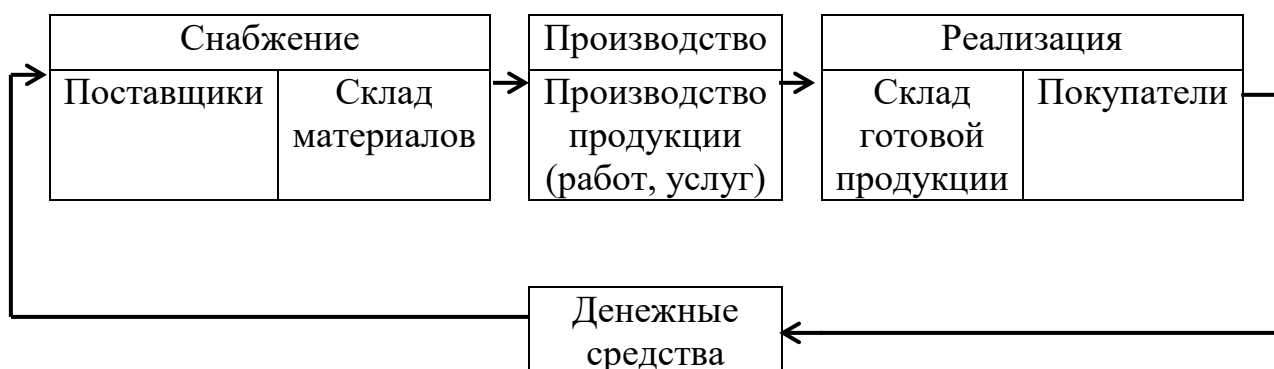
Шаруашылық қаражат кәсіпорынның иелігінде болады және ол өз қызметін жүзеге асыру үшін пайдаланады. Қызметті тиімді ету үшін кәсіпорында ақша қаражаттары, материалдық қорлар, жабдықтар, есептеу құралдары, бағдарламалық қамтамасыз ету және т. б. түріндегі мүлік болуы керек.

Бухгалтерлік есепте кәсіпорын қызметінде қолданылатын экономикалық құралдар активтер деп аталады.

Шаруашылық қаражатын қалыптастырудың негізгі көзі кәсіпорындар өз қызметінің нәтижесінде алатын және жаңа активтерді сатып алуға жіберетін пайда болып табылады. Шаруашылық қаражаттарының білім беру көздеріне капитал мен резервтер де жатады. Экономикалық құралдардың пайда болу көздері әдетте міндеттемелер деп аталады.

Кәсіпорынның активтері мен міндеттемелері үнемі қозғалыста болады, өйткені олар экономикалық процестердің айналымына кіреді.

Экономикалық процестер кез-келген кәсіпорынның негізі болып табылады және үш негізгі экономикалық процестерден тұратын өндірістік циклды құрайды: жабдықтау, өндіру және сату (сурет. 1). Жабдықтау және сату процестері өз кезегінде айналым циклін құрайды.



Дайын өнімді шығаратын кәсіпорындар өндіріс процесін үнемі жүзеге асырады және айналым процесіне қатысады.

Жабдықтау процесінде жеткізушілерден қажетті жабдықтар, Материалдар мен шикізаттар сатып алынады, олар өнімді дайындау және жұмысты орындау үшін қолданылады. Материалдық қорлар, әдетте, үлкен

көлемде сатып алынады, сондықтан олар алдымен кәсіпорындардың қоймаларына түседі, содан кейін олар өндірісте қолданылады.

Өндіріс процесі кәсіпорын қызметінің негізі болып табылады.

Оны жүзеге асыру кезінде:

- еңбек ресурстары-жұмыс күші;

- Еңбек заттары-шикізат, материалдар, отын, қосалқы бөлшектер және т. б.,

- шығарылатын өнімнің материалдық негізін құрайтын;

- еңбек құралдары-өндірістік процесті жүзеге асыруға жағдай жасайтын

Жабдықтар, машиналар және басқа да негізгі құралдар.

Өндіріс процесінің нәтижесі дайын өнімді шығару болып табылады. Осылайша, өндіріс сатысында кәсіпорынның болашақ пайдасы жатыр.

Сату процесінің нәтижесі өнімді сатып алушыларға сату болып табылады, нәтижесінде кәсіпорын сатудан түскен түсім түрінде ақшалай қаражат алады, соның арқасында өнімді өндіру мен сатуға жұмсалған шығындар өтеледі.

Өнімді сату процесінің нәтижесі қаржылық нәтиже болып табылады-пайда немесе шығын.

Жабдықтау, өндіру және сату процестері үнемі бір ретпен қайталанады, осылайша кәсіпорынның экономикалық құралдарының үздіксіз айналымы жүреді, яғни.өндірістік цикл.

Қазақстан Республикасының аумағында әрекет ететін барлық субъектілер (заңды тұлғалар, Қазақстан Республикасының аумағында тіркелген резидент филстердің филиалдары мен өкілдіктері, кәсіпкерлік қызметпен айналысатын жеке тұлғалар) бухгалтерлік есеп жүргізуге және қаржылық есептілік жасауға міндетті.

Меншік, шаруашылық жүргізу немесе жедел басқару құқығында оқшауланған мүлкі бар және осы мүлікпен өз міндеттемелері бойынша жауап беретін, өз атынан мүліктік және жеке мүліктік емес құқықтар мен міндеттерді иеленіп, жүзеге асыра алатын, сотта талапкер және жауапкер бола алатын ұйым заңды тұлға деп танылады.

Филиал заңды тұлғаның орналасқан жерінен тыс орналасқан және оның функцияларының барлығын немесе бір бөлігін, оның ішінде өкілдік функцияларын жүзеге асыратын оқшауланған бөлімшесі болып табылады.

Заңды тұлғаның орналасқан жерінен тыс орналасқан және оның атынан мәмілелер және өзге де құқықтық әрекеттер жасайтын заңды тұлғаның мүдделерін қорғауды және ұсынуды жүзеге асыратын оқшауланған бөлімшесі өкілдік болып табылады.

Филиалдар мен өкілдіктер заңды тұлғалар болып табылмайды.

Заңды тұлға өз қызметінің негізгі мақсаты ретінде табыс табуды көздейтін не осындай мақсат ретінде табыс табуды жүзеге асырмайтын және алынған-таза табысты қатысушылар (коммерциялық емес ұйым) арасында бөлмейтін ұйым бола алады.

Коммерциялық ұйым тек формада құрылуы мүмкін:

- шаруашылық серіктестігі;
- акционерлік қоғам;
- өндірістік кооператив;
- мемлекеттік кәсіпорын.

Коммерциялық емес ұйым мекеме, қоғамдық бірлестік, акционерлік қоғам, тұтыну кооперативі, қоғамдық қор, діни бірлестік нысанында және заң актілерінде көзделген өзге де нысанда құрылуы мүмкін.

1. Шаруашылық серіктестіктер. Жарғылық капиталы құрылтайшылардың (қатысушылардың) салымдарына (үлестеріне) бөлінген коммерциялық ұйым шаруашылық серіктестік болып табылады.
2. Толық серіктестік-қатысушылары толық серіктестіктің мүлкі жеткіліксіз болған кезде оның міндеттемелері бойынша өздеріне тиесілі барлық мүлікпен ортақ жауаптылықта болатын серіктестік.
3. Сенімгерлік серіктестік-серіктестіктің міндеттемелері бойынша өзінің барлық мүлкімен (толық серіктестерімен) қосымша жауаптылықта болатын қатысушылардан және серіктестіктің кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруына қатыспайтын серіктестіктің (салымшылардың) мүлкіне өздері енгізген салым сомасымен жауапкершілігі шектелетін қатысушылардан тұрады.
4. Жауапкершілігі шектеулі және қосымша серіктестіктер. Жауапкершілігі шектеулі серіктестік (ЖШС). Жарғылық капиталы құрылтай құжаттарында айқындалған мөлшердегі үлестерге бөлінген бір немесе бірнеше тұлға құрған серіктестік жауапкершілігі шектеулі серіктестік деп танылады; жауапкершілігі шектеулі серіктестікке қатысушылар оның міндеттемелері бойынша жауап береді және олар енгізген салымдардың құны шегінде серіктестіктің қызметіне байланысты залалдар тәуекелін көтереді. Серіктестікке қатысушылар саны елуден аспауға тиіс
5. Қосымша жауапкершілігі бар серіктестік. Мұндай серіктестіктің қатысушылары оның міндеттемелері бойынша жарғылық капиталға өз салымдарымен, ал бұл сомалар жеткіліксіз болған кезде - өздері енгізген салымдарға еселенген мөлшерде оларға тиесілі қосымша мүлікпен жауап береді.

Мемлекет қолданыстағы заңнамаға сәйкес субъектінің мүліктік және мүліктік емес құқықтарын қорғауға кепілдік береді. Қазақстан Республикасының заңдарында көзделген жағдайларды қоспағанда, мемлекеттің субъектіден оның негізгі және айналым қаражатын және өзі пайдаланатын өзге де мүлікті меншік иесінің немесе ол уәкілеттік берген органның келісімінсіз алып қоюына жол берілмейді.

Субъектіні басқаруды оның меншік иесі Жарғыға сәйкес ұйымдастырады. Субъект басқару құрылымын дербес анықтайды, мемлекеттерді, жалақы жүйесін белгілейді.

Субъектінің еңбек ұжымын жеке еңбек шарты, сондай-ақ қызметкер мен кәсіпорын иесінің еңбек қатынастарын реттейтін басқа да шарттық

нысандар негізінде оның қызметіне қатысатын азаматтар құрайды. Еңбек ұжымы меншік иесі мен әр қызметкердің мүдделерінің үйлесімін қамтамасыз етуге арналған.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Мальцева, О. Н. Цифровая экономика: концепция, состояние и перспективы развития [Электронный ресурс] / О. Н. Мальцева // Вестник УГТУ-УПИ. Серия Экономика и управление. – 2020. – Т. 23. – № 2. – С. 7-16.
- 2 Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 2021 года № 234-111.
- 3 Приказ МФ РК «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета» от 23.05.2007 г. №185
- 4 Абдрасимова Ж.К. Бухгалтерский учет. Учебно-практическое пособие, Караганда, 2022г.
- 5 Жакупова О.М. Промежуточный финансовый учет: Учебное пособие. Караганда: Изд-во КЭУ, 2023г
- 6 Мычкина О.В. МСФО: Рекомендации по применению рабочего плана счетов: Практическое пособие – Алматы: Центральный дом бухгалтера, 2019 – 104с.

МРНТИ: 06.81.85

**Л.И. Нурмагамбетова, кандидат экономических наук,
ассоциированный профессор кафедры
«Социально-экономические дисциплины»¹**

**Г.Бабаш, обучающаяся 3 курса образовательной программы
6В04104 «Учет и аудит»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М. Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Состояние учета и аудит затрат основного производства

Түйіндеме. Өнімнің өзіндік құны белгілі бір ұйымның тиімділігін сипаттайтын негізгі көрсеткіштердің бірі болып табылады, ол есептеу процесінде есептеледі. Кез-келген адам үшін, әсіресе өндірістік ұйым үшін, өнімнің бағасын дұрыс белгілеуді, өндірістің рентабельділігі мен тиімділігін анықтауды, шығындарды азайту резервтерін іздеуді және т. б. қамтамасыз ететін өнімнің өзіндік құнын есептеудің ғылыми негізделген жүйесі үлкен маңызға ие болады.

Аннотация. Себестоимость продукции является одним из ключевых показателей, характеризующих эффективность деятельности конкретной организации, который исчисляется в процессе калькулирования. Огромное значение для любой, особенно производственной организации, имеет научно-обоснованная система калькулирования себестоимости продукции, обеспечивающая правильное установление цен на продукцию,

определение рентабельности и эффективности производства, поиска резервов снижения себестоимости и т.д.

Abstract. The cost of production is one of the key indicators characterizing the effectiveness of a particular organization, which is calculated in the calculation process. Of great importance for any, especially a manufacturing organization, is a scientifically sound system for calculating the cost of production, ensuring the correct pricing of products, determining profitability and production efficiency, searching for reserves to reduce costs, etc.

Түйінді сөздер: Өзіндік құн, өнім, калькуляция, шығындар, шикізат, баға.

Ключевые слова: Себестоимость, продукция, калькуляция, затраты, сырьё, цена.

Key words: Cost, production, calculation, costs, raw materials, price.

Введение

Себестоимость продукции является одним из ключевых показателей, характеризующих эффективность деятельности конкретной организации, который исчисляется в процессе калькулирования. Огромное значение для любой, особенно производственной организации, имеет научно-обоснованная система калькулирования себестоимости продукции, обеспечивающая правильное установление цен на продукцию, определение рентабельности и эффективности производства, поиска резервов снижения себестоимости и т.д.

Следует отметить, что в экономической литературе при определении методов учета затрат на производство продукции и методов калькулирования себестоимости оперируют дефинициями «метод учета затрат» и «метод калькулирования себестоимости продукции». При этом в одних источниках эти дефиниции рассматриваются в качестве синонимов, четкая граница между которыми отсутствует, в других - они представляются как единое понятие, в третьих – как обособленные объекты исследования.

Кондраков Н.П. и Иванова М.А. дают следующее определение: «под методом учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции понимают совокупность приемов регистрации, сводки и обобщения в учетных регистрах данных о затратах на производство продукции и исчисления ее себестоимости» .

Фролова Т.А. дает следующее определение: «Под методом учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции обычно понимают совокупность приемов организации документирования и отражения производственных затрат, обеспечивающих определение фактической себестоимости продукции и необходимую информацию для контроля за этим процессом».

Объект и методология

Организации могут применять разные методы калькулирования. Выбор конкретного метода зависит от типа производства, его сложности, длительности производственного цикла, остатков незавершенного производства, ассортимента производимой продукции и др.

Методы учета производственных затрат классифицируются:

по отношению к технологическому процессу — позаказный, поперечный;

по объекту калькуляции — деталь, узел, изделие, группа однородных изделий, процесс, передел, производство, заказ;

по способу сбора информации, обеспечивающему контроль за затратами, — нормативный метод (с предварительным контролем) и текущий учет затрат (с последующим контролем) [1].

Рассмотрим методы учета по отношению к технологическому процессу позаказный и поперечный.

Позаказный метод учета. Этот метод используется в производствах с механической сборкой деталей, узлов и изделий в целом; технологический процесс между цехами тесно взаимосвязан; готовую продукцию выпускает только один, последний в технологической цепочке, цех.

Производственные затраты обобщают вначале по цехам, затем суммируют по организации в целом и производят расчет себестоимости единицы продукции по сумме затрат всех цехов.

Результаты исследований

При позаказном методе объектом учета и калькулирования является отдельный производственный заказ, создаваемый на заранее определенное количество продукции. В аналитическом учете производственные затраты группируются по заказу в разрезе установленных статей калькуляции. На рисунке 1 показана схема позаказного метода учета затрат

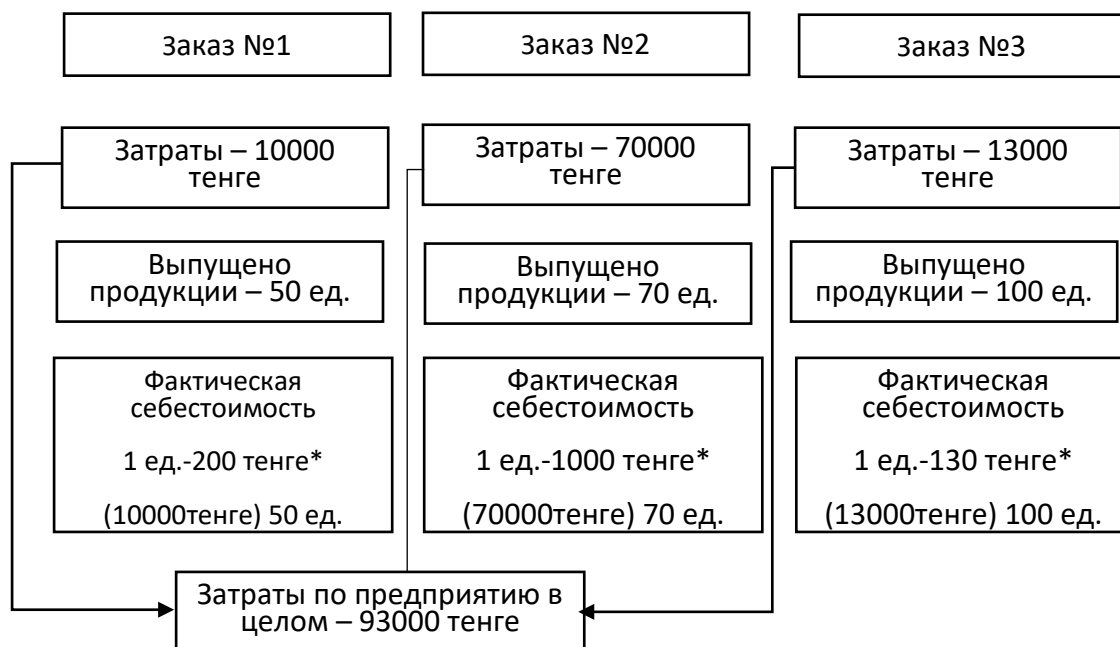


Рисунок 1 – Позаказный метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости производства [2].

Особо важным документом для выполнения работ является договор между заказчиком (плательщиком) и производителем (поставщиком) на производство (поставку) продукции.

В договоре конкретизируются объект договора (заказа), его качественные характеристики, объем (количество) продукции, срок поставки, договорная цена, особые условия (индексация затрат при изменении цен на сырье, оплату труда), форма расчетов и пр.

Показательный метод учета и калькулирования применяют в индивидуальных и мелкосерийных производствах.

На изготовление одного изделия в индивидуальном производстве или на изготовление серии (5-10) изделий в мелкосерийном производстве открывают заказ. Таким образом, при позаказном методе объектом учета и калькуляции является заказ, которому присваивают номер. Заказ открывают на основании договора с заказчиком. Кроме того, существуют и внутренние заказы, когда одно подразделение изготавливает продукцию или выполняет работы для другого подразделения или отдела организации. Эти заказы бывают единичные (разовые) и годовые (например, годовой заказ ремонтному цеху на текущий ремонт оборудования какого-либо цеха основного производства). На некоторых предприятиях машиностроения и легкой промышленности с крупносерийным и массовым производством применяют годовые заказы для учета по видам изделий и деталей [3].

В заказе указывается, какие изделия подлежат изготовлению, в каком количестве, какими цехами и в какой срок. Оформляют заказ на специальных бланках, выписываемых по числу цехов, участвующих в выполнении заказа, и направляют в бухгалтерию. Заказу присваивают порядковый номер, который проставляют на всех документах по прямым затратам производства (на лимитно-заборных картах, в требованиях, маршрутных листах и других документах на работы по выполнению заказа). Группировку затрат по заказам осуществляют в таблицах распределения расхода материалов, заработной платы в карточках учета производства. Себестоимость одного вида изделий определяют делением суммы затрат по заказу на количество изготовленных изделий. Разделив сумму по каждой статье на количество выпуска, получают постатейную сумму затрат на одно изделие, а при ее сравнении с плановыми затратами определяют суммы экономии или перерасхода.

Попередельный метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции. Этот метод применяется в таких отраслях промышленности, в которых обрабатываемое сырье последовательно проходит несколько отдельных, самостоятельных фаз обработки — переделов. Каждый передел, за исключением последнего, представляет собой законченную фазу обработки сырья, в результате которой организация получает не конечный продукт обработки, а полуфабрикат собственного производства. Полуфабрикаты собственного производства используются не только в следующих переделах своего производства, но и реализуются на сторону другим предприятиям как покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты.

Чаще всего попередельный метод учета затрат применяют в металлургии, текстильной, деревообрабатывающей и других отраслях

промышленности, для которых характерно разделение технологического процесса на отдельные фазы обработки исходного материала.

Заключение

Затраты на изготовление продукции этих производств учитываются по видам однородных изделий, статьям калькуляции и переделам. Так, переделами в черной металлургии являются: выплавка чугуна (доменный цех), выплавка стали (сталеплавильный цех), прокат (прокатный цех) — конечный продукт [4].

В деревообрабатывающей промышленности: внешняя обработка древесины — распиловка (на доски, бруски), отделка и изготовление готовых изделий (двери, рамы, дверные проемы и т.п.).

В некоторых организациях прямые затраты в бухгалтерском учете отражаются по каждому переделу в отдельности, а стоимость исходного сырья включается в себестоимость продукции только первого передела.

Себестоимость конечного продукта будет составлять сумму затрат всех переделов (стоимость продукции в промежуточных переделах не калькулируется).

Контроль за движением полуфабрикатов внутри цехов (переделов) и между ними осуществляет бухгалтерия оперативно и в натуральном выражении, без записей по счетам. Такой вариант попередельного метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции называется бесполуфабрикатным.

В организациях, применяющих полуфабрикатный вариант учета, себестоимость готовой продукции складывается из себестоимости полуфабрикатов предшествующих стадий обработки и затрат последнего передела, т.е. одни и те же затраты повторяются в себестоимости полуфабрикатов несколько раз, которые подлежат исключению при суммировании затрат по организации в целом.

Преимущество метода в том, что он позволяет определить себестоимость отдельных фаз обработки продукции по цехам, выявить место возникновения и причины отклонений фактической себестоимости продукции от плановой или нормативной. Организации, реализующие продукцию каждого отдельного передела на сторону, применяют полуфабрикатный вариант учета затрат, остальные — бесполуфабрикатный [5].

Таким образом, детально изучив каждый метод учета затрат на производство главный бухгалтер должен выбрать наиболее подходящий метод из всех, опираясь не только на простоту применения, но и на его эффективность и целесообразность. От выбранного метода будет напрямую зависеть конечный финансовый результат деятельности предприятия.

Список литературных источников

- 1 Kondrakov Np, Ivanova M. A. ratio administratione ratio: artem. - M.: RIOR, 2019. – 234 p .
- 2 Frolova T. A. inceptum oeconomicum: lectionis notae. Taganrog, 2015.
- 3 Kuzmina, i. a. features of scribe - off fixum bonorum eventus in ratione et reflexione // internationalis ratio. 2017. № 43 (337).
- 4 2-14. 2. Potykun, P. N. essentia bonorum certarum, eorum primaria ratio et operationes cum clientibus / quaestionibus oeconomicis modernis (Novosibirscum). 2018. 26. pp. 103-108.
- 5 Kruglyak, Z. I. reclassificatio bonorum certarum secundum IFRS / Z. I. Kruglyak / / in collectione: novae realitates innovationis progressionis oeconomicae cogitationis collectionem articulorum scientificorum de eventibus Conferentiae Scientifica Et practicae V Internationalis. 2017. pp. 190-194.

МРНТИ: 06.81.85

Л.И.Нурмагамбетова,

«Әлеуметтік-экономикалық пәндер» кафедрасының

экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор¹

А.А.Сантаева, 6B04105-Есеп және аудит мамандығының 3 курс студенті¹

¹М.Дулатов атындағы Қостанай инженерлік-экономикалық

университеті

110000, Қостанай, Қазақстан

Дебиторлық берешек есебі және аудиті

Түйіндеме. Компанияның қаржылық-шаруашылық қызметі барысында әрдайым серіктестерімен, бюджетімен, салық органдарымен есеп айырысу қажет. Тауарларды жіберу немесе қызмет көрсету арқылы компания ақшаны уақытында төлеу арқылы сатып алмайды, яғни ол өз клиенттерінен қарыз алады. Осылайша, тауарды жеткізу уақытынан бастап төлем туралы түбіртеккі төлеу сәтіне дейінгі кезең ішінде компанияның қаражаты қолда бар шоттар түрінде жүргізіледі.

Аннотация. В процессе финансово-хозяйственной деятельности компании всегда необходимо расплачиваться со своими партнерами, бюджетом, налоговыми органами. Отправляя товары или оказывая услуги, компания не покупает деньги, платя вовремя, т.е. он фактически заимствует у своих клиентов. Таким образом, в течение периода со времени доставки товара до момента оплаты квитанции об оплате, средства компании замирают в виде имеющихся счетов.

Abstract. In the process of financial and economic activity of a company, it is always necessary to pay off its partners, the budget, and tax authorities. By shipping goods or providing services, the company does not buy money by paying on time, i.e. it actually borrows from its customers. Thus, during the period from the time of delivery of the goods to the moment of payment of the receipt, the company's funds freeze in the form of existing invoices.

Түйінді сөдер: компания, тауар, ақша, клиент, дебиторлық берешек, қаржылық жоспарлау, капитал.

Ключевые слова: компания, товар, деньги, клиент, дебиторская задолженность, финансовое планирование, капитал.

Key words: company, product, money, client, accounts receivable, financial planning, capital.

Кіріспе

Компанияның қаржылық-шаруашылық қызметі барысында әрдайым серіктестерімен, бюджетімен, салық органдарымен есеп айырысу қажет. Тауарларды жіберу немесе қызмет көрсету арқылы компания ақшаны уақытында төлеу арқылы сатып алмайды, яғни ол өз клиенттерінен қарыз алады. Осылайша, тауарды жеткізу уақытынан бастап төлем туралы түбіртектегі төлеу сәтіне дейінгі кезең ішінде компанияның қаражаты қолда бар шоттар түрінде қатып қалады.

Кез - келген кәсіпорынның қаржылық жағдайы төлем қабілеттілігі мен тұрақтылығы бизнестің қаржылық есептілігін пайдаланушылардың-салымшылардың, банктердің, бірлескен иелердің және т. б. ерекше қызығушылығын тудыратын бірқатар сипаттамаларда көрінеді. Таңдалған тақырыптың өзектілігі келесі факторларға байланысты:

Біріншіден, дебиторлық берешек-бұл компанияның қаржысы, экономикалық қауіпсіздік мақсатында осы қаржы секторын басқару мүмкіндігі компанияның табысының кілті болып табылады.

Екіншіден, деңгей дебиторлық берешек бірқатар факторлармен анықталады: өнім түрі, сату көлемі, осы өнімдермен нарықтың толып кету деңгейі, келісімшарт шарттары, кәсіпорындағы төлем жүйесі және т. б. Үшіншіден, бәсекелестіктің әсерінен компаниялар көбінесе өз өнімдерін несиеге жіберіп, төлемді кейінге қалдыру туралы келіссөздер жүргізеді. Бұл ретте өнім тапсырыс берушіге жөнелтіледі, қорлар азаяды, дебиторлық берешек өседі.

Содан кейін тауарлар төленгеннен кейін фирма ақшалай ресурстарға ие болады және дебиторлық берешек азаяды.

Төртіншіден, дебиторлық берешекті сақтау шығындарды талап етеді, бірақ несиені қамтамасыз ету сату көлемін ұлғайту тұрғысынан пайда әкеледі. Екінші жағынан, төлем қызметтерінің тиімділігі көбінесе бухгалтерлік позицияға, ақша қаражаттарының қозғалысына және қарыз көрсеткіштеріне байланысты.

Бүгінгі экономикалық жағдайда Қазақстандағы есепке алу жүйесі бизнесті неғұрлым тікелей етеді және одан жергілікті және шетелдік инвесторлар үшін бірегей болады, бұл бүкіл Қазақстанның экономикасын қалпына келтіруге біржақты әсер етеді. Дебиторлық берешек бизнес активтеріне жатады және бөлу кезінде уақытша төленген қаражатты білдіреді. Басқаша айтқанда, дебиторлық берешек-бұл бизнеске салынған және оның жұмыс істеуі нәтижесінде пайда болатын ақша сомасы. Барлық уақытта, әсіресе қазіргі уақытта, алдымен бірдеңе алып, содан кейін төлеу тиімді болды. Осы қағидаға сүйене отырып, тұтынушылар мен тұтынушылар маркетинг ережелерін белгілейді.

"Клиент әрқашан дұрыс" - бұл фраза саудадағы аксиома болып табылады. Жеткізушілер мен мердігерлер осы жағдайға бейімделе отырып,

коммерциялық несиелеу және тұрақты төлемдерді ұсыну сияқты әдістерді қолдана отырып, нарықтағы позицияларын бермеуге тырысып, клиенттердің тілектерін орындайды. Алайда, көбінесе тауарларды (қызметтерді, қызметтерді) жеткізу мерзімі олардан ақша түсуіне сәйкес келмейді, бұл жағдайда сатушының (мердігердің) қарызы болады.

Нәтижесінде дебиторлық берешек-бұл тауарлар, қызметтер, қызметтер үшін төлемеген клиенттер немесе тауарлар, қызметтер мен қызметтерді ұсынбаған жеткізушілер үшін мүлдіктік шағымдардан басқа ештеңе емес. Рұқсат етілген соманың деңгейі мен мөлшеріне әртүрлі ішкі және сыртқы факторлар әсер етеді, ал сыртқы факторларды тек бағалауға және толығымен алып тастауға болмайды.

Объектісі және әдістемесі

Дебиторлық берешектің болуы кез-келген заманауи компанияның дамуының міндетті шарты болып табылады. Бұл жағдайда компания міндетті түрде қарыздың мөлшерін қадағалап отыруы керек. Шындығында, дебиторлық берешектің үлкен көлемі компанияның тиімсіз жұмыс істейтіндігін көрсетеді, өйткені ол компания үшін төлемдердің қаржылық тәуекелімен байланысты қажетсіз контрагенттерді таңдайды [1]. Демек, дұрыс дебиторлық берешек бизнесті арттыру көздерін зерттеу сияқты маңызды. Уақтылы, тиімді және тиімді бухгалтерлік есеп барлық ұйымдарға өз қаржысын тиімді және ақылды басқаруға, шығындардан, ысырапшылдықтан аулақ болуға, пайыздық мөлшерлемелердің өсуін, кірістілік пен кірістілікті үздіксіз іздеуге мүмкіндік береді. Бизнес үшін ақша мен кіріс көздері әрқашан бар-ақша тауарлар мен жабдықтарға айырбасталады, олар өндіріс процесінде өңделеді, сатылады немесе қаржыландырылады. Бұл ретте өңірлерде реттеуші органдар, сондай-ақ жеке тұлғалар, барлық өңірлер үшін бюджеттер және т.б. бар. Демек, қолда бар ресурстардың, ресурстар көздерінің және олардың санының дұрыс тепе-теңдігі мен дизайнын сақтау Бизнесінің үздіксіз жұмыс істеуін қамтамасыз ету үшін өте маңызды. Шоттарды есептеу кезінде оларды жұмыста қабылдауға және төлеуге болатындығын көрсету қиын емес. Алайда, жақында коммерциялық кәсіпкерліктің дамуына және жаңа заңдардың қабылдануына байланысты есеп беру процесі қиындай түсуде. Төлемдердің түсуіне байланысты бухгалтерлік операциялар өте қиын. Дебиторлық берешек айналым капиталының бөлігі болып табылады, бұл операциялық шығындардың пайыздық мөлшерлемесін айтарлықтай төмендетеді, осылайша операциялық шығындарды азайтады [2].

Зерттеу нәтижелері

Барлық кәсіпорындар, екеуі де, бір-біріне қатысты борышкерлер мен несие берушілер. Бір сәтте бизнес бір-бірімен қолма-қол төлей алмайтындықтан, шағымдар мен міндеттемелерді тоқтатады немесе айырбастау операциялары ретінде бірлесіп ұсыну үшін тізілімді қайтарады. Қорытынды рәсім бақылау журналынан тыс.

Кәсіпорындардың дебиторлық және кредиторлық берешекті белгілеуге қызығушылығы олардың ерекшеліктерімен анықталады. Олар, әдетте, тәуекел мен құбылмалылық сияқты қасиеттерге ие [3].

Бухгалтерлік есепте кірісті қайтару және бұзу актісі негізінде төленген төлемдер көрсетілуі мүмкін. Бұл жабдықтар мен құралдардың құны бөлек көрсетілсе мүмкін болады. Алайда, бұл дебиторлармен қалдырылған тапсырыстарды өтеу үшін негізгі айырбас жасау керек дегенді білдірмейді. Сол сияқты, кірістер мен шығыстарды есепке алу кезінде ақшаның басқа түрлері бөлінуі мүмкін, олар коммерциялық активтерге ұқсайды және кез-келген уақытта құнсыздануы мүмкін.

Сонымен қатар, мұндай жою қарызын жойған басқа компанияға ешқандай пайда әкелмейді. Ал кірістер, әрине, пайыздарды төлеуге және басқа ықтимал шығындарды өтеуге кетпейді-олардың төлемі кәсіпорынның өзіне қарызды өтеуге айналады.

Дебиторлық берешектің едәуір мөлшері компанияның сатылымына және оның өтімділігіне айтарлықтай теріс әсер етеді.

Қорытынды

Қорытындылай келе, дебиторлық берешектің болуы және сонымен бірге жылдан жылға асатын шығындар компанияның қарыз немесе уақытша қаражат сияқты қарыздары бар екенін көрсетеді.

Шығын кәсіпорынның қызметінен де туындауы мүмкін, бірақ мұнда біз құбылыстың жағымсыз жағы туралы, атап айтқанда, ол уақытша шығуға мәжбүр болуы мүмкін кәсіпорынның несие берушіге тәуелді жағдайы туралы айтып отырмыз.

Кейде несиелік ұйым жүзеге асыруды көздейтін қаржылық іс-шара қарыз алушының (төлеушінің) жүзеге асырылатын жерде болуын талап етеді және жабдықты кепілге қоюға байланысты қосымша іске асырумен байланысты және оны тікелей қарыз алушының өзі төлейді. Мәміленің түпнұсқалығын тексеру үшін қарсы тексеру қажет және келісімшарттың бағасы дереу төленеді және қажетті өнімді алу үшін 3 ай немесе одан да көп уақыт берілуі мүмкін [4].

Мұндай жағдайларда кейде комиссиялық есеп қарастырылады. Әдетте, қажетті құжаттар келісімшарт негізінде дайын түрде жасалады, содан кейін борышкердің қызметімен байланысты емес пайданың белгілі бір бөлігін төлеу арқылы компания комиссияларды төлейді. Дебиторлық берешекті алған кезде жасалатын шоғырландырылған есепте берешектің құрамы туралы толық ақпарат болуға тиіс.

Қамтиды: - дебитордың аты; - қарыз түрі; - пайда болған күні; - төлем құжатының күні; - қарыздың себептері; - қарызды өтеу үшін жасалған қадамдар. Мұндай жиынтық есеп тек дебиторлық берешектің туындысы үшін жасалады, ал аудитор бір немесе одан да көп дебиторлық берешек бойынша шешім шығаруы керек.

Егер сол құжатты жасау кезінде аудитор оның бөліктерін дұрыс жасамаса, онда оған қажетті ақпаратты алу үшін техникалық мамандарға

жүгіну керек. Жеткізушілермен, мердігерлермен, сатып алушылармен және клиенттермен бірге тұрудан басқа, сіз респонденттің өмір сүру жағдайлары мен персонал мен қызметкерлердің жалақысы туралы, сол адамдардың қарыздарына, соның ішінде тапшылық пен тауарлық-материалдық құндылықтарға сәйкес бизнес персоналын және басқа да үй және бизнес қызметкерлерін қарызға алу туралы білуіңіз керек. Қажет болған жағдайда өндірістік процестің технологиялық процестерінің құрылымдық және функционалдық ерекшеліктерін және оның экономикалық параметрлерін талдауға болады.

Отандық өнеркәсіптік және ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының бәсекеге қабілеттілік деңгейі, атап айтқанда өндірілетін өнім түрлеріне сәйкес келетін салалардың серпіні мен дамуы зерттелуде.

Дебиторлық берешек аудитін аяқтау оның құрылымы мен құрамының нәтижелерін алуды, төлем қабілеттілігін анықтауды, толық несие құнын алу ықтималдығын қарастырған жөн.

Бұл ретте 1-ші кезектегі дебиторлық берешек сатып алушылардың сыртқы кредиторларға деген сенімсіздігімен байланысты екенін ескеру маңызды, бұл ақшалай эмиссияның шекті мөлшерінің айтарлықтай төмендеуін болжайды [5].

Әдебиеттер тізімі

- 1 Signis audiendis. Accueil / Audit Methodologia Ministerii Oeconomiae Reipublicae Kazakhstaniae. Almaty-2018.
- 2 Azhibayeva Z. N., Seydakhmetova F. S. censea et analysis rationum receptibilis. / 2011 Report E Attività Creative, n. 1, p. 12
- 3 Belyavskaya E. Y. Effectio ius petendi pro obligationibus debitoris in collectione receptibilium // Rationis, N. 92011, p. 14
- 4 Ad computantis circa audit // Computantis et Entrepreneur Bibliothecam. 2012 Nel nome dei padri (e dei figli)
- 5 Dyusembaev K. S. Audit et analysis in systemate oeconomico administrationis. Almaty: Zheti Zhargy, 2011, p. 412

МРНТИ: 06.81.85

**Г.Б. Сарсембаева, магистр менеджмента, старший преподаватель
кафедры «Социально – экономические дисциплины»¹**

**Д.А. Кожокар, обучающаяся 4 курса образовательной программы
6B04104 «Учет и аудит»¹**

**¹Костанайский инженерно-экономический университет им. М.Дулатова
110000, Костанай, Казахстан**

Разработка мероприятий по повышению эффективности использования денежных средств по результатам аудиторской проверки

Түйіндеме. Бұл мақала авторлардың аудит нәтижелері бойынша қолма-қол ақшаны пайдалану тиімділігін арттыру бойынша мүмкін болатын іс-шаралар туралы зерттеулерінің нәтижелері болып табылады.

Аннотация. Данная статья представляет собой результаты исследований авторов о возможных мероприятиях по повышению эффективности использования денежных средств по результатам аудиторской проверки.

Abstract. This article presents the results of the authors' research on possible measures to improve the efficiency of using funds based on the results of the audit.

Түйінді сөздер: Аудит, ақша қаражаты, есеп, қаржы

Ключевые слова: Аудит, денежные средства, учет, финансы

Key words: Audit, cash, accounting, finance

Система повышения эффективности использования денежных ресурсов подразумевает не только управление денежными средствами, такими как наличность на счетах в банках, но и источниками этих средств. Для того чтобы принимать решение о повышении эффективности использования денежных ресурсов ТОО «Орион-Экспрессия», используем результаты проведенной аудиторской проверки, а также оценку динамики, состава, структуры этих ресурсов с целью выявления «узких» мест в управлении ими.

Повышение эффективности использования денежных ресурсов предполагает создание системы управления ликвидностью ТОО «Орион-Экспрессия», которая включает в себя несколько составляющих. Рассмотрим их поподробнее.

1. Оперативное управление денежными ресурсами – планирование денежных потоков.

Такое управление осуществляется с помощью платежного календаря. Основная цель составления такого календаря заключается в формировании графика денежных потоков на ближайший период (от нескольких рабочих дней до одного месяца) таким образом, чтобы гарантировать выполнение всех необходимых платежей, минимизировать излишки денежных средств на счетах и избежать кассовых разрывов.

При формировании платежного календаря на месяц требуется смоделировать распределение запланированных денежных потоков по неделям и дням.

Практика показывает, что если в компании более 5 процентов платежей являются внеплановыми или производятся в нарушение внутреннего порядка их осуществления, то, скорее всего, внутренние бизнес-процессы управления не отлажены, регламенты осуществления платежей некорректны либо на предприятии существуют проблемы с финансовой дисциплиной.

В ТОО «Орион-Экспрессия» все платежи осуществляются в полном соответствии с платежным календарем.

Понимание того, как распределяются расходы во времени, помогает выявить наиболее рисковые с точки зрения возникновения кассовых разрывов моменты и заблаговременно провести мероприятия по перераспределению бремени платежей (например, разнести на разные недели выплату заработной платы и перечисление в бюджет налогов, вовремя воспользоваться кредитными ресурсами).

Для поддержки оперативного управления денежными потоками, повышения скорости и качества принятия решений в этой области требуется также автоматизация соответствующих бизнес-процессов.

2. Эффективное использование свободных денежных средств.

ТОО «Орион-Экспрессия» практически не имеет свободных средств: все деньги вкладываются в торговый оборот и его обеспечение.

Однако в апреле-июле 2022 г. сложилась ситуация, при которой ТОО «Орион-Экспрессия» имело временно не задействованные в основной сфере деятельности деньги.

Основная сложность, с которой столкнулось ТОО «Орион-Экспрессия» при выборе финансового инструмента, связана с тем, что компании необходимо иметь возможность моментально извлечь деньги и вложить их в основной бизнес. Именно поэтому руководство ТОО «Орион-Экспрессия» считает, что наилучшим способом сохранить и приумножить свободные средства является банковский депозит. Его можно открыть на короткий срок с приемлемым уровнем риска и почти нулевыми сопутствующими расходами. В то же время этот инструмент является наименее доходным.

Операции с ценными бумагами в ТОО «Орион-Экспрессия» практически не осуществляются, так как предприятие имеет четкое направление своей деятельности – торговля строительными материалами и товарами народного потребления, и не является инвестиционной или посреднической компанией.

3. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность является неотъемлемым элементом сбытовой деятельности ТОО «Орион-Экспрессия». Слишком высокая доля дебиторской задолженности в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия и повышает риск финансовых потерь ТОО «Орион-Экспрессия».

Систему управления дебиторской задолженностью можно разделить на два крупных блока:

- кредитную политику, позволяющую максимально эффективно использовать ее как инструмент увеличения продаж,
- комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности.

Разумное использование коммерческого кредита способствует росту продаж, увеличению доли рынка и, как следствие, положительно влияет на финансовые результаты ТОО «Орион-Экспрессия». Хотя деятельность ТОО «Орион-Экспрессия» значительно отличается от работы банков, основные принципы кредитования клиентов остаются теми же: коммерческий кредит предоставляется покупателю с учетом его стоимости (ресурсы предоставляются на платной основе) и срочности (срок использования денежных средств ограничен).

При формировании кредитной политики ТОО «Орион-Экспрессия» нужно определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для компании, так и по каждому контрагенту (кредитный лимит). Рассчитывая эти показатели, ТОО «Орион-Экспрессия» в первую очередь ориентируется на свою стратегию, так как увеличение доли рынка требует большего кредитного лимита, чем удержание своей рыночной доли и аккумулирование свободных денежных средств. При этом нужно поддерживать достаточную ликвидность компании и учитывать кредитный риск.

Не менее значимой характеристикой коммерческого кредита является срок, на который он выдан. Большинство компаний, устанавливая сроки по коммерческим кредитам, ориентируются на предложения конкурентов. В ТОО «Орион-Экспрессия» кредитование происходит на срок от шести до пятнадцати месяцев.

Нужно также следить за тем, чтобы средняя оборачиваемость дебиторской задолженности в ТОО «Орион-Экспрессия» была выше аналогичного показателя по кредиторской задолженности. Нельзя допускать, чтобы ТОО «Орион-Экспрессия», получив кредит в банке на 30 дней, своим покупателям предоставляла отсрочку платежа на 40 дней. В противном случае избежать возникновения дефицита денежных средств будет сложно.

Основным инструментом контроля дебиторской задолженности служит так называемый реестр старения. Он представляет собой таблицу, содержащую неоплаченные суммы счетов, которые группируются по периодам просрочки платежа, и составляется исходя из политики ТОО «Орион-Экспрессия» в области кредитования контрагентов.

К примеру, руководство ТОО «Орион-Экспрессия» может считать, что просрочка платежа в течение семи дней допустима, при превышении этого срока следует активно работать с контрагентом по возврату дебиторской задолженности, а в случае просрочки более 30 дней - обращаться в суд. Исходя из этого, может осуществляться группировка в реестре старения дебиторской задолженности: 0-7 дней, 8-15, 16-30, свыше 30.

Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения просроченной дебиторской задолженности, является система пеней и штрафов. Она применяется в случае нарушения сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, и должна быть предусмотрена в договоре.

Контроль состояния кредиторской задолженности – важная часть управления ТОО «Орион-Экспрессия» в целом, поскольку при умелом управлении такая задолженность может стать дополнительным, а главное, дешевым источником привлечения заемных средств. Поэтому от того, как выстраиваются отношения с контрагентами, согласовываются условия заключаемых договоров, отслеживаются сроки их оплаты, во многом зависит эффективность использования полученных средств. С другой стороны, ТОО «Орион-Экспрессия» не должно попадать в зависимость от кредиторов и сопоставлять выгоды от использования привлеченных средств с расходами по их обслуживанию.

4. Управление долговым портфелем ТОО «Орион-Экспрессия».

Долговой портфель может включать в себя самые разные инструменты, что позволяет ТОО «Орион-Экспрессия», с одной стороны, выполнять стоящие перед ним задачи, а с другой — за счет диверсификации источников финансирования снижать риск финансовой неустойчивости.

В 2021 г. темпы роста бизнеса ТОО «Орион-Экспрессия» были незначительны, поэтому ТОО «Орион-Экспрессия» вообще не прибегало к заемному финансированию, а ограничивалось реинвестированием собственной прибыли.

В 2022 – 2023 г., в связи с повышением покупательского спроса, с одной стороны, и условиями функционирования (мировой финансовый кризис), с другой, ТОО «Орион-Экспрессия» воспользовалось заемным финансированием.

При планировании объема долговых обязательств ТОО «Орион-Экспрессия» стремится не только удовлетворить собственные потребности в заемных средствах, но и обезопасить себя от риска неплатежеспособности и сохранить финансовую устойчивость. Очень важно рассчитать предельный размер заимствований, который определяется исходя из показателей кредитоспособности компании, например таких, как лимит по сумме ликвидных активов и лимит по сумме собственных средств. Лимиты заимствований необходимо периодически пересматривать с учетом особенностей деятельности ТОО «Орион-Экспрессия».

5. Материальные ресурсы

Так как ТОО «Орион-Экспрессия» заинтересовано в том, чтобы надежно защитить и максимально эффективно использовать собственные активы, необходима постановка системы внутреннего контроля снабжения и движения материальных ресурсов на предприятии. Данная система включает

в себя нормирование системы закупок и складирования запасов, а также мониторинг материальных ресурсов.

6. Нормирование системы закупок и складирования запасов.

В феврале 2022 г. отделом снабжения ТОО «Орион-Экспрессия» были закуплены строительные товары у «своих» компаний в неоправданных количествах. При расследовании обстоятельств данного дела было выявлено, что менеджер Слепцов использовал свое служебное положение в личных целях.

Внедрение системы нормирования закупок на основе предварительного составления бюджета производства и продаж поможет определить реальную потребность в этих ресурсах.

Система нормирования, помимо непосредственного алгоритма расчета нормативов, включает в себя разработку регламентов, тестирование разработанной модели нормирования и корректировку разработанной методики. Какими бы точными ни были расчеты, и какой бы хорошей ни была созданная на предприятии модель управления запасами, эта модель не будет работать, если отсутствует эффективное управление, а также четкие и понятные регламенты, описывающие порядок работы с ресурсами. А поскольку расчет и контроль нормативов - крайне трудоемкие процессы, на первый план выходит также необходимость автоматизации этих процессов.

Внедрение системы нормирования материальных ресурсов на первых этапах может оказаться не столь удачной. Фактические значения ресурсов могут значительно отличаться от нормативных из-за:

- отсутствия достоверной оперативной информации. На момент внедрения системы нормативов часть данных о фактическом состоянии материальных ресурсов часто получают только из бухгалтерского учета, а эта информация запаздывает в среднем на 15-30 дней;

- использования при расчете экспертных оценок. Для оценки ряда показателей, учитываемых при расчете нормативов, если необходимая статистическая информация отсутствует, используются экспертные оценки. Естественно, руководители подразделений, выступающие в роли экспертов, в большинстве случаев стремятся зависить эти значения, что зачастую искажает расчетную величину нормативов.

Чтобы решить перечисленные проблемы и максимально сократить разрыв между фактическим размером материальных ресурсов и установленными нормативами, необходимо внедрить систему мониторинга.

7. Мониторинг материальных ресурсов.

Система мониторинга, созданная в ТОО «Орион-Экспрессия», обеспечивает менеджмент фактическими данными о размерах материальных ресурсов, информацией о времени задержек поставок и платежей и результатами анализа отклонений от установленных нормативов. Кроме того, с ее помощью отслеживаются величины затратного, кредитного и чистого циклов.

Внутренний контроль системы учета материальных ценностей включает в себя проведение плановых и внеплановых инвентаризаций, установку контрольных приборов и оборудования.

Приобретение и установка контрольного оборудования требуют от ТОО «Орион-Экспрессия» дополнительных затрат. Однако эти расходы экономически оправданны, т. к. они не только направлены на обеспечение сохранности имущества, но и позволяют получить дополнительную управленческую информацию о технологических процессах и корректно учесть выпуск произведенной продукции.

Хорошие результаты дает независимый анализ оборачиваемости сырья, материалов, полуфабрикатов и готовой продукции с целью выявления медленно оборачиваемых позиций и продажи неликвидных активов.

Применяя вышеперечисленные методы в управлении денежными ресурсами, ТОО «Орион-Экспрессия» получает возможность реально сэкономить, сократив стоимость закупок в среднем на 5–7 процентов.

Список литературных источников

- 1 Апчерч, Алан Управленческий учет: принципы и практика / Алан Апчерч. - М.: Финансы и статистика, 2019. - 952 с.
- 2 Калиновский, С. А. Управленческий учет и анализ использования технологической оснастки / С.А. Калиновский. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 156 с.
- 3 Кеулимжаев К.К., Кудайбергенов Н.А. Производственный и управленческий учет: Учебное пособие / Алматы.: Экономика, 2011.-330с.
- 4 Гаррисон, Рэй Управленческий учет: моногр. / Рэй Гаррисон , Эрик Норин , Питер Брюэр. -М.: Питер, 2016. - 592 с.

МРНТИ: 13.51.11

**З.К. Бейсебаева, магистрант кафедры
«Всемирной истории и религиоведения»¹**

**¹Южно-Казахстанский педагогический университет имени О.
Жанибекова
160000, Шымкент, Казахстан**

Музейный предмет – центральное звено музейной деятельности

Түйіндеме. Мақалада Қазақстанда да, шетелде де тарихи-мұражайтану ғылымының соңғы жетістіктері деңгейінде қазіргі қоғамдағы мұражай қызметінің дамуының жалпы көрінісі туралы түсінік қалыптастыруға, іргелі музейлердің дамуына ықпал етуге арналған. ғылыми-мәдени мұраны түсіну арқылы студенттердің кәсіби және жалпы мәдени құзыреттіліктерін, мұражайдың әлеуметтік-мәдени мекеме ретіндегі, мұражайлардың қалыптасу және даму тарихы туралы, қазіргі заманғы мұражайлардың негізгі қызметі туралы түсініктерін қалыптастыру. Ғылыми мақаланың өзектілігі мұражайтанудың ғылым ретіндегі және оның өзіндік ерекшеліктерінің қалыптасу тарихын қарастыру болып табылады. Мұражайтану ғылымының мәдени пәндер жүйесіндегі орнының ашылуы жұмыстың жаңашылдығы болып табылады.

Аннотация. Статья призвана сформировать представление об общей картине развития музейной деятельности в современном обществе на уровне новейших достижений историко-музееведческой науки как в Казахстане, так и за рубежом, а также способствовать развитию фундаментальных музеев. Формирование у студентов профессиональных и общекультурных компетенций, понимания музея как социокультурного института, истории становления и развития музеев, основных направлений деятельности современных музеев через понимание научного и культурного наследия. Актуальность научной статьи заключается в рассмотрении истории становления музеологии как науки и ее специфических особенностей. Новизна работы заключается в открытии места музеологической науки в системе предметов культуры.

Abstract. The article is designed to form an idea of the general picture of the development of museum activity in modern society at the level of the latest achievements of historical and museological science both in Kazakhstan and abroad, as well as to promote the development of fundamental museums. formation of students' professional and general cultural competences, understanding of the museum as a socio-cultural institution, the history of the establishment and development of museums, the main directions of activity of modern museums through the understanding of scientific and cultural heritage. The relevance of the scientific article is to consider the history of the formation of museology as a science and its specific features. The novelty of the work is to discover the place of museological science in the system of objects of culture.

Түйінді сөздер: музеология, дисциплина, профессия, специалисты.

Ключевые слова: музеология, дисциплина, профессия, специалисты.

Keywords: museology, discipline, profession, specialists.

Первой попыткой сформулировать некую «музейную теорию» исследователи считают книгу Й.Д. Майора «Ничего не предпрещающие общие рассуждения о художественных и естественно-научных собраниях». За ней следует ряд научных трудов, обобщивших уже существовавший к этому времени опыт научного описания, хранения и использования музейных

предметов и коллекций: И.Д. Моллера «О кунсткамерах и натуркамерах», Л.К. Штурма «Публичные кабинеты редкостей и естественнонаучных предметов», М.Б. Валентини «Музей музеев» и др.

В XVIII в. К. Найкель (псевдоним К.Ф. Енкеля) в работе «Музеография, или руководство к правильному пониманию и полезному учреждению музеорума или раритет-камеры» (Мюнхен, 1727) ввел в обращение термин «музеография» и предложил первый опыт классификации музеев. В конце XIX в. доктор Й.Г. Грассе вводит в обращение термин музеология в статье «Музеология как наука» (Дрезден, 1883) в которой был обозначен исследовательский потенциал этой области знания и сделана попытка утвердить ее как новую научную дисциплину.

В России характерной особенностью развития музееведческой мысли уже на раннем этапе было то, что попытки сформулировать теоретические положения о музее чаще всего принимают форму музейных проектов. Первые проекты, предлагавшие модели музейных учреждений и значительно опережавшие музейную практику своего времени, впервые появляются в первой половине XIX в., их авторами были Ф.П. Аделунг, Б.Г. Вихман, П.П. Свиныин.

В конце XIX века складывается учение философа-утописта, русского космизста Н.Ф. Федорова — единственного философа, в учении которого значительное место уделено концепции музея. Н.Ф. Федоров значительно расширил представление о значении и возможностях музея. Актуальные проблемы и пути развития музеев обсуждались на Археологических съездах XIX- нач. XX вв., на Предварительном музейном съезде и 1-й Всероссийской музейной конференции. Значительные достижения в развитии теории были сделаны советскими музееведами 1920-х годов (Н. Романов, Ф. Шмит, И. Грабарь, А. Зеленко и др.), заложившими основу советской музееведческой школы. Особенно велико с этой точки зрения значение работ Ф.И. Шмита, впервые в отечественном музееведении сформулировавшего понятия типологии музеев, музейной экспозиции и др., предложившего оригинальную классификацию музеев и принципы построения музейной сети. Состояние советского музейного дела после I Всероссийского музейного съезда не способствовало развитию музееведческой теории, к тому же ряд крупнейших ее представителей был незаконно репрессирован или отстранен от дел (Ф.И. Шмит, Н.И. Романов).

Новый этап развития музееведческой мысли в СССР был связан в первую очередь с деятельностью НИИ краеведческой и музейной работы (в дальнейшем — НИИ культуры, ныне — Российский институт культурологии). Созданная в его стенах и вышедшая в свет в 1955 г. книга «Основы советского музееведения» впервые представила музееведение в качестве цельной системы знаний.

Современный этап становления музееведения как научной дисциплины начинается в 1960-е гг. и связан с деятельностью ученых из СССР и стран Восточной Европы. 1950-80-е гг. ознаменовались международными

дискуссиями по вопросу о правомочности признания музееведения в качестве самостоятельной научной дисциплины. Особенно важными были дискуссии 1964 г. в ГДР и 1965 г. — в ЧССР. Результатом дискуссии в ГДР 1964 г. становятся «Тезисы», в которых обосновывается необходимость выделения музееведения в рамках документальных дисциплин. Эта позиция находит дальнейшую разработку в работе И. Ян «Музееведение как научная и учебная дисциплина». ЧССР стала первой страной, где впервые музееведение было внесено в государственный реестр научных дисциплин. Однако в 1971 г. на симпозиуме ИКОМ в Германии исследователи не пришли к единой точке зрения по проблемам понимания музееведения.

Среди зарубежных музееведов, участвовавших в разработке представлений о музееведении как научной дисциплине, необходимо назвать имена И. Бенеша, И. Неуступны, А. Грегоровой (ЧССР), В. Хербста, И. Аве, К. Шрайнера (ГДР), В. Глузинского, З. Жигульского (Польша), З. Странского (ЧССР), А.М. Разгона (СССР).

В 1977 в рамках ИКОМ создан «Международный комитет по музеологии», осуществляющий координацию теоретических исследований. На протяжении 1980-х годов основной задачей была инвентаризация и первичная унификация понятийного аппарата музееведения, призванная обеспечить взаимопонимание между исследователями разных стран. С 1976 по 1986 гг. шла напряженная работа над музеологическим словарем, результатом которой стал 20-язычный глоссариум. Своеобразным подведением итогов работы музеологов восточной Европы становится в 1988 г. учебник «Музееведение. Музеи исторического профиля» — совместная работа ученых СССР и ГДР.

В странах Западной Европы преобладает эмпирический подход к музееведению. Многие музееведы Запада (а в восточной Европе — И. Неуступны) не склонны признавать музеологию наукой. Однако в отдельных странах разрабатываются и теоретические направления (К. Хадсон, Лейстерская школа и исследования Льюиса в Англии, разработки теории музейной коммуникации канадца Д. Камерона, публикации французского музееведа Ж.А. Ривьера по истории музеев и их роли в обществе и по теоретическому обоснованию экомuzeологии. В 1983 г. на Генеральной конференции ИКОМ в Лондоне оформляется в качестве самостоятельного движения «Новая музеология», основные лозунги которой — интеграция музея в окружающую среду, социализация музея. Именно на Западе все настойчивее в последние годы звучат требования к музею не просто регистрировать прошлое, но использовать его, чтобы влиять на сегодняшний и завтрашний день конкретного сообщества (концепции «музея-форума» Д. Камерона, «музея без границ», музейной коммуникации).

В настоящее время музейную профессию можно приобрести в институтах, университетах, многих городах Казахстана. Вузы готовят сегодня специалистов в области музейного дела по образовательным программам, специальность 6В02206 «Музейное дело и охрана памятников»,

предусматривающая присвоение квалификации «историк-музеевед». Курс, посвященный изучению исторического опыта музеев, является одной из базовых учебных общепрофессиональных дисциплин для этих специальностей. Как правило, он делится на два самостоятельных, но взаимосвязанных курса: «Музееведение» и «История музейного дела в Казахстане».

Цель курса «Музееведение» - познакомить студентов с историческим опытом деятельности музеев, развитием музееведческой мысли, категориальным аппаратом данной области знания; дать представление о закономерностях развития музейного мира, познакомить с методологией исследования музейной истории. Процесс обучения включает лекции, семинарские занятия, самостоятельную работу студентов с литературой, написание рефератов и курсовых работ.

Уровень и качество обучения в значительной степени зависят от учебно-методического обеспечения курса. За последние 5 лет подготовлены и рекомендованы в качестве учебных пособий для высшей школы ряд изданий, включающих большие разделы, посвященные истории музейного дела.

Список литературных источников

- 1 Музейное дело России. М., 2003.
- 2 Шляхтина Л.М., Фокин С.В. Основы музейного дела. СПб., 2000.
- 3 Юренева Т.Ю. Музееведение. М., 2003.

Главный редактор: член-корреспондент НИИ РК Юнусов М.Б.
Составители: к.т.н., ассоциированный профессор, чл. корр. МААО
Шаяхметов А.Б.
Руководитель сектора научных исследований Имакова Л.Б.

Международная студенческая научно-практическая конференция
«Научные исследования и практические достижения»

Отпечатано в типографии Костанайского инженерно-экономического
университета им. М.Дулатова
110007 г.Костанай, ул.Чернышевского, 59
Тел.871422390368
Тираж – 100 экз